ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ
серия основана в 1996 г.

Институт экономики РАН
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

Третье издание, переработанное и дополненное

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора П.В. Савченко

Допущено Министерством образования и науки
Российской Федерации в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению «Экономика»
и экономическим специальностям

Москва
ИНФРА-М
2011

УДК 33(075.8)
ББК 65я73
Н35

Посвящается светлой памяти академика АН СССР Александра Ивановича Анчишкина

Рецензенты:
академик РАН, зав. кафедрой социально-экономического прогнозирования Института новой экономики Государственного университета управления *В.В. Иванter*;
д-р экон. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ, руководитель Центра экономической синергетики и макроэкономических моделей *Р.Н. Евстигнеев*

Национальная экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред.
Н35 П.В. Савченко. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 832 с.— (Высшее образование).

ISBN 978-5-16-004396-8

В учебнике на основе обобщения мирового опыта раскрывается взаимодействие экономического, политического и социального компонентов в различных типах национальных хозяйств. Дается описание конкретных инструментов макроэкономического анализа, используемых для определения стратегии развития страны, путей осуществления модернизации и инноваций, выработки экономических прогнозов. Оценивается потенциал развития национальной экономики России, особенности воспроизводственных процессов в условиях выхода из финансово-экономического кризиса. Отражены достижения российской экономической школы в обосновании путей создания институтов и инфраструктуры, адекватных зрелому рыночному хозяйству и переходу к информационно-индустриальному обществу.

Для студентов экономических специальностей вузов, аспирантов, научных работников.

УДК 33(075.8)
ББК 65я73

ISBN 978-5-16-004396-8
©Авторский коллектив, 2011

Оригинал-макет подготовлен в Издательском Доме «ИНФРА-М»

Подписано в печать 25.09.2010.
Формат 60x90/16. Бумага офсетная. Гарнитура Newton.
Усл. печ. л. 52,0. Уч.-изд. л. 56,16.
Тираж 1500 экз. Заказ № 52

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в
Тел.: (495) 380-05-40, 380-05-43. Факс: (495) 363-92-12.
E-mail: books@infra-m.ru
http://www.infra-m.ru

Отпечатано с электронных носителей издательства.
ОАО "Тверской полиграфический комбинат". 170024, г. Тверь, пр-т Ленина, 5.
Телефон: (4822) 44-52-03, 44-50-34, Телефон/факс: (4822)44-42-15
Home page - www.tverpk.ru Электронная почта (E-mail) - sales@tverpk.ru

Ответственный редактор и руководитель авторского коллектива —
д-р экон. наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ,
почетный работник высшего профессионального образования РФ
П.В. Савченко

В подготовке учебника принимала участие группа ученых и преподавателей из Института экономики РАН, МГУ им. М.В. Ломоносова, Центрального экономико-математического института РАН, Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, Института мировой экономики и международных отношений РАН, Института Западной Европы РАН, Института системного анализа РАН, Института макроэкономических исследований Минэкономразвития РФ, Государственного университета – Высшей школы экономики, Финансового университета при Правительстве РФ, Российской академии государственной службы при Президенте РФ и др.

Редакционная коллегия:
д-р экон. наук *А.В. Суворов* (зам. руководителя авторского коллектива); д-р экон. наук *М.Н. Федорова* (зам. руководителя авторского коллектива); д-р экон. наук *А.Е. Варшавский*; д-р экон. наук *О.И. Лаврушин*; д-р экон. наук *Ю.Я. Ольсевич*; д-р экон. наук *И.А. Погосов*; д-р экон. наук *И.П. Фаминский*; д-р экон. наук Н.П. Фигурнова

В научном редактировании отдельных разделов принимали участие:
канд. экон. наук *Д.А. Блесков*; *М.Б. Гусева*; д-р экон. наук *Ю.П. Кокин*; канд. экон. наук *А.В. Кольчугина*; д-р экон. наук *Л.Н. Лыкова*; д-р экон. наук *И.В. Соболева*; д-р экон. наук *С.И. Черных*

Научно-вспомогательная работа выполнена: *С.В. Трещиной*, *Е. И. Родченковой*

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ:

Абалкин Л.И., академик РАН — введение; *Абрамова М.А.*, канд. экон. наук, доц. — гл. 33.3, 33.5; *Алексеев А.И.*, д-р геогр. наук, проф. — гл. 10; *Андрианов В.Д.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 12.2, 16, 17, 25; *Борисов В.И.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 13, 43; *Буданов И.А.*, д-р экон. наук — гл. 14; *Бушуев В.В.*, д-р техн. наук, проф. — гл. 12.1, 12.3; *Валентей С.Д.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 5; *Варнавский В.Г.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 28; *Варшавский А.Е.*, д-р экон. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ — гл. 8; *Виленский А.В.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 30; *Гельвановский М.И.*, д-р экон. наук — гл. 35; *Голубев В.С.*, д-р геол.-минерал. наук, проф. — гл. 23.1–23.3; *Громов А.И.*, канд. геогр. наук — гл. 12; *Гусева М.Б.* — литература; *Егоров Е.В.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 19; *Жильцов Е.Н.*, д-р экон. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ — гл. 19; *Зверева Н.В.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 9; *Карпова Н.С.*, канд. экон. наук, доц. — гл. 45, 46, 48, 49; *Кокин Ю.П.*, д-р экон. наук, проф., заслуженный экономист РФ — гл. 37, 39; *Кольчугина А.В.*, канд. экон. наук — гл. 11.1–11.3, 29.4; *Кульков В.М.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 26.1; *Лаврушин О.Н.*, д-р экон. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ — гл. 33.1, 33.2, 33.4; *Лебедев В.М.*, канд. экон. наук, доц. — гл. 22, 47; *Лыкова Л.Н.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 31; *Мальгинова Е.Г.*, канд. экон. наук — гл. 18; *Марцинкевич В.И.* — д-р экон. наук — гл. 24; *Медведев И.П.*, канд. экон. наук — гл. 29; *Назаренко В.И.*, д-р экон. наук, действ. член РАСХН — гл. 15, 26.3; *Нестеров Л.И.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 11.1–11.3; *Нешитой А.С.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 21; *Никифоров Л.В.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 4; *Ольсевич Ю.Я.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 6; *Плышевский Б.П.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 20; *Погосов И.А.*, д-р экон. наук, проф., заслуженный экономист РФ — гл. 7; *Савченко П.В.*, д-р экон. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ, почетный работник высшего профессионального образования РФ — гл. 1, 26.2, 27, 36.1–36.3, 37–39; *Соболева И.В.*, д-р экон. наук, доц. — гл. 36.1–36.3; *Сорокин Д.Е.*, чл.-корр. РАН — гл. 23.5; *Стрижкова Л.А.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 18; *Суворов А.В.*, д-р экон. наук — гл. 2, 40, 43, 44; *Суворов Н.В.*, д-р экон. наук — гл. 2, 13, 41–43; *Сутягин В.С.*, д-р экон. наук — гл. 14, 40; *Фаминский И.П.*, д-р экон. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ — гл. 45, 46, 48, 49; *Фаттахов Р.В.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 11.4; *Федорова М.Н.*, д-р экон. наук — гл. 26.2, 38; *Фигурнова Н.П.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 3, 23.4, 27; *Чванов Р.А.*, д-р экон. наук, проф., почетный работник высшего профессионального образования РФ — гл. 32; *Черковец О.В.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 50; *Черных С.И.*, д-р экон. наук, проф. — гл. 21, 34; *Ширяева Р.И.*, канд. экон. наук, доц. — гл. 26.2; Шлихтер А.А., канд. ист. наук — гл. 36.4.

ВВЕДЕНИЕ

Предлагаемая вниманию читателей книга является дополненным и переработанным изданием. Выпуск книги в 2005 г. получил положительную оценку в российской прессе. Академией экономических наук и предпринимательской деятельности коллектив авторов был награжден Дипломом I степени.

Потом вышло второе издание. Сейчас читатель держит в руках третий выпуск курса «Национальная экономика», который преподается во многих вузах России. Это означает, что учебник востребован обществом, что он отвечает современным требованиям.

В новом варианте книги раскрыта весьма актуальная сегодня проблема взаимодействия государственного и частного партнерства. Помимо глав о демографическом потенциале, об инновационном потенциале, о социальной защите граждан, вошедших во второе издание, заново написаны главы о циклах воспроизводства и об его экономической эффективности. Обновлены статистика и информация о законодательстве.

Мне хотелось бы высказать несколько принципиальных соображений о содержании предлагаемого курса.

Прежде всего в **курсе национальной экономики излагается система знаний, имеющая огромное познавательное и образовательное значение.** В ее предмете органически сочетаются общие вопросы национальной экономики со страновой и исторической спецификой.

Овладение знаниями этого курса позволяет не только лучше оценить прошлое и нынешнее состояние национальной экономики России, но и определить подход к ее будущему. Этот подход диктуется не эмоциями, а внутренней логикой ее развития. Такая система знаний является надежным ориентиром для принятия практических решений. От профессионального знания национальной экономики зависит завтрашний день России. И обладать этими знаниями должны те, кому по службе и долгу доверено определять будущее страны.

Далее, понятие «национальная экономика» — это отнюдь не художественный образ, а итог многовекового развития страны, отличающегося **единством и целостностью воспроизводства.** Причем воспроизводства в самом широком его понимании, включая географическое положение страны, ее природные богатства и национальный состав населения, демографическую ситуацию, федеративное устройство государства, степень участия в системе международного разделения труда. Именно воспроизводственный подход обусловливает отнесение тех или иных вопросов к курсу национальной экономики, обеспечивает целостность ее анализа.

Наконец, **национальные экономики не живут замкнуто и изолированно, а каждая из них является одновременно и частью мировой экономики**. Однако каждая национальная экономика входит в мировую со своей структурой производства, с определенным объемом экспорта и импорта, разной степенью открытости к внешнеэкономическим связям. У различных стран существенно разнятся социально-экономические модели, ментальность населения, специфика регулирования как внутренних, так и международных связей. Существует и сложившаяся система ответственности власти перед народом.

Несмотря на наличие многих общих закономерностей или мегатрендов общественного развития (которые, естественно, нужно знать), развитие национальной экономики в принципе не может строиться по единой шпаргалке или по общему лекалу. Анализ педагогической практики в других странах показывает, что в большинстве из них преподается специальный курс, посвященный изучению единства воспроизводства в рамках национального хозяйства и его связи с мировой экономикой. Есть курсы экономики Англии и Франции, Италии и Японии.

Происходящий процесс глобализации многое меняет в развитии и взаимодействии национальной и мировой экономики. Связи становятся все более тесными. Происходит огромный перелив капитала, насыщаются информационные потоки, растет подвижность рабочей силы. Быстро меняется структура производства товаров и услуг как в национальной, так и в мировой экономике.

Растет число и влияние транснациональных корпораций, у которых возникает немало противоречий с правительствами отдельных стран. Отмахнуться от таких противоречий невозможно, поскольку они стали реальностью современного мира. Они проявляются как в экономике, так и в политике.

Однако только государство было и остается, по крайней мере до конца XXI в., единственным легитимным представителем народа, его воли и исторического выбора. Только при таком понимании можно говорить о доверии народа к власти как обязательном условии успеха социально-экономических преобразований.

Народу принадлежит верховное право определять будущее своей страны. В этом и состоит торжество демократии. Перспективы развития национальной экономики, степень ее включения в мировую экономику, начиная от поставок сырья до вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО), должны решаться не келейно, а гласно. И речь идет не только о референдумах, которые также нужны, а о постоянной работе народных избранников, выполняющих волю народа в органах законодательной и исполнительной власти.

Разговор об уровне развития демократии в России невозможно отделить от оценки состояния ее национальной экономики. Ведь в

широком смысле — это тоже один из аспектов воспроизводства. При неразвитой демократии апеллирование к массам ведет к анархии и грозит привести в действие власть толпы. Но толпа — это не демократия. У страны, где властвует толпа, просто нет будущего. Однако боязнь демократии рождает концепцию деления общества на «героев» и «толпу». Причем под героями обычно понимаются идеологи и лидеры либерального курса. Результатом этого являются келейность обсуждения ключевых проблем экономического и социального развития России, идеологическое навязывание определенных решений, командный стиль управления экономикой.

Не определяя путей решения названных проблем, отмечу лишь, что овладение курсом национальной экономики на разных ступенях образовательного процесса имеет ключевое значение. Причем речь идет не о каком-то едином учебнике или курсе, а о совокупности знаний, делающих каждого человека гражданином.

В современных условиях в России идет острая дискуссия о перспективах развития страны между единороссами и оппозиционными партиями. В этом споре прав не тот, кто набрал большинство на выборах, а тот, **кто лучше выражает общенациональные интересы**. По таким ключевым вопросам, как благополучие граждан, развитие образования и медицины, решение жилищной проблемы, обеспечение обороноспособности страны, все партии едины. Различны лишь методы и механизмы решения задач.

Опыт западной демократии показывает, что если в США демократы не получили намеченных результатов, то им на смену приходят республиканцы. То же самое и в Великобритании — идет борьба между лейбористами и консерваторами. А долгосрочная стратегия остается в принципе неизменной, хотя жизнь, естественно, вносит свои коррективы.

Наличие же оппозиции закономерно и исторически оправдано. Имея доступ к информации, выход в средства массовой информации, предлагая альтернативы решения проблем, она является **непременным условием борьбы с коррупцией**. К сожалению, за последние 10 лет коррупция в России многократно возросла и стала одним из отличительных признаков национальной экономики.

Своеобразие современного мира определяют не только глобализация, но и формирование качественно нового типа общественного воспроизводства. Его часто называют постиндустриальным, что совсем не точно отражает содержание. Без современной промышленности общество развиваться в принципе не может. Речь идет о строительстве судов, самолетов и автомобилей, о создании нефте- и газопроводов (производятся они из металла или из химических соединений), о возведении домов, выпуске мебели и посуды, телевизоров и компьютеров. Этот список можно продолжать и дальше.

Поэтому будущее, к которому идет человечество, никак нельзя назвать постиндустриальным.

Качественно новое, притом принципиально новое в общественном воспроизводстве заключается в технологиях, основанных на информации в самом широком ее понимании. Поэтому складывающийся тип общественного воспроизводства можно назвать информационно-индустриальным. При этом качественно преобразуется не только технологическая основа воспроизводства, но и вся структура экономики. Новому типу общественного устройства пока еще не найдено подходящего названия и обычно его определяют как смешанное общество. Оно принципиально отличается от всех предшествующих социально-экономических формаций. Ему органически присуще сочетание разных форм собственности, каждая из которых не является лучше другой, а находит свою нишу в системе воспроизводства. Масштаб и сочетание этих форм в различных странах отражают всю совокупность факторов национальной экономики. В смешанном обществе действуют весьма многообразные формы и типы хозяйствования, существуют различные структуры гражданского общества, а классовые и социальные структуры устраняются. Принципиально важно подчеркнуть, что смешанное общество — это не переходная форма, а качественно новый тип организации общества.

Процесс формирования смешанного общества с разной степенью активности происходит во всем мире. Многие его черты, влияющие на будущее национальной экономики России, присущи процессам, происходящим и в нашей стране. О них будет рассказано в соответствующих главах настоящего курса.

В 2008–2009 гг. Россию, как и большую часть мира, поразил глобальный экономический кризис. Споры об его истоках и причинах продолжаются до сих пор и, по-видимому, надолго станут предметом научных исследований. Простого и однозначного ответа здесь нет: мир сложен и противоречив, причины и следствия меняются местами.

Однако **в глубине нынешнего кризиса лежат системные деформации мировой валютно-финансовой системы**. Ямайское соглашение отменило Бреттон-Вудскую систему обмена долларов (по определенным правилам) на золото. В мире возникло явление, называемое «финансовыми пузырями». Появились вторичные-третичные и прочие деривативы, которые к началу кризиса в 10 раз превысили объем мирового валового внутреннего продукта! Пузырь лопнул, и начался глобальный кризис.

К этому добавлялись и внутренние, российские проблемы. Объем корпоративных негосударственных внешних заимствований составил к середине 2008 г. 500 млрд долл. Их надо было вернуть. Именно поэтому кризис в России стал намного глубже, чем в странах «двадцатки».

В современной российской экономике происходят значительные перемены как положительного, так и отрицательного характера. Существенно меняется структура производства и экспорта, корректируются приоритеты, достаточно глубоким является расслоение в доходах населения. О большинстве этих проблем речь пойдет в соответствующих главах курса. Здесь же хотелось выделить еще несколько ключевых вопросов.

Первое: перспективы национальной экономики России связаны с тем, что мы живем в век знаний. Будущее принадлежит наукоемкому производству. Но оно не рождается само по себе. Его надо создать. Это является предметом долгосрочной стратегии государства, которой у России, к сожалению, пока нет. Логика решения проблемы проста: затраты — сегодня, огромный эффект от вложений — завтра. Вот для чего и нужна стратегия. О конкретном наборе приоритетных отраслей (машиностроение, биотехнологии, нанотехнологии, связь, коммуникации и др.) речь пойдет дальше.

Второе: в реальной, а отнюдь не надуманной конструкции предметом особой заботы государства является развитие агропромышленного комплекса. Набор его действий определяется как мировым опытом, так и особенностями национальной экономики, включая климатические особенности страны. Критерием здесь считается удовлетворение $^{3}/_{4}$ потребности в продовольствии за счет продукции российских производителей. К сожалению, страна переживает аграрную трагедию. Доля импорта на продовольственном рынке составляет 36%.

Третье: в современных условиях решающими факторами общественного прогресса являются развитие науки и образования, создание мощной сети здравоохранения. Сегодня уже складывается иная, чем в прошлом, оценка потенциального успеха национальной экономики в зависимости от качества человеческого капитала. В долгосрочной стратегии вложения в человеческий капитал оказываются (и это научно доказано) самыми эффективными. И государство, ответственное за завтрашний день России, должно четко отражать такой подход в своей политике.

Четвертое: в современном мире развитие национальной экономики во многом зависит от притока иностранного капитала. Это закономерно для всех стран. Подход же к оценке форм и методов его привлечения следует решать с позиций воспроизводства. И здесь важно четко отличать прямые инвестиции от прочих его форм. Прямые инвестиции — это рост занятости, повышение оплаты труда, получение доходов бюджета, насыщение рынка товарами и услугами. В отличие от прямых инвестиций есть «бегающий» капитал, который в условиях финансовых «пузырей» может развалить любую экономику. Критерий выделения «бегающего» капитала состоит в том, что он исключен из процесса воспроизводства.

Пятое: в практическом аспекте потенциал национальной экономики реализуется через хозяйственный механизм. Именно он является главным двигателем экономики. В хозяйственный механизм включается вся совокупность прямых и косвенных методов регулирования экономики: защищенность форм собственности и прогнозирование, финансово-кредитный механизм и система налогов, антимонопольная политика и развитие конкуренции, политика цен и доходов. Именно эти вопросы анализируются в различных главах курса национальной экономики, раскрывая пути и методы решения стоящих задач.

Выбор инструментов хозяйственного механизма диктуется своеобразием национальной экономики и особенностями исторического этапа. Набор этих инструментов должен быть стабильным для определенного, достаточно длительного периода времени, но отнюдь не вечным. Жизнь требует обновления, реформы, а порой и перестройки.

Если говорить о национальной экономике не только как об учебном курсе, но и более широко, то она является отправным пунктом разработки долгосрочной стратегии развития России. Именно от такой стратегии в решающей степени зависит наше будущее, судьба наших детей и внуков.

Академик РАН, заведующий кафедрой
социально-экономических проблем
экономического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова
Л.И. Абалкин

Раздел I
ОСНОВЫ КУРСА «НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Глава 1 ПРЕДМЕТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

Термин ***«национальная экономика»*** обозначает, во-первых, систему научных знаний, во-вторых, объект (предмет), который она изучает.

Национальная экономика — это междисциплинарная наука, интегрирующая элементы экономических, социальных, политических и других дисциплин. Она показывает преломление общетеоретических положений в реальной ситуации страны на современном этапе.

Экономическое развитие страны оказывается зависимым от политического устройства, социальных и географических условий, ментальности народа, его традиций и привычек. Поэтому наука, изучающая национальную экономику, должна такого рода неэкономические факторы развития учитывать. Это превращает национальную экономику в междисциплинарную науку.

Национальная экономика как объект изучения — это социально-экономическая система, объединенная общей территорией, государственным устройством (бюджет, налоговая система, денежно-кредитная система, финансы), правовыми институтами, единым рынком, социальной сферой, культурой и языком. Национальная экономика формируется как единый хозяйственный организм с взаимосвязанными структурами (государство, корпорации, домашнее хозяйство) и процессами воспроизводства. Именно эти взаимосвязи сделали зависимыми друг от друга работающие самостоятельно предприятия, отрасли, межотраслевые комплексы и отдельные регионы и привели к образованию феномена «национальная экономика». Как система научных знаний национальная экономика фактически сформировалась лишь в середине XIX в.

Национальной экономике адекватен ***экономический строй*** и соответствующие ***институты*** общества: экономические, социальные, политические, культурные, религиозные. По мере развития национальной экономики экономический строй, его институты и механизм их функционирования претерпевают изменения.

Экономические характеристики национальной экономики включают рыночное саморегулирование и государственное регулирование. Политическими характеристиками являются авторитаризм или демократия. Социальные характеристики включают отношения между людьми, социальными группами, обществом и государством. В национальной экономике взаимодействуют вертикальные и горизонтальные экономические, административные, социальные, культурные и т.п. связи между людьми, взаимодействие государства и рынка. По вертикали превалируют административные отношения человека, общества и государства, по горизонтали — экономические, рыночные отношения между социальными группами, деловыми партнерами и т.п.

В государственном регулировании национальной экономики используются административные и экономические методы управления на макро-, мезо- и микроуровне. Единство и гармония вертикальных и горизонтальных отношений обеспечивает устойчивое социально-экономическое развитие страны, что предполагает соответствующую экономическую и социальную политику, использование механизмов государства и рынка. Нарушение гармонии административных и экономических отношений по вертикали и горизонтали проявляется в кризисах, росте социальной напряженности, забастовках, протестных выступлениях и т.п.

Курс национальной экономики отражает субординированную взаимосвязь хозяйственных и административных процессов в стране. На их результаты влияют вертикальные и горизонтальные структуры. Например, в период перехода от командно-административной к рыночной экономике в России создаются новые субъекты хозяйствования, институты и инфраструктура, а гармоничные отношения людей по вертикали и горизонтали остаются необходимым условием существования национальной экономики. Изменяется только соотношение рыночного саморегулирования и государственного регулирования, его экономических и административных методов по вертикали и горизонтали.

Взаимодействие экономических и внеэкономических методов управления национальной экономикой влияет на социокультурный образ жизни людей и психологию человека. В свою очередь, традиции, ментальность, религия этноса могут как существенно ускорить, так и затормозить экономическое развитие. Об этом писал еще М. Вебер, отмечая воздействие протестантской религии на развитие рыночных отношений.

Институты национальной экономики в конечном счете исчерпывают себя, если не находят пути повышения качества жизни человека. Одной из важнейших причин поражения советской экономики явился проигрыш в качестве жизни.

Фундаментальной основой национальной экономики как науки является блок теоретических экономических дисциплин: политическая экономия, экономикс — макро- и микроэкономика, институционализм.

Политэкономия исходит из приоритета производства и воспроизводства, рассматривает динамику национальной экономики на основе взаимодействия производительных сил и производственных отношений, экономических законов. В то же время она не дает рекомендаций по управлению и регулированию национальной экономики.

Экономикс обосновывает модель функционирования национальной экономики на макро-, мезо- и микроуровне, макропропорции, рекомендации по государственному регулированию.

Институционализм раскрывает нормы и правила деятельности хозяйствующих субъектов.

Национальная экономика как научная дисциплина объединяет эти направления экономической теории. Она призвана освещать теоретические основы и закономерности функционирования экономической системы в сочетании с использованием обширного эмпирического материала, характеризующего состояние и динамику экономики конкретной страны (стран). Это подразумевает системное описание процесса функционирования производительных сил, эволюции структуры экономики и экономических отношений, определение принципов и методов регулирования экономики.

Методом изучения конкретной национальной экономики является единство ***количественного и качественного анализа***, единство ***общего, особенного и единичного*** в хозяйственном развитии различных стран.

Значение метода определяется той функцией, которую он выполняет в процессе теоретического познания национальной экономики. Именно метод позволяет на основе определенного критерия выделить из общего пространства экономической теории ее часть в качестве предмета для специального изучения, объяснения и прогнозирования. Исследование специфических черт и особенностей национальной экономики той или иной страны является важным средством отхода от чрезмерно абстрактных моделей и обеспечивает возможность приближения теории к экономической реальности.

Теоретические основы и метод изложения определили структуру учебника. Учебник состоит из следующих разделов: основы курса «Национальная экономика», система потенциалов национальной экономики; межотраслевые комплексы; воспроизводство — темпы, пропорции, сбалансированность экономики; регулирование национальной экономики; государственные финансы, кредитно-банковская система и рынок ценных бумаг; социальные основы националь-

ной экономики; прогнозирование как условие эффективного управления национальной экономикой; Россия в мировой экономике.

Теория национальной экономики имеет тесные выходы на хозяйственную практику. Она определяет концептуальную основу экономической политики государства.

Одной из важнейших практических задач для ученых-экономистов является обоснование стратегических направлений устойчивого и сбалансированного развития страны, которая должна строиться на основе учета особенностей экономического строя России, его институциональных основ, достижений и реальных деформаций, потенциала, конкурентоспособности, темпов и пропорций воспроизводства, единого рынка, легитимности государства и рынка. Выработка национальной экономической стратегии может стать эффективной, если она учитывает общие процессы, происходящие в мировой экономике, строится на понимании логики хозяйственных связей и особенностей функционирования национальной модели. Они характеризуются определенной повторяемостью для стран, находящихся на одинаковой ступени развития производительных сил, рынков и способов включения в мировое хозяйство.

Разработка стратегии и развитие национальной экономики России предполагает использование научного прогнозирования и индикативного планирования. Такой подход становится особенно важным в условиях новой экономики после кризиса, где ведущее место займут инновационные факторы роста. Эффективная национальная стратегия развития России должна основываться на усилении роли интеллектуальных факторов роста ВВП.

Предлагаемый курс национальной экономики адаптирован к российским условиям. Это предопределило отражение специфики развития чисто российских реалий. Исторически Россия формировалась как многонациональная страна. Проблема объединения интересов различных этносов всегда оставалась одной из сложнейших, ключевых проблем. Поскольку Россия — многонациональное государство, то в курсе «Национальная экономика» изучается экономика не отдельной нации, а всех россиян. Она отражает интересы всех этносов, населяющих Россию.

При изучении тенденций развития национальной экономики России необходимо учитывать, что это *смешанная экономика*, в которой переплетаются различные уклады, процессы перехода от плановой к рыночной экономике и процессы, связанные с переходом от индустриального к информационно-индустриальному обществу, к социально ориентированной рыночной экономике. Также необходимо учитывать, что экономика России — многоуровневая, она включает федеральные, региональные и муниципальные экономические взаимоотношения.

Особенности современного этапа развития национальной экономики России связаны не только с развитием хозяйственной системы, различными формами собственности, технико-технологическими укладами, экономическими и внеэкономическими методами управления, но и с ее исторически сложившимися социальными различиями в образе, укладе, уровне и качестве жизни — между различными социальными группами, регионами, городом и деревней.

Национальная экономика отдельной страны развивается под влиянием не только внутренних, но и внешних факторов: обобществления, производства и мирового рынка, мирового хозяйства, международного разделения труда, транснациональных корпораций (мирового правительства) и т.д. Мировое хозяйство, как отмечал М.И. Туган-Барановский, является «громадным механизмом, в котором каждое отдельное колесо, каждый винтик должны быть подогнаны так, чтобы не тормозить, а содействовать движению всей машины»[1]. Общую тенденцию определяет потенциал мирового хозяйства и законы его развития. Это продемонстрировал, в частности, мировой финансово-экономический кризис.

Экономика России — это ***открытая*** экономика, развивающаяся в рамках мировой экономики. В условиях ***глобализации*** страны ищут свои модели развития, соответствующие их потенциалу и обеспечивающие устойчивый экономический рост и конкурентоспособность на мировом рынке. Россия, как и другие страны, борется за свое место в мировом хозяйстве, за свои национальные интересы, за устойчивое развитие своей экономики, осуществляет модернизацию производства, выходит на путь инновационного развития и совершенствует систему управления.

Для этого государство стремится повысить конкурентоспособность национальной экономики. Оно активизирует национальные конкурентные преимущества, чтобы продемонстрировать их на глобальных рынках. В то же время приходится создавать специфические механизмы противодействия усиливающейся международной конкуренции.

В курсе «Национальная экономика» рассматриваются объективные процессы глобализации, роль международных экономических и финансовых организаций, интеграционных группировок (ООН, ВТО, МВФ, Всемирный банк, СНГ, ЕС, АТЭС, БРИК и др.). В учебнике показывается, что в условиях глобализации усиливаются две тенденции. Первая — использование возможностей и преимуществ мирового хозяйства в интересах национальной экономики. Вторая — стремление лидеров глобальной экономики подчинить себе развитие

---

[1] *Туган-Барановский М.И.* Периодические промышленные кризисы. М.: Наука, 1997. С. 10.

национальных экономик развивающихся стран, превратить их в аграрно-сырьевые придатки транснациональных корпораций, под предлогом «экспорта демократии» уничтожить политический суверенитет страны.

По мере развития национальной экономики происходит два процесса: с одной стороны, значение экономических и естественных условий жизни страны перестает быть всецело определяющим, повышается роль институтов, а также так называемых приобретенных преимуществ; с другой — приоритет экономической необходимости утрачивает свою роль. Именно эти два взаимосвязанных процесса все больше определяют развитие национальной экономики. Этот подход нашел отражение в различных школах экономической теории, начиная от А. Смита, включая Дж.М. Кейнса и современные экономические школы.

В современной литературе можно встретить два подхода к периодизации истории развития национальной экономики: формационный и цивилизационный. Основная идея ***формационного подхода*** реализуется в попытках обоснования градации экономик по критерию их возможностей решать определенные хозяйственные задачи, и значит, в зависимости от достигнутого ими уровня развития производительных сил и адекватной им хозяйственной системы.

Широко используется ***цивилизационный подход*** в разграничении моделей национальных экономик, который делает акцент не только на экономических, но и на социокультурных различиях. Чаще всего выделяют восточный, западный, азиатский и африканский типы цивилизаций с характерной для них локализацией культур и традиций. Цивилизационный подход используется при поиске национальных особенностей развития и опирается на постулат возможностей его многовариантности. Действительно, жизнь показала, что национальное хозяйство представлено веером различных действующих ***моделей***: либеральной, западноевропейской, японской и т.д. И прошлое показывает палитру оттенков развития. Даже рабовладельческий строй был многовариантным. В Древнем Египте рабы были государственной собственностью, а в Древней Греции и Древнем Риме — частной. Однако многовариантность развития сама по себе не снимает проблемы градации экономик по их однотипным характеристикам и вовсе не противоречит зависимости результатов развития стран от степени развития их производительных сил. Более того, в условиях глобализации в национальных экономиках будет усиливаться то, что их объединяет, а не разъединяет.

1.2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И КРИТЕРИИ ИХ РАЗГРАНИЧЕНИЯ

Этапы развития национальной экономики России могут быть выделены по ряду критериев (по технологическим укладам, уровню индустриального развития, типу государственного устройства, уровню благосостояния и т.д.). Одним из них является ***соотношение экономических и внеэкономических (властных, административных и т.д.) методов управления***. Это имеет важное значение для исследования форм, границ и механизмов государственного и рыночного регулирования.

Выделяя этапы развития национальной экономики России, необходимо учитывать, что в ее истории был «зигзаг»: капитализм — социализм — капитализм. Другой особенностью России является развитие национальной экономики «сверху вниз», частое использование авторитарных методов. Например, самодержавие отменило крепостное право и создавало институты, необходимые для развития капитализма. Поэтому в России часто преобладали неэкономические методы управления.

Для всех стран является необходимым использование экономических и внеэкономических методов, особенно при переходе от формального к реальному подчинению труда капиталу. Это общее условие развития капитализма осуществляется с учетом особенностей каждой страны.

Экономические методы включают меры государственной экономической политики, направленные на стимулирование предпринимательской активности (снижение налогов, налоговые льготы, субсидии, льготные кредиты и т.д.), а также государственное предпринимательство. Внеэкономические методы — это административные меры и морально-психологические стимулы предпринимательской активности.

В советский период преобладали внеэкономические методы управления не только в регулировании трудовых отношений, но и в развитии всей экономики страны. Для этого были созданы соответствующие органы управления на всех уровнях, принимались конституции (1936 и 1977 гг.) и нормативные документы (КЗОТ, пятилетние планы и т.д.).

В развитии национальной экономики России выделяют три этапа: капиталистический, советский и постсоветский. На всех этапах действуют экономические и внеэкономические методы управления, изменяется их соотношение внутри вертикальных и горизонтальных структур национальной экономики. Это имеет важное значение для исследования форм, границ и механизмов государственного и рыночного регулирования.

Первый этап развития национальной экономики России — *капиталистический* (1861–1917). Он отражает общие закономерности и особенности развития капитализма в преимущественно аграрной стране. Отмена крепостного права в 1861 г. и последовавшие за ним реформы (судебная, местного самоуправления — земская и городская, народного просвещения, цензуры, отмена телесных наказаний и др.) представляли собой процесс, положивший начало развитию национальной экономики России. Законодательная отмена крепостного права открыла новые возможности примерно для 40% населения России.

Основной формой промышленного производства стала фабрика. В этот период произошли изменения в технологическом укладе промышленности: паровые двигатели, минеральное топливо, новые строительные материалы. Увеличилась протяженность железных дорог.

Создавались институты, регулирующие социально-трудовые отношения. Фабрично-заводское законодательство стало регулировать длину рабочего дня детей, подростков и женщин. С 1887 г. общая длина рабочего дня была ограничена 11,5 часами. Была создана фабрично-заводская инспекция.

В 1905 г. произошло разделение властей. С 1905 по 1917 г. функционировала Государственная дума. С 1906 г. было разрешено создание профсоюзов и проведение забастовок. В 1912 г. был принят закон о социальном страховании для всех промышленных рабочих, включая занятых на частных предприятиях. Социальное страхование предусматривало выплату рабочим по болезни и при несчастных случаях пенсий и пособий.

Большую роль в развитии капиталистического этапа национальной экономики сыграли экономические реформы (С.Ю. Витте, П.А. Столыпин и др.).

С.Ю. Витте (1849–1915) выступал как убежденный сторонник реформистского метода преобразования России из отсталой страны в великую. Гарантию целостности и международного авторитета России он видел в административном факторе — самодержавии. Он провел финансовую реформу, сделавшую рубль одной из самых надежных валют мира, нашел источники пополнения государственного бюджета (винная монополия и др.).

Деятельность С.Ю. Витте была нацелена прежде всего на поддержку крупной и средней промышленно-торговой буржуазии — главной движущей силы экономического подъема России и достижения ее величия. Но как сторонник государственного регулирования экономики он прекрасно понимал, что для ускорения экономического развития страны необходимы эффективная система управления и соответствующие кадры — бюрократия, или чиновничество.

Решение крестьянского вопроса в аграрной России С.Ю. Витте считал основным условием развития ее национальной экономики. Он отстаивал необходимость признания надельных земель собственностью их владельцев и установления порядка добровольного выхода из общины.

П.А. Столыпин (1862–1911) исходил из того, что частная собственность является непременным условием развития национальной экономики. В 1905 г. в России имелось 12,3 млн крестьянских дворов. Из них 77% владели 82% всех надельных земель на общинном праве. П.А. Столыпин считал, что каждый крестьянин имеет право свободного выхода из общины и при этом община обязана выделить ему в частную собственность взамен чересполосных земель отдельный компактный участок — отруб или участок с жильем — хутор. Вместе с тем принудительной ликвидации общины не предполагалось. Если крестьяне не хотели выходить из конкретной общины, значит, она не изжила себя.

В результате аграрной реформы к 1914 г. более 20% крестьянских дворов подали заявления о «закреплении» земли в частную собственность. Расширился земельный рынок, так как бедные крестьяне стали продавать, а зажиточные — покупать землю.

На этом этапе государство сделало попытку использовать экономические институты регулирования экономики (государственное предпринимательство, налогообложение, частную собственность на землю и т.д.). Активизировалось освоение Сибири и Дальнего Востока. Была построена Транссибирская железная дорога. Промышленность развивалась высокими темпами — до 15% в год. В результате индустриального развития появились крупные промышленные и финансовые монополии. Крупные предприниматели играли большую роль в экономическом и социальном развитии страны. В начале XX в. экономика России вышла на уровень, сопоставимый с европейскими странами и США. Все это было результатом экономической политики государства, которая проводилась через Госсовет и Госдуму. Эти органы государственной власти занимались содействием расширению сбыта российских товаров за границу, казенными государственными заказами для военной промышленности, транспорта, армии, привлечением иностранного капитала. К 1917 г. $^1/_3$ промышленного капитала и $^1/_2$ банковского капитала были иностранными[1]. Благодаря иностранным инвестициям был преодолен кризис конца XIX в.

За период 1900–1913 гг. экспорт и импорт выросли почти в 3 раза, причем экспорт превышал импорт[2].

---

[1] *Хромов П.А.* Экономическое развитие России в XIX–XX вв. 1800–1917. М., 1950. С. 386.

[2] Доклад представителей промышленности и торговли. СПб., 1914. С. 83, 86.

Однако процессы экономического развития усиливали противоречия между социальными группами общества.

Следующий этап — *советский* (с октября 1917 г. до августа 1991 г.). Внутри этого этапа можно выделить три периода: военный коммунизм, нэп и командно-административная экономика.

Военный коммунизм был вызван Гражданской войной 1918–1920 гг. В этот период в России доминировали внеэкономические методы управления, проводилась политика, характерная для закрытой, мобилизационной экономики. Связь с внешним миром была ликвидирована, все ресурсы были мобилизованы, подчинены нуждам войны. В России не стало никаких признаков товарно-денежных отношений. Почти 100% населения работало на государственных предприятиях фактически бесплатно; частная торговля вначале ограничивалась, а затем была запрещена; вместо денежной заработной платы выдавались натуральные пайки. В деревне была введена продразверстка. У крестьян отбирались все излишки продовольствия. Была установлена всеобщая трудовая повинность. Все это вызвало недовольство населения, его активное сопротивление. К 1921 г. Россия столкнулась с необходимостью отмены военного коммунизма.

Новая экономическая политика (нэп) была рассчитана на более широкое использование рынка и его инструментов, экономических методов управления, торговли и денег. Нэп включал:

- разрешение частной торговли;
- допущение частного производства в промышленности;
- с принятием Земельного кодекса разрешались аренда земли и наемный труд в сельском хозяйстве.

Нэп восстановил институты частной собственности, товарно-денежных отношений, заработной платы и цен. Все это привело к оживлению экономики России. В результате нэпа возрождались промышленность и сельское хозяйство. В этот период начали формироваться финансовая и кредитно-денежная системы. Была успешно осуществлена денежная реформа.

После ликвидации нэпа в России начался длительный исторический период командно-административной экономики. В этот период произошли значительные изменения в экономическом строе страны: были осуществлены индустриализация и коллективизация, образовались две формы общественной социалистической собственности — государственная (общенародная) и колхозно-кооперативная, были созданы новая иерархическая система управления, охватывающая все уровни народного хозяйства, и патерналистская социальная система. Основой регулирования экономики стал план, а рыночные отношения и институты были подавлены.

Плановая система имела позитивные и негативные стороны. Она позволила концентрировать ограниченные ресурсы для решения

важнейших экономических и социальных задач (победа в Великой Отечественной войне, создание атомной и водородной бомбы, освоение космоса, развитие образования, здравоохранения и т.д.), создала центры управления национальной экономикой (Госплан и Госснаб СССР, министерства и ведомства). Национальная экономика стала не аграрной, а индустриальной. СССР стал великой державой, занимающей 2-е место в мире. Однако плановая экономика без использования соответствующих рыночных институтов не смогла полностью реализовать возможности единого народнохозяйственного комплекса национальной экономики в период, когда были сделаны попытки создания нового технологического уклада, основой которого должны были стать принципиально новая техника и технология. Плановые методы ведения хозяйства столкнулись с отсутствием мотивации, заинтересованности человека и предприятия в реформировании.

Нельзя не отметить, что в этот период были предприняты попытки изменить отношение к рыночным инструментам. Это нашло отражение в дискуссиях о соотношении плана и рынка, о месте и роли товарного производства и товарно-денежных отношенияй при социализме, о хозрасчете, о государственных предприятиях, о соотношении темпов роста заработной платы и производительности, о личном подсобном хозяйстве населения.

Реформирование национальной экономики не всегда приносило позитивные результаты, если его целью было усиление централизованного управления и планирования. Например, реформа управления (создание совнархозов вместо министерств, двух обкомов КПСС — по промышленности и по сельскому хозяйству) оставила незыблемым господство административных методов и поэтому провалилась.

В отличие от этого реформы, связанные с именем главы правительства А. Н. Косыгина, предусматривали усиление экономических методов управления, некоторые элементы рынка. Количество плановых показателей уменьшилось с 30 до 9. Новый государственный механизм расширил экономическую самостоятельность предприятий. Важнейшим показателем эффективности работы предприятия стала прибыль, за счет которой на государственных предприятиях формировались фонды экономического стимулирования (фонд развития производства, фонд материального поощрения, фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства). Этот период был связан также с наиболее успешной, «золотой» восьмой пятилеткой (1965–1970), с принятием Закона о государственном предприятии, с разработкой комплексных программ ускорения научно-технического прогресса СССР, рассчитываемых на длительную перспективу. В эти годы впервые колхозники получили паспорта.

Были построены крупнейшие гидроэлектростанции, нефтяные и газовые промыслы, нефте- и газопроводы, заводы АвтоВАЗ и КамАЗ.

Следует отметить, что этот период был противоречив. Позитивными результатами были повышение реальных доходов населения, массовое жилищное строительство, создание единых энергетических и транспортных систем. В то же время начался застой — стагнация в экономике. Если в восьмой пятилетке темпы роста составляли 8,5%, то в одиннадцатой — 2,5%. Не произошли структурные изменения, основой экономики были сырьевые отрасли. Особенно отставали наукоемкие отрасли. Неудачей кончилась «вторая коллективизация» — попытка преобразования колхозов в межхозяйственные предприятия, в то время как нужно было совершенствовать отношения между колхозами и государством на основе предоставления колхозам большей самостоятельности. В результате обострилась продовольственная проблема.

В основном преобразования были направлены на усиление централизованного управления и планирования национальной экономики. Между государственными предприятиями не было конкуренции. К концу 1980-х гг. на 1–2 предприятиях производилось до 80% наименований продукции. Доля заводов и фабрик, на которых было занято более 1000 человек, составляла 73,3% (в США — 26%)[1].

В 1985–1991 гг. была предпринята попытка осуществления *радикальных реформ* экономического строя и ускорения экономического роста, которая включала:

- легализацию индивидуальной трудовой и предпринимательской деятельности, аренды, создание кооперативов нового типа;
- стимулирование преобразования государственных предприятий в разнотипные формы собственности (акционерные общества и иные хозяйственные товарищества и т.д.);
- децентрализацию управления;
- активную структурную политику в направлении развития потребительского сектора, укрепления экспортного потенциала и ресурсосбережения;
- институциональные реформы (гласность и т.д.).

Однако реформа не была доведена до конца, встретив сильное сопротивление бюрократии, противников расширения сферы рыночных институтов в экономике.

С 1991 г. после распада СССР начался *постсоветский* период — переход от командно-административной, плановой системы к построению смешанной, рыночной экономики. В мировой практике сложилось два пути трансформации экономической системы: гради-

[1] *Иноземцев В.Л.* На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономическое следствие. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. С. 378–379.

алистский (эволюционно-постепенный) и шоковый. В России осуществлялся шоковый вариант перестройки экономической системы. В результате за 1990-е гг. ВВП РФ сократился на 40%, объем промышленного производства — более чем на 50%, инвестиции в основной капитал уменьшились более чем в 4 раза, реальные доходы населения — более чем в 2 раза.

В то же время осуществлялись следующие институциональные преобразования: разгосударствление собственности и приватизация, становление предпринимательства, формирование системы рынков, рыночной инфраструктуры (двухуровневая банковская система — Центральный банк и коммерческие банки, биржи, инвестиционные фонды и др.), формирование нового хозяйственного законодательства (налогового, банковского, антимонопольного и т.д.). Произошло разделение властей. Были созданы Верховный совет РСФСР, а затем — Федеральное Собрание РФ. Новые институциональные нормы рыночной экономики были закреплены Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом РФ, а также Налоговым, Бюджетным, Трудовым, Таможенным кодексами РФ и другими правовыми актами.

В результате была разрушена командно-административная система, ее институты и структура управления, изменился баланс между государством и рынком. Этот период характеризуется возрастанием значимости экономических методов управления, изменением форм и методов государственного регулирования, отменой монополии внешней торговли, государственного контроля над ценами и заработной платой, появлением демократических институтов.

Первые годы рыночных реформ показали, что рынок автоматически не создаст новую форму саморегулирования национальной экономики. Ликвидация всех институтов, адекватных советской экономике, привела к утере контакта между государством и хозяйственными субъектами. Образование новых институтов затянулось, что создало условия для олигархического капитализма. Развитие капитализма шло на основе захвата и передела собственности. Значительная часть производства оказалась под контролем теневой экономики, поэтому нарушились вертикальные и горизонтальные отношения в национальной экономике, не могла развиваться конкуренция. Наряду с подавленной инфляцией появилась открытая, выросли цены. Возникли рынок труда и безработица. Задерживалась выплата заработной платы и пенсий. Возросли социальная дифференциация и бедность населения, обострился дефицит потребительских товаров, в начале 1990-х гг. были введены талоны на ряд товаров (крупа, водка, сахар, мыло и т.д.). В обществе стала усиливаться социальная напряженность. Этот период характеризуется кризисным состоянием экономики, ростом масштабов коррупции и теневой экономики.

В 1998 г. в России произошел один из самых тяжелых экономических кризисов. Основными его причинами были: огромный государственный долг, кризис ликвидности, сырьевая ориентация экономики, строительство финансовой пирамиды ГКО (государственные краткосрочные обязательства). Курс рубля резко упал (в 3 раза), в результате обанкротились многие предприятия, лопнули многие банки, снова выросли цены на товары и услуги, население вновь потеряло значительную часть сбережений. Был объявлен дефолт по внутреннему долгу. Выросли задолженности по заработной плате и пенсиям.

Стала очевидной необходимость восстановления нарушенного единства государственных и рыночных институтов.

Было усилено государственное вмешательство в экономику. Произошли институциональные изменения: возросла роль бюджетного финансирования, создавались фонды — Резервный фонд (фонд развития и фонд национального благосостояния), контролируемые государством компании, развивались прогнозирование и индикативное планирование, принимались национальные проекты и программы, была разработана стратегия до 2020 г. Был достигнут профицит бюджета. Снизилась доля населения, живущего за чертой бедности.

Использовались экономические методы оживления мотиваций бизнеса. В 2000-е гг. была установлена плоская шкала налогообложения, снижена ставка налога на прибыль, общее число налогов было сокращено в 3 раза. Был проведен ряд социально-экономических реформ (пенсионная, банковская, монетизации льгот). Начался значительный приток иностранных инвестиций в Россию. В результате принятия Земельного кодекса РФ земля стала объектом купли-продажи. Были осуществлены меры поддержки малого и среднего бизнеса.

Новый этап в развитии национальной экономики России — это этап экономической, политической и социальной модернизации. Он начинается со стабилизации экономики и выхода из финансово-экономического кризиса. Кризис обострил негативные социальные проблемы: безработицу, невыплаты заработной платы, банкротства и др., подорвал доверие населения к власти. Уроки кризиса показали, что будущее национальной экономики связано с инновациями, структурными изменениями (переходом от сырьевой к инновационной экономике), развитием науки и образования, повышением эффективности, конкурентоспособности, производительности труда, доли интеллектуального труда в выпуске продукции, решением инфраструктурных и инвестиционных проблем, обновлением основного капитала, значительная часть которого устарела не только морально, но и физически, усилением борьбы с монополизмом и коррупцией, преодолением социально-экономических различий в

обществе, в развитии регионов, созданием реальных инновационных центров.

Для модернизации необходимы новые институты и инфраструктура. Новые экономические институты должны создать условия для взаимодействия экономических и внеэкономических методов управления. Приоритет экономических методов управления должен быть усилен по вертикали и горизонтали национальной экономики. Необходимо создавать и изменять роль действующих органов управления.

Модернизация потребует огромных капиталовложений с длительным сроком окупаемости. Все это потребует более активного взаимодействия федеральных, региональных и муниципальных органов управления. В этот период повысится значение прогнозирования и индикативного планирования, использования таких инструментов, как межотраслевой баланс и т.д.

В решении этих стратегических задач особое место занимают меры, направленные на реализацию программы, перехода к инновационной экономике, повышение нормы накопления, снижение налоговых и таможенных сборов на ввоз комплектующих изделий, улучшение демографического потенциала, возрастание роли среднего класса в обществе, повышение качества жизни, инвестиции в человеческий фактор воспроизводства, его интеллектуальный потенциал. Возрастающую роль в развитии национальной экономики будут играть институциональные, социальные, неэкономические факторы развития (культура и язык, духовность, религия), человек как субъект экономики и общества.

Выводы

1. Национальная экономика, с одной стороны, представляет собой междисциплинарную науку, а с другой стороны — сложный социально-экономический и политико-правовой организм национального хозяйства конкретной страны.

2. Национальная экономика — результат исторического развития страны. Развитие национальной экономики отражает изменения территории, ресурсного и человеческого потенциала, материально-технической базы производства, социально-экономической системы, социокультурных традиций, методов управления, положения страны в мире.

3. Национальная экономика России развивается не изолированно, а в рамках мирового хозяйства. Важнейшим качественным показателем развития экономики страны является ее конкурентоспособность. Перед Россией стоит выбор: либо возродиться на основе перехода к инновационной экономике и ее диверсификации как великая и мощная держава, либо оказаться сырьевым придатком ушедших вперед конкурентов.

4. Этапы развития национальной экономики России подтверждают легитимность не только рынка, но и государства. Государство является конституирующей основой национальной экономики, но изменяются формы и методы государственного регулирования. Развитие экономики, экономический рост объективно требуют внедрения инноваций, модернизации, государственно-частного партнерства, развития социальной сферы, эффективного использования бюджетных средств.

Термины и понятия

Национальная экономика
Национальная экономическая стратегия
Открытая экономика
Конкурентоспособность национальной экономики
Формационный и цивилизационный подходы к изучению национальной экономики
Национальная модель экономики
Экономические и внеэкономические методы управления
Смешанная экономика
«Шоковая терапия»
Переходная экономика

Вопросы для самопроверки

1. Что представляет собой национальная экономика как объект исследования?
2. В чем особенности национальной экономики как науки?
3. Каковы условия формирования национальной экономики?
4. В чем отличие формационного и цивилизационного подходов к выделению моделей национальной экономики?
5. Как изменялось соотношение экономических и внеэкономических методов управления на различных этапах развития российской экономики?
6. Какую роль сыграла новая экономическая политика (нэп) в развитии российской экономики?
7. Каковы особенности реформ в условиях плановой экономики?
8. Охарактеризуйте современный этап развития институтов российской экономики.
9. Каковы основные задачи национальной экономической стратегии России в условиях глобализации?

Глава 2 ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

2.1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Экономика, основанная на общественном разделении труда, характеризуется, как известно, кругооборотом продуктов человеческого труда, состоящим в их производстве, распределении и использовании. Этот кругооборот опосредуется движением денежных средств, в результате чего продукты получают оценку в денежной форме, реализуются на рынке, т.е. становятся товарами. Соответственно, кругооборот продуктов одновременно сопровождается и кругооборотом доходов, присваиваемых отдельными экономическими субъектами на стадии производства и распределения, а затем используемых ими.

Производимые блага и услуги реализуются на рынке за деньги либо предоставляются потребителю бесплатно или по льготным ценам.

Благо — это материальный объект, тогда как ***услуга*** не имеет материальной формы. Таковы, например, услуги транспорта, торговли, здравоохранения.

Границы деятельности, определяемой как производственная, не могут быть очерчены вне оценочного суждения о том, что следует включать в понятие «производство». Поэтому на практике они определяются через перечисление видов деятельности, признаваемой производственной.

За какой-либо период времени (например, год) итог производства для отдельного производителя выражается в натуральных измерителях (центнеры хлеба, тонны металла, пассажиро-километры и т.д.) и в денежной оценке этой продукции.

Соответственно, обобщающим итогом производства для экономики в целом будет прежде всего валовой выпуск, рассчитанный как сумма произведений объемов производства всех благ и услуг в натуральных измерителях на соответствующие цены.

Если некоторые блага и услуги предоставляются потребителю бесплатно или по льготным (экономически незначимым) ценам, их стоимостный объем может быть оценен по затратам на производство.

Кроме того, даже в экономике с высокой степенью разделения труда всегда имеется некоторое количество продуктов, потребляемых теми, кто их произвел (так называемое ***натуральное потребление***). Это в основном сельскохозяйственная продукция, производимая и потребляемая домашними хозяйствами. В данном случае эти про-

дукты не являются товарами, но их стоимостный объем может быть условно измерен в рыночных ценах и также отражен в общей величине валового выпуска экономики.

Однако показатель валового выпуска обладает свойствами, ограничивающими его применение в макроэкономическом анализе.

Общественное разделение труда выражается в том, что часть реализуемых на рынке благ и услуг используется при производстве других благ и услуг: при пошиве одежды используются ткани, ткани ткутся из пряжи, для производства которой необходимо волокно, получаемое из продуктов сельского хозяйства (хлопок, лен) или химической промышленности. Поэтому при изменении вертикальной интеграции производства внутри отдельных компаний будет автоматически меняться и итоговый показатель валового выпуска для экономики в целом.

Например, в данном году в качестве самостоятельного субъекта рынка функционирует предприятие по производству чугуна, поставляющее его другому рыночному субъекту — предприятию по выплавке стали и производству проката. Если в следующем году эти предприятия сливаются, рыночный оборот между ними становится ***внутренним оборотом*** объединенной компании, а уровень валового выпуска экономики уменьшается на величину этого «исчезнувшего» рыночного оборота. Очевидно, что такое изменение макроэкономического показателя выпуска не имеет отношения ни к изменению физического объема производства, ни к изменению уровня цен.

Для того чтобы исключить воздействие подобных факторов на измерение итогов производства в национальной экономике, используется показатель ***валовой добавленной стоимости*** (ВДС). Для определения итогов производственной деятельности надо на уровне каждого предприятия исключить из стоимости валового выпуска стоимость сырья, материалов, услуг, купленных для использования в процессе производства. Следовательно, оставшаяся часть будет соответствовать стоимости, добавленной к этому сырью и материалам в результате их обработки. Показатель валовой добавленной стоимости не зависит от изменений в вертикальной интеграции производства, и в приведенном выше примере с металлургическим производством его величина в обоих случаях будет одинаковой.

Таким образом, на уровне экономики в целом следует зафиксировать следующее: часть произведенных благ и услуг полностью потребляется в производстве и составляет так называемое ***промежуточное потребление***. Разность между валовым выпуском и промежуточным потреблением дает показатель валовой добавленной стоимости.

Общая сумма ВДС для экономики в целом образует показатель валового внутреннего продукта (ВВП), исчисленного на стадии производства.

Далее используются обозначения: X — валовой выпуск, AX — промежуточное потребление, V — ВДС. Тогда:

$$V = X - AX. \tag{2.1}$$

Пример 2.1. В 2008 г. ВДС в российской экономике составила 35 385 млрд руб., при этом она формировалась как разность валового выпуска, равного 71 704 млрд руб., и промежуточного потребления, составившего 36 319 млрд руб.:

35 385 = 71 704 – 36 319.

Для производителя цена продукции складывается из затрат на производство и прибыли, извлекаемой им при реализации товара на рынке. Однако для покупателя этого же товара его цена будет иной, во-первых, за счет наценок торговли и транспорта, связанных с реализацией продукции, во-вторых, за счет налогов на продукты, взимаемых государством. Таковыми являются в российской экономике налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы и некоторые другие налоги.

Поэтому принято различать *цену производителя* (или основную цену) и *цену покупателя* (или рыночную цену).

Ярким примером различия этих видов цен является алкогольная продукция. В частности, средняя розничная цена на водку в России в 2008 г. была в 3,6 раза выше цены производителя, прежде всего за счет акцизов и НДС. С другой стороны, при реализации ряда товаров предоставляются субсидии на продукты, позволяющие производителю реализовывать их при данном уровне прибыли по более низким ценам.

При оценке ВДС применяются основные цены, а при оценке ВВП в рыночных ценах суммарная по экономике ВДС (V) увеличивается на сальдо налогов и субсидий на продукты (наценки торговли и транспорта входят в промежуточное потребление и потому не влияют на разницу ВДС и ВВП). В итоге имеем:

$$Y = V + TP, \tag{2.2}$$

где Y — ВВП; TP — чистые налоги (т.е. налоги минус субсидии) на продукты.

Пример 2.2. В 2008 г. ВДС, как уже говорилось, составила 35 385 млрд руб. При этом ВВП России в ценах покупателей составил 41 668 млрд руб., что связано с существованием налогов на продукты в размере 6502 млрд руб. и субсидий на продукты в размере 219 млрд руб.:

41 668 = 35 385 + 6502 – 219.

ВДС используется на покрытие различных производственных и непроизводственных затрат. Прежде всего из ВДС производится выплата заработной платы и начислений на нее.

Кроме того, в затраты производителя продукции входит ряд налогов, таких, например, как налог на добычу полезных ископаемых, земельный налог, налоги на лицензирование отдельных видов деятельности и т.п. Список подобных налогов и платежей, разумеется, не является раз и навсегда данным. Он так же, как и список видов деятельности, участвующих в производстве ВВП, определяется на практике путем полного их перечисления. Между налогами на производство и налогами на продукты в ряде случаев существует лишь формальная разница с точки зрения статистического учета. Тем не менее важно понимать, что есть налоги, входящие в производственные затраты, и есть налоги, включаемые в цену покупателя на этапе приобретения товара.

С другой стороны, есть также ряд субсидий, предоставляемых производителям продукции.

Наконец, в затраты на производство входит амортизация основного капитала.

Остальная часть ВДС представляет собой прибыль производителя товара. Если производитель товара использует заемный или акционерный капитал, то внутри прибыли производителя обособляется и доход от собственности, составляющий плату за использование капитала.

В случае если товар производится индивидуальным производителем без применения наемного труда, из состава ВДС невозможно выделить ни оплату труда, ни прибыль. Можно лишь (достаточно условно) выделить амортизацию основного капитала, применяемого в производстве. В этом случае результатом производства будет так называемый смешанный доход, объединяющий вознаграждение за работу (аналог заработной платы) и предпринимательский доход.

Таким образом, имеем уравнение образования первичных доходов, т.е. доходов, получаемых от участия в производстве ВВП:

$$Y = W + SW + TN + A + R, \tag{2.3}$$

где Y — ВВП; W — оплата труда наемных работников; SW — начисления на заработную плату; TN — чистые налоги на производство и продукты, т.е. свльдо налогов и субсидий на производство и продукты; A — амортизация основного капитала; R — прибыль и смешанный доход.

Оплата труда и прибыль облагаются налогами, которые можно обобщенно определить как налоги на доходы. Соответственно, эти и перечисленные выше налоги аккумулируются в государственном бюджете и различных внебюджетных фондах. Из этих средств про-

изводятся выплаты населению пенсий, пособий, стипендий, а также различные другие платежи, называемые трансфертными.

Трансферт представляет собой передачу денежных средств или товара одним экономическим субъектом другому без получения взамен товара или денежных средств.

Кроме того, имеют место потоки доходов за границу и из-за границы в форме оплаты труда, доходов от собственности и трансфертных текущих платежей.

В результате формируется сумма располагаемых доходов экономических агентов, выражаемая на уровне национальной экономики категорией валового располагаемого дохода.

Очевидно, что на уровне национальной экономики различие между величинами ВВП и валового располагаемого дохода не зависит от налогов на доходы и внутренних трансфертов, так как это лишь перераспределение доходов внутри страны между экономическими агентами. Это различие определяется лишь величиной разности потоков доходов из-за границы и за границу (RE):

$$D = Y + RE, \tag{2.4}$$

где D — валовой располагаемый доход.

Так как при определении ВВП были исключены все те блага и услуги, которые были потреблены в производственном процессе, в конечном итоге в составе ВВП остаются две категории продуктов:

- идущие на текущее конечное потребление C, складывающееся из потребления домашних хозяйств, государственных учреждений и некоммерческих организаций;
- идущие на валовое накопление инвестиции I, т.е. не потребляемые в течение данного года и увеличивающие таким образом запасы национального имущества.

Поскольку имеет место обмен продукцией с заграницей, т.е. импорт U и экспорт E, то баланс ресурсов и использования ВВП запишется следующим образом:

Ресурсы		Использование	
$Y + U$	=	$C + I + E$,	(2.5)

ВВП + Импорт = Потребление + Накопление + Экспорт.

Это балансовое соотношение может быть переписано в виде:

$$Y = C + I + E - U. \tag{2.6}$$

Потребление домашних хозяйств представляет собой стоимость всех покупок, оцененных по рыночным ценам, исключая покупки недвижимости (жилья, земли) и ценностей, относимых к валовому

накоплению. Некоторые покупки (автомобили и другие предметы длительного пользования) не являются «потреблением» в точном смысле слова, а скорее аналогичны инвестициям. Однако их принято относить к потреблению в связи с большой сложностью статистических оценок в рамках любого другого определения категории потребления. Кроме того, как уже отмечалось, ряд потребляемых продуктов производится самими домашними хозяйствами, т.е. не приобретается за деньги.

Расходы на конечное потребление государственных учреждений складываются из расходов, связанных с предоставлением услуг домашним хозяйствам (образование, здравоохранение, культура и т.п.) и обществу в целом (государственное управление, оборона).

Наконец, услуги домашним хозяйствам предоставляются и за счет расходов различных некоммерческих организаций (это услуги образования, здравоохранения и культуры).

Валовое накопление (инвестиции) состоит из следующих основных элементов:

- валовое накопление основного капитала, представляющее собой расходы на приобретение зданий, сооружений, оборудования;
- прирост различных видов запасов продукции;
- чистый прирост ценностей.

Накопление основного капитала и увеличение запасов обусловливаются прежде всего необходимостью будущего расширения производства благ и услуг. Оно может осуществляться всеми категориями экономических агентов. Например, домашние хозяйства осуществляют инвестиции, покупая для себя жилье; предприятия делают инвестиции, покупая здания и промышленное оборудование, накапливая запасы сырья и готовой продукции; государство производит инвестиции, строя школы, больницы, дороги.

В составе инвестиций в основной капитал принято выделять также чистые инвестиции, т.е. инвестиции за вычетом амортизации. Соответственно, на уровне экономики в целом принято выделять чистое накопление.

Накопление ценностей осуществляется, как уже указывалось, домашними хозяйствами, а также (обычно в подавляющей части) государством в виде накопления драгоценных металлов, камней и т.п. в основном для обеспечения устойчивости национальной валюты.

Пример 2.3. В 2008 г. в России конечное потребление составило 27 273 млрд руб. (65,3% ВВП), а валовое накопление составило 10 643 млрд руб. (25,5% ВВП).

Приведенный баланс ресурсов и использования ВВП есть баланс продуктов. Однако выше мы проследили и формирование валового располагаемого дохода. Очевидно, что он представляет собой сумму

денежных средств, которая потенциально может быть израсходована также лишь на конечное потребление и валовое накопление.

Валовое сбережение S в национальной экономике по определению равно разности валового располагаемого дохода и текущего потребления C:

$$S = D - C, \tag{2.7}$$

где D — валовой располагаемый доход.

Таким образом, можно сказать, что категория валового сбережения характеризует объем денежных ресурсов для осуществления инвестиций в национальной экономике. Для более точного учета этих ресурсов необходимо принять во внимание существование так называемых *капитальных трансфертов* (т.е. безвозмездной передачи капитала), не учитываемых при определении располагаемого дохода. Таким образом, на уровне экономики страны в целом ресурсы для осуществления инвестиций равны SR:

$$SR = S + SE, \tag{2.8}$$

где SE — разность полученных из-за границы и переданных за границу капитальных трансфертов.

Когда между ресурсами и их использованием существует равенство (т.е. $SR = I$), принято говорить, что экономика находится в состоянии равновесия. При этом важно иметь в виду, что факторы, определяющие сбережения, отличаются от факторов, определяющих инвестиции, и, следовательно, равновесие между ними не гарантировано. Кроме того, равновесие на уровне национальной экономики может сопровождаться неравновесием сбережений и инвестиций у отдельных категорий экономических агентов. Следовательно, должны существовать механизмы для балансирования излишков одних и дефицитов других экономических агентов.

Разность между величиной валового сбережения (с учетом сальдо капитальных трансфертов) и валового накопления называется чистым кредитованием (если эта разность положительна) или чистым заимствованием (если эта разность отрицательна).

На уровне национальной экономики эта разность показывает объем ресурсов, которые страна предоставляет в распоряжение остального мира или остальной мир предоставляет в распоряжение страны.

С учетом баланса ресурсов и использования ВВП и описанных выше различий между валовым располагаемым доходом и ВВП можно вывести следующее соотношение:

$$NC = E - U + RE + SE, \tag{2.9}$$

где NC — чистое кредитование (заимствование).

Пример 2.4. В 2008 г. в российской экономике экспортно-импортное сальдо составило 3791,2 млрд руб., сальдо потоков доходов из-за границы и за границу составило –1290,6 млрд руб., сальдо капитальных трансфертов было положительным и равнялось 7,4 млрд руб. В результате величина чистого кредитования российской экономикой остального мира составила 2505 млрд руб. (статистическое расхождение между производством и использованием ВВП составило –3,0 млрд руб.):

$$2505 = 3791{,}2 - 1290{,}6 + 7{,}4 - 3.$$

Таким образом, в России в 2008 г. имел место чистый вывоз капитала на сумму 2505 млрд руб., что соответствует 6% ВВП, или 23,5% валового накопления. Можно сделать вывод, что вывоз капитала сильно ограничивал внутреннее инвестирование.

Изменение цен — важнейшая характеристика положения в экономике. Чтобы получить содержательную оценку, характеризующую экономику как целое, вместо подробного каталога цен на отдельные товары необходимо иметь сводный (агрегированный) показатель, объединяющий цены многих благ и услуг. Для этого в России разрабатываются ***индексы потребительских цен*** и ***индексы цен производителей***, рассчитываемые по нескольким сотням позиций и сводимые затем в средние индексы потребительских цен (ИПЦ) и цен производителей. Если применительно к конкретному товару говорят о цене за единицу, килограмм, тонну, то применительно ко всей совокупности благ и услуг можно говорить лишь о среднем уровне цен относительно какого-либо момента времени (месяца, квартала, года).

Рассмотрим это на примере ИПЦ, являющегося наиболее важным с точки зрения измерения инфляции в экономике. Если q_{i0} — количество товара i, купленного потребителями в период 0, и если p_{it} и p_{i0} — цены этого же товара в периоды t и 0, то можно определить средний индекс цен p_t (ИПЦ) следующим образом:

$$p_t = \frac{\sum_i p_{it} q_{i0}}{\sum_i p_{i0} q_{i0}}. \qquad (2.10)$$

Поскольку на практике имеют дело в основном не с конкретными товарами, а с товарными группами, объединяющими функционально однородные товары, то q_{i0} представляет собой удельный вес i-й товарной группы в общем объеме расходов домохозяйств, а p_i является ценой товара — представителя этой группы.

Цены на некоторые из товаров подвержены сезонным колебаниям, поэтому при необходимости определяют индекс, скорректированный на величину сезонных колебаний.

Следует отметить, что приведенный индекс цен является индексом с базисными весами (так называемый индекс Ласпейреса). Если бы для расчета ИПЦ использовались q_{it}, то мы имели бы так называемый индекс Пааше, или индекс-дефлятор, с помощью которого стоимостной объем потребления C_t в момент t может быть выражен в постоянных ценах момента 0:

$$C_t^0 = \frac{C_t}{p_t}, \tag{2.11}$$

где C_t^0 — объем потребления в момент t в ценах момента 0.

Значения указанных выше индексов цен идентичны лишь в частных случаях, когда цены всех продуктов меняются пропорционально либо когда веса всех выделенных товарных групп одинаковы. Эти условия, как правило, не соблюдаются, и надо отдавать себе отчет в условностях, с которыми связано сведение многих цен в один индекс (анализ этих и подобных проблем является предметом теории индексов).

Кроме того, более серьезные проблемы порождает постоянное обновление ассортимента потребляемых товаров. Новому товару, появившемуся в период t, в базисном периоде 0 не будут соответствовать, очевидно, ни цена, ни количество товара. Это же относится и к случаю значительного изменения качественных характеристик товара. Очевидно, что невозможно выразить стоимость современного автомобиля в ценах 50-летней давности. На практике, чтобы хотя бы частично преодолеть эти проблемы, используются цепные индексы цен.

Измерение потребления домохозяйств в постоянных ценах дает возможность вычислить индекс изменения его физического объема в момент t по сравнению с моментом 0:

$$J_t = \frac{C_t^0}{C_0}. \tag{2.12}$$

Расчет дефляторов для показателей потребления государственных учреждений и элементов валового накопления позволяет в конечном итоге определить и индекс физического объема ВВП в целом. При этом надо отметить, что переоценка инвестиций в сопоставимые цены связана с дополнительными проблемами, порождаемыми уникальностью многих объектов строительства и соответственно несопоставимостью их во времени.

Что касается потребления государственных учреждений, то в настоящее время в России расчет его в сопоставимых ценах осуще-

ствляется так называемым методом экстраполяции по натуральным показателям. Например, изменение физического объема услуг общеобразовательных школ определяется по динамике численности учеников, услуг общего управления — по численности занятых и т.д. Таким образом, измерение динамики физического объема ВВП и его компонентов связано с достаточно большим количеством условностей.

2.2. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

В предыдущем параграфе в общем виде были описаны фазы производства, распределения, перераспределения и использования ВВП. Строгое описание этих процессов предполагает построение системы взаимоувязанных таблиц, называемых ***системой национальных счетов*** (СНС). В настоящее время СНС применяется для описания и анализа макроэкономических процессов более чем в 150 странах мира. СНС (именно как система взаимоувязанных таблиц и показателей) возникла в конце 1930-х гг. в наиболее развитых странах с рыночной экономикой в связи с потребностью в информации, необходимой для анализа состояния национальной экономики и определения направлений экономической политики.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что исторически первым опытом такого системного описания процесса общественного воспроизводства были работы по составлению баланса народного хозяйства СССР (БНХ), начавшиеся в 20-е гг. XX в. Необходимость этих разработок определялась становлением советской системы экономического планирования. Уже разработка контрольных цифр развития народного хозяйства СССР на 1925/26 хозяйственный год (первый опыт народнохозяйственного планирования) основывалась на отчетных данных в форме БНХ.

В дальнейшем развитие методологии СНС и БНХ шло параллельно. Различия между этими системами сводились прежде всего к определению границ производственной деятельности. В БНХ в соответствии с марксистской концепцией сфера производства ограничивалась лишь производством материальных благ, услуг грузового транспорта, торговли. Услуги пассажирского транспорта, связи по обслуживанию населения, образования, здравоохранения и т.д. рассматривались как перераспределительные операции, в то время как в СНС все они учитываются при подсчете производства ВВП.

Остальные различия в основном определялись разницей институциональных структур плановой и рыночной экономики и практическими задачами, которые должны были решаться с помощью этих систем. Кроме того, эти различия были обусловлены и самой системой сбора экономической информации.

Например, в центре внимания макроэкономического анализа в странах с рыночной экономикой традиционно были условия равновесия спроса и предложения, процесс создания и распределения доходов, денежное обращение. Соответствующие этому операции описывались детально уже в первых версиях СНС. Статистическая информация, использовавшаяся при составлении СНС, была во многом продуктом косвенных оценок или выборочных обследований, а не результатом непосредственного обобщения статистической отчетности. Безусловным достоинством СНС была интеграция всех счетов, предусматривающая четкую корреспонденцию одноименных показателей, фигурирующих в каждом счете.

В БНХ в центре внимания были, во-первых, производственный аспект, во-вторых, балансировка итогов производства и использования продукции. Поэтому расчет производства общественного продукта и национального дохода дополнялся составлением балансов отдельных видов продукции. Интегрирующим балансом в БНХ был баланс производства, распределения, перераспределения и использования общественного продукта и национального дохода. В то же время баланс денежных доходов и расходов населения, платежный баланс, баланс финансовых ресурсов государства, кассовый план Госбанка и другие частные балансы не были с ним полностью согласованы по самой процедуре построения. В итоге набор этих балансов, построенных практически целиком как прямое обобщение статистической отчетности, не сопрягался прямо с балансом общественного продукта и национального дохода.

Трансформация плановой экономики в рыночную обусловила переход российской макроэкономической статистики на принципы СНС.

СНС в России в настоящее время включает следующие счета:

- счет товаров и услуг;
- счет производства;
- счет образования доходов;
- счет распределения первичных доходов;
- счет распределения вторичных доходов;
- счет использования располагаемого дохода;
- счет операций с капиталом.

Эти счета разрабатываются, во-первых, для экономики в целом (так называемые консолидированные счета), во-вторых, для агрегированных групп экономических агентов, однородных с точки зрения функций их в экономике (счета институциональных секторов). Выделяются следующие институциональные секторы национальной экономики:

- нефинансовые предприятия;
- финансовые учреждения;

- государственные учреждения;
- некоммерческие организации;
- домашние хозяйства.

Взаимоотношения национальной экономики с экономиками других стран описываются в ***счетах остального мира***.

Счета институциональных секторов объединяются в интегрированной таблице национальных счетов.

Кроме того, счета производства и образования доходов разрабатываются в разрезе отдельных видов экономической деятельности.

Каждый счет представляет собой таблицу, в которой ресурсы продукции или доходов балансируются с их использованием. Взаимосвязь счетов выражается в том, что показатели раздела «Использование» одной таблицы являются показателями раздела «Ресурсы» следующей таблицы.

Ниже с необходимыми комментариями (дополняющими сказанное ранее) приводятся консолидированные счета России за 2008 г.

Счет товаров и услуг (табл. 2.1) устанавливает баланс производства и использования товаров и услуг с учетом внешнеторгового обмена. Позиция «Статистическое расхождение» введена в связи с тем, что подсчет ресурсов и использования продукции строится на основе различных статистических источников, полное согласование между которыми не достигнуто.

Таблица 2.1

Счет товаров и услуг (млрд руб.)

№ п/п		2008 г.
		Ресурсы
1	Выпуск в основных ценах	71 704
2	Импорт товаров и услуг	9136
3	Налоги на продукты	6502
4	Субсидии на продукты	219
5	Всего (1 + 2 + 3 – 4)	87 122
		Использование
6	Промежуточное потребление	36 319
7	Расходы на конечное потребление	27 237
8	Валовое накопление	10 643
9	Экспорт товаров и услуг	12 927
10	Статистическое расхождение	–3
11	Всего (6 + 7 + 8 + 9 + 10)	87 122

Таблица 2.2

Счет производства (млрд руб.)

№ п/п		2008 г.
		Ресурсы
1	Выпуск в основных ценах	71 704
2	Налоги на продукты	6502
3	Субсидии на продукты	219
4	Всего (1 + 2 — 3)	77 987
		Использование
5	Промежуточное потребление	36 319
6	Валовой внутренний продукт в рыночных ценах (4 — 5)	41 668
7	Всего (5 + 6)	77 987

В счете производства (табл. 2.2), таким образом, балансируются показатели валового выпуска в рыночных ценах и его разделение на промежуточное потребление и ВВП.

Таблица 2.3

Счет образования доходов (млрд руб.)

№ п/п		2008 г.
		Ресурсы
1	Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	41 668
2	Всего (1)	41 668
		Использование
3	Оплата труда наемных работников	19 010
4	Налоги на производство и продукты	8668
	В том числе:	
5	налоги на продукты	6502
6	налоги на производство	2166
7	Субсидии на производство и продукты	241
	в том числе:	
8	субсидии на продукты	219
9	субсидии на производство	22
10	Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы (2 — 3 — 4 + 7)	14 231
11	Потребление основного капитала	1985
12	Чистая прибыль экономики и чистые смешанные доходы (10 — 11)	12 246
13	Валовая добавленная стоимость (3 + 6 — 9 + 11 + 12)	35 385
14	Всего (13 + 5 — 8)	41 668

Счет образования доходов (табл. 2.3) показывает образование первичных доходов. При этом позиция «Оплата труда наемных работников» включает заработную плату и начисления на нее. «Потребление основного капитала» — это показатель, аналогичный амортизации, однако расчет его имеет ряд особенностей, призванных более точно отразить участие основного капитала в производстве ВВП. Термины «валовая» и «чистая» прибыль указывают, учитывается или нет в ее составе потребление основного капитала. Кроме того, при расчетах выпуска и оплаты труда учитывается скрытая и неформальная экономическая деятельность. В силу этих причин фонд заработной платы в ВВП выше официально начисленного фонда заработной платы, а показатель чистой прибыли отличается от показателя прибыли от реализации продукции в бухгалтерской отчетности.

Итогом счета распределения первичных доходов (табл. 2.4) является величина валового национального дохода, который больше ВВП на величину, во-первых, сальдо заработной платы, полученной за границей и выплаченной в России нерезидентам, во-вторых, сальдо полученных и переданных доходов от собственности.

Таблица 2.4

Счет распределения первичных доходов (млрд руб.)

№ п/п		2008 г.
		Ресурсы
1	Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	14 231
2	Оплата труда наемных работников	18 659
3	В том числе сальдо заработной платы, полученной за границей и выплаченной в России нерезидентам	−351
4	Налоги на производство и продукты	8668
5	Субсидии на производство и продукты	241
6	Доходы от собственности, полученные от остального мира	1319
7	Всего (1 + 2 + 4 — 5 + 6)	42 636
		Использование
8	Доходы от собственности, переданные остальному миру	2180
9	Валовой национальный доход (7 — 8)	40 456
10	Всего (8 + 9)	42 636

Итогом счета вторичного распределения доходов (табл. 2.5) является показатель валового располагаемого дохода. Он показывает, какими ресурсами располагает национальная экономика в результате обмена с заграницей доходами, образующимися не на стадии производства ВВП, а на стадии его перераспределения (вторичного распределения).

Таблица 2.5

Счет вторичного распределения доходов (млрд руб.)

№ п/п		2008 г.
		Ресурсы
1	Валовой национальный доход	40 456
2	Текущие трансферты, полученные от остального мира	272
3	Всего (1 + 2)	40 728
		Использование
4	Текущие трансферты, переданные остальному миру	350
5	Валовой располагаемый доход (3 — 4)	40 378
6	Всего (4 + 5)	40 728

Счет использования располагаемого дохода (табл. 2.6) характеризует распределение располагаемого дохода на конечное потребление

Таблица 2.6

Счет использования располагаемого доходе (млрд руб.)

№ п/п		2008 г.
		Ресурсы
1	Валовой располагаемый доход	40 378
2	Всего (1)	40 378
		Использование
3	Расходы на конечное потребление (4 + 5 + 6)	27 237
	В том числе:	
4	домашних хозяйств	20 054
5	государственных учреждений	6976
6	некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	207
7	Валовое сбережение (2 — 3)	13 141
8	Всего (3 + 7)	40 378

и валовое сбережение. Следует подчеркнуть, что позиция «Расходы на конечное потребление» включает отдельные элементы, не являющиеся расходами в обыденном смысле слова. Так, в потреблении домашних хозяйств присутствует натуральное потребление, а также условно исчисленная стоимость услуг по проживанию в собственном жилище. В потреблении госучреждений и некоммерческих организаций помимо бухгалтерских расходов учитывается расчетная величина потребления основного капитала.

В счете операций с капиталом (табл. 2.7) сопоставляются потенциальные ресурсы для накопления в национальной экономике и действительный объем его. При этом позиция «Статистическое расхождение» взята из Счета товаров и услуг (см. табл. 2.1). Величина «Чистое кредитование» является сальдовой, т.е. не извлекается непосредственно из статистической отчетности.

Таблица 2.7

Счет операций с капиталом (млрд руб.)

№ п/п		2008 г.
		Изменение в обязательствах и чистой стоимости капитала
1	Валовое сбережение	13 140
2	Капитальные трансферты, полученные от остального мира	25
3	Капитальные трансферты, переданные остальному миру	18
4	Всего (1 + 2 — 3)	13 147
		Изменение в активах
5	Валовое накопление основного капитала	9136
6	Изменение запасов материальных оборотных средств	1506
7	Статистическое расхождение	–3
8	Чистое кредитование (4 — 5 — 6 — 7)	2508
9	Всего (5 + 6 + 7)	13 147

2.3. СИСТЕМА ТАБЛИЦ «ЗАТРАТЫ—ВЫПУСК»

Описанная выше система счетов не отражает очень существенного аспекта общественного воспроизводства — обмена продукцией между отдельными производителями. Напомним, что часть произ-

веденной в национальной экономике продукции используется, в свою очередь, для производства другой продукции. Масштабы и пропорции этого обмена напрямую характеризуют специфику и глубину разделения общественного труда в масштабах страны.

Характер и методы преобразования одних видов продукции в другие определяются особенностями техники, применяемой в том или ином производственном процессе, или, в общем виде — технологией производства в рамках данного конкретного предприятия. Изменения во времени технических методов преобразования одних продуктов в другие (т.е. изменение технологии производства) определяют соответственно и изменения в характере обмена продукцией между отдельными подразделениями всей национальной экономики.

Таким образом, процесс производства в рамках национальной экономики определяется как единство различных технологических процессов, направленных на преобразование одних видов продукции в другие в рамках отдельно взятых предприятий и процессов обмена различными видами продукции между отдельными экономическими единицами.

Как уже было сказано, обмен результатами производственной деятельности — выражение общественного разделения труда. Оборотная сторона этого — тесная взаимозависимость отдельных видов производственной деятельности в современной экономике. Наличие таких взаимосвязей и взаимозависимостей означает, что корректное в научном отношении описание функционирования экономики может и должно основываться на понимании народного хозяйства как единого целого. Отдельные части этого народнохозяйственного целого должны в каждый период времени находиться в определенных соотношениях (пропорциях) для обеспечения бесперебойного протекания процесса производства.

Следовательно, для анализа функционирования экономики как единого целого необходимо, в дополнение к описанной выше системе счетов, располагать инструментарием, описывающим пропорции обмена промежуточной продукцией между отдельными производителями. Очевидно, что не представляется возможным охватить в отдельности все акты обмена между всеми экономическими единицами национального хозяйства; даже если бы было возможно получить необходимые статистические данные, мы имели бы дело с необъятным хаосом чисел, не представляющих большой познавательной ценности. Выход из этого положения — объединение, или ***агрегирование***, экономических субъектов, а соответственно — и актов обмена в достаточно крупные группы (отрасли или виды экономической деятельности)[1],

[1] Термин «отрасль» применяется в общесоюзном классификаторе отраслей народного хозяйства (ОКОНХ). Последний использовался в практике Росстата до 2004 г. включительно. Начиная с 2005 г. Росстат использует в сво-

сохраняющие вместе с тем необходимые для содержательного анализа видовые и функциональные различия. Разумеется, в процессе агрегирования исчезают из поля зрения отдельные детали, связи между каждым из экономических субъектов в отдельности. Однако в практическом плане именно указанное укрупнение создает необходимые предпосылки для исследования общих закономерностей функционирования конкретной экономической системы.

Возникновение и развитие метода «Затраты—Выпуск» неразрывно связано с именем В. Леонтьева, который в 1930-е гг. разработал и практически реализовал схему анализа структуры воспроизводства в разрезе детальной классификации отраслей для экономики США (первая работа В. Леонтьева, в которой были сформулированы основы метода «Затраты—Выпуск», была опубликована в 1936 г.).

Вместе с тем, как и в случае с системой национальных счетов, исторический приоритет в разработке таблицы межотраслевого обмена, описывающей на реальных статистических данных взаимосвязи отдельных отраслей и секторов экономики, принадлежит советским экономистам и статистикам. Данная работа была проделана в процессе построения первого баланса народного хозяйства СССР за 1923/24 хозяйственный год. В последующие годы схема построения баланса народного хозяйства, применявшаяся в практике планирования в СССР, была видоизменена и уже не содержала в явном виде таблицы, описывающей потоки продукции между отраслями экономики. Тем не менее методические принципы, заложенные в конструкции межотраслевой таблицы баланса 1923/24 г., активно использовались в практике плановых расчетов в 1930-е гг. В частности, в процессе подготовки к реформе оптовых цен во второй половине 1930-х гг. была осуществлена разработка ряда частных и сводных таблиц межотраслевого обмена («шахматных» таблиц), применявшихся при анализе возможных ценовых «рикошетов», т.е. изменений отраслевых цен, обусловленных наличием взаимозависимости отдельных отраслей в процессе производства и распределения продукции в народном хозяйстве.

Схема модели «Затраты—Выпуск», предложенная В. Леонтьевым, была весьма близка по структуре схеме первого баланса народного хозяйства СССР. В качестве исходного момента своей модели В. Леонтьев рассматривал теоретическую систему общего экономического равновесия, предложенную представителем математической школы политической экономии Л. Вальрасом в 1874 г. Вместе с тем В. Ле-

---

ей деятельности общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), в котором понятие «отрасль» отсутствует. Вместе с тем, поскольку все современные отчетные таблицы «Затраты—Выпуск» Росстата построены в соответствии с классификатором ОКНОХ, в тексте п. 2.3 используется термин «отрасль».

онтьев был хорошо знаком со схемой первого советского баланса, и принципы его построения, безусловно, оказали влияние на труды В. Леонтьева в данной области.

В. Леонтьев первым из экономистов осуществил формализацию схемы межотраслевого обмена и разработал математическую модель (базирующуюся на реальных статистических измерениях), характеризующую взаимосвязи между затратами на производство и выпуском продукции различных отраслей.

Для изложения общей схемы метода «Затраты—Выпуск» необходимо предварительно расширить понятие экономического оборота продукции, рассмотренное выше.

Как уже указывалось ранее, следует различать следующие группы продукции, имеющие принципиально разное функциональное назначение:

1) продукция, используемая на обеспечение текущих производственных нужд, или промежуточная продукция;

2) продукция, используемая на цели непроизводственного потребления и на накопление (т.е. на расширение основного капитала), или конечная продукция.

Именно это деление продукции в сочетании с разделением национальной экономики на отдельные отрасли и лежит в основе схемы экономико-статистического анализа, получившей название ***«Затраты—Выпуск»***.

Система таблиц «Затраты—Выпуск», применяемая в практике современной российской статистики, является частью СНС и содержит подробные характеристики производства и использования товаров и услуг, а также доходов, формирующихся в процессе производства, и позволяет осуществлять макроэкономический анализ этих показателей на более детальном уровне, дополняя и расширяя возможности СНС.

Центральным элементом системы таблиц «Затраты—Выпуск» является так называемая симметричная таблица «Затраты—Выпуск», или таблица межотраслевого баланса (МОБ).

МОБ как статистическая конструкция представляет собой таблицу специального вида, устанавливающую равенство между объемами производства и использования различных видов продукции и услуг в экономике, назначение которой — дать всестороннюю характеристику воспроизводственного процесса в экономике по материально-вещественному и стоимостному составу в детальном отраслевом разрезе.

До 1991 г. МОБ являлся составной частью баланса народного хозяйства (БНХ) и был призван давать описание процесса производства и распределения продукции, созданной только в сфере материального производства.

Разработка первого отчетного межотраслевого баланса СССР в его современном понимании была выполнена для 1959 г. В дальнейшем межотраслевые балансы, составленные по развернутой программе (с выделением более 100 отраслей народного хозяйства), разрабатывались один раз в пять лет. Такие балансы являлись базовыми для построения ежегодных межотраслевых балансов по агрегированной схеме (с выделением 18 отраслей) в течение последующих четырех лет. Последний межотраслевой баланс в методологии БНХ по развернутой программе был составлен за 1987 г. С 1992 г. Госкомстат России перешел на составление межотраслевых балансов в концепции системы национальных счетов (МОБ СНС).

Принципиальное отличие МОБ СНС от МОБ БНХ заключается в степени охвата деятельности экономических агентов (см. п. 2.2).

Безусловно, в сравнении с СНС концепция БНХ носит ограничительный характер и не обеспечивает полного анализа экономического кругооборота в рамках рыночной экономики. Вместе с тем в теоретическом и методическом планах исходные предпосылки МОБ в наибольшей степени соответствуют именно концепции БНХ, т.е. применимы в наибольшей степени именно к анализу производства товаров и материальных услуг, поскольку применительно к отраслям реального сектора не вызывает содержательных трудностей определение понятия «технология производства». В отраслях же нематериальных услуг далеко не всегда очевидна непосредственная связь результата процесса производства продукции с техническим базисом.

В экономической статистике под отраслью традиционно понималась совокупность предприятий, сгруппированных по признаку отраслевой принадлежности продукции, преобладающей в производстве («хозяйственная» отрасль). МОБ составляется по «чистым» отраслям, которые представляют собой совокупность однородных групп продуктов и услуг.

Переход от «хозяйственной» к «чистой» отрасли осуществляется по данным единовременных обследований состава затрат на продукцию отраслевого и неотраслевого профиля или с использованием специальных математико-статистических методов.

Различают следующие разделы (квадранты) МОБ (табл. 2.8).

В I квадранте отражены межотраслевые связи текущего производства. Это — «шахматная» таблица, элементы каждой строки которой показывают распределение продукции данной отрасли на нужды производственного потребления в различных отраслях. Элементы каждого столбца данного квадранта — объемы текущих материальных затрат на производство продукции данного вида. Таким образом, каждый из показателей x_{ij} — это объем поставок (или межотраслевой поток) из отрасли i в отрасль j на цели производственного использования.

Таблица 2.8

Принципиальная схема межотраслевого баланса в стоимостном выражении

	I квадрант						Итого промежуточное потребление	II квадрант					Итого выпуск отраслей
	Текущие производственные затраты в отраслях (промежуточное потребление)							Конечный спрос					
Отрасли	1	2	...	j	...	n		C	G	R	O	E	
1	x_{11}	x_{12}		x_{1j}		x_{1n}	$\sum_{g=1}^{n} x_{1g}$	y_{C1}	y_{G1}	y_{R1}	y_{O1}	y_{E1}	X_1
2	x_{21}	X_{22}		x_{2j}	...	x_{2n}	$\sum_{g=1}^{n} x_{2g}$	y_{C2}	y_{G2}	y_{R2}	y_{O2}	y_{E2}	X_2
.	.	.	...	.	...	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	...	.	...	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	...	.	...	.	.	.	.	.	.	.	.
I	x_{i1}	x_{i2}		x_{ij}		x_{in}	$\sum_{g=1}^{n} x_{ig}$	y_{Ci}	y_{Gi}	y_{Ri}	y_{Oi}	y_{Ei}	X_i
.	.	.	...	.	...			.	.	.	.	.	.
.	.	.	...	.	...			.	.	.	.	.	.
.	.	.	...	.	...			.	.	.	.	.	.
N	x_{n1}	x_{n2}		x_{nj}	...	x_{nn}	$\sum_{g=1}^{n} x_{ng}$	y_{Cn}	y_{Gn}	y_{Rn}	y_{On}	y_{En}	X_n

Окончание табл. 2.8

	I квадрант						Итого промежуточное потребление	II квадрант					Итого выпуск отраслей
	Текущие производственные затраты в отраслях (промежуточное потребление)							Конечный спрос					
Отрасли	1	2	...	j	...	n		C	G	R	O	E	
Итого промежуточное потребление в отраслях	$\sum_{i=1}^{n} x_{i}$	$\sum_{i=1}^{n} x_{i2}$	...	$\sum_{i=1}^{n} x_{ij}$		$\sum_{i=1}^{n} x_{i}$							
	III квадрант												
Добавленная стоимость — всего	Z_1	Z_2	...	Z_j	...	Z_n							
в том числе:													
Амортизация													
Заработная плата													
Прибыль													
Итого выпуск отраслей	X_1	X_2		X_j		X_n							

Обозначения: C — расходы домашних хозяйств на конечное потребление; G — расходы госучреждений и некоммерческих организаций на конечное потребление; R — валовое накопление основного капитала; O — изменение запасов материальных оборотных средств; E — сальдо экспорта и импорта.

Балансовые соотношения межотраслевой таблицы:

$$\sum_{i=1}^{n} x_{ij} + Z_j = X_j; \qquad \sum_{g=1}^{n} x_{ig} + y_{Ci} + y_{Gi} + y_{Ri} + y_{Oi} + y_{Ei} = X_i.$$

II квадрант баланса показывает продукцию, идущую на накопление и потребление (конечную продукцию или валовой внутренний продукт) в отраслевой разбивке.

Измерители выпуска продукции и элементы x_{ij} могут быть натуральными (условно-натуральными) и стоимостными. Соответственно в плановой и статистической практике было принято различать межотраслевой (межпродуктовый) баланс в натуральном выражении и межотраслевой баланс в ценностном (стоимостном) выражении.

МОБ в натуральном выражении, применявшийся в прошлой практике плановых работ, отличался высокой степенью детализации (несколько сотен видов продукции). Однако применение натуральных измерителей ставит объективные пределы агрегированию различных видов продукции в сводные группы. В связи с этим реально использовавшийся межпродуктовый баланс охватывал лишь часть народнохозяйственного оборота продукции (т.е. движение отдельных, хотя и весьма многочисленных видов промышленной продукции, продукции сельского хозяйства и строительства).

МОБ в стоимостном выражении может быть разработан с различной степенью детализации и, в отличие от МОБ в натуральном выражении, позволяет в принципе охватить всю совокупность продуктов и услуг, производимых и потребляемых в экономике. Это очевидно повышает аналитическую ценность МОБ. Кроме того, однородность единиц измерения различных строк I и II квадрантов МОБ позволяет сформировать совокупность показателей, детально характеризующих стоимостную структуру продукции.

Стоимостная структура текущих затрат материальных ресурсов и услуг (или в терминах СНС — промежуточного потребления) на производство продукции каждой отдельно взятой отрасли характеризуется в МОБ элементами соответствующего столбца I квадранта.

Разница валовой продукции отрасли и промежуточного потребления образует добавленную стоимость. Общая величина добавленной стоимости распадается на заработную плату, амортизацию основных фондов, прибыль, а также некоторые другие статьи (прежде всего налоги). Элементы добавленной стоимости показываются в соответствии со схемой МОБ в его III квадранте.

Таким образом, в совокупности элементы какого-либо столбца I и III квадрантов характеризуют затраты различных производственных факторов, связанные с выпуском данного вида продукции, а также сальдо общей суммы затрат и выпуска процесса хозяйственной деятельности.

Саму же приведенную схему МОБ можно рассматривать как результат наложения друг на друга двух балансовых таблиц: баланса

выпуска и распределения продукции (I и II квадранты) и баланса выпуска и затрат на производство (I и III квадранты).

В практике российской статистики МОБ составляются как в ценах покупателей, так и в основных ценах. Ввиду того что именно исходя из фактических цен приобретения, т.е. цен покупателей, рассчитываются отчетные данные о затратах на предприятиях, первичная статистическая информация, необходимая для заполнения I и II квадранта МОБ, имеется именно в ценах покупателей. Вместе с тем для целей экономического анализа данные о межотраслевых потоках рассчитываются как в ценах производителей, так и в ценах покупателей.

Источником первичных статистических данных о затратах и выпуске продукции в процессе производства, необходимых для составления межотраслевой таблицы, являются предприятия. Группировка предприятий как реально наблюдаемых экономических единиц в отрасль осуществляется, как уже упоминалось выше, по признаку преобладающего в выпуске данного предприятия вида товаров или услуг (профильной продукции).

Вместе с тем практически все предприятия производят различное число непрофильных продуктов, являющихся либо побочным результатом основных технологических процессов (например, шлаки и зола, образующиеся в процессе сжигания топлива на электростанциях, могут быть использованы в качестве строительного материала), либо проявлением диверсификации процесса хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому в соответствии с теоретическими предпосылками межотраслевого метода исходные статистические данные о выпусках должны быть перегруппированы в «чистые» отрасли таким образом, чтобы к одной отрасли были отнесены одноименные виды продукции вне зависимости от того, на каком предприятии они произведены и являются ли эти продукты основными или непрофильными для данного предприятия; то же самое относится и к показателям затрат. В связи с этим составлению симметричной таблицы «Затраты—Выпуск» (т.е. собственно МОБ) предшествует разработка так называемых таблиц «Ресурсы товаров и услуг» и «Использование товаров и услуг». Именно поэтому в отечественной статистике принято говорить о системе таблиц «Затраты—Выпуск».

Таблицы «Ресурсы товаров и услуг» и «Использование товаров и услуг» являются промежуточными звеньями между исходными статистическими данными и показателями таблицы межотраслевого баланса. Вместе с тем они имеют и самостоятельное значение. На их основе могут быть проанализированы структура производства, процесс формирования ресурсов продукции отдельных видов, производственные взаимосвязи, стоимостный состав продукции хозяйственных отраслей и т.д.

Таблица «Ресурсы товаров и услуг» показывает формирование ресурсов товаров и услуг за счет национального производства и импорта. При этом итоги по строкам таблицы характеризуют общий объем производства групп продуктов (объем производства чистой отрасли), по столбцам — общий объем производства отдельных отраслей экономики (хозяйственных отраслей).

Таблица «Использование товаров и услуг» содержит информацию о направлениях использования товаров и услуг, а также о структуре затрат по хозяйственным отраслям.

Схема таблицы «Использование товаров и услуг» аналогична схеме межотраслевого баланса, т.е. в ней выделяются три квадранта: промежуточного потребления, конечного использования и компонентов добавленной стоимости. Однако, в отличие от межотраслевого баланса, по столбцам I квадранта этой таблицы показываются общие издержки производственной деятельности хозяйственных отраслей. То есть в таблице «Использование товаров и услуг» применяется принцип «затраты продукта (чистой отрасли) на хозяйственную отрасль».

В совокупности таблицы «Ресурсы товаров и услуг» и «Использование товаров и услуг» позволяют как обеспечить согласование показателей предложения ресурсов с их использованием в разрезе отдельных отраслей, так и сформировать результирующую таблицу, содержащую статистическую информацию по чистым отраслям (группам одноименных продуктов).

Общий объем ресурсов отдельных видов продукции, использованных в течение календарного года в экономике, формируется как за счет отечественного производства, так и за счет импорта. Для целей экономического анализа в процессе составления симметричной таблицы «Затраты—Выпуск» отдельно разрабатывается таблица использования ресурсов импортной продукции. Строение этой таблицы воспроизводит I и II квадранты межотраслевого баланса и показывает отдельные направления использования различных видов продукции импортного происхождения — в виде элементов текущих затрат в различных отраслях, на непроизводственное потребление, накопление основного капитала.

В процессе составления межотраслевого баланса также разрабатываются таблицы, содержащие информацию о транспортных и торгово-посреднических наценках, данные о величине налогов, содержащихся в стоимостной величине каждого отдельного межотраслевого потока x_{ij} (используемого в качестве текущих затрат), а также каждой компоненте продукции, идущей на нужды конечного потребления y_{ik}. По форме эти таблицы также подобны I и II квадрантам межотраслевого баланса.

Как уже было отмечено, исходные статистические данные о затратах на производство в отдельных отраслях, на основе которых

формируется таблица МОБ, оцениваются в ценах фактического приобретения (в ценах покупателей).

Вычитание торговой и транспортной наценок, а также налоговой составляющей из фактической стоимости каждого отдельного межотраслевого потока затрат x_{ij} и компонент конечной продукции y_{ik} позволяет выразить все элементы межотраслевого баланса в основных ценах (ценах производителей).

Переход к основным ценам, во-первых, обеспечивает более адекватную характеристику структуры распределения отдельных видов продукции между различными отраслями (поскольку, например, уровни торговых и транспортных наценок могут различаться для отдельных межотраслевых потоков) и, во-вторых, создает дополнительные возможности для анализа воспроизводственного процесса в экономике (в частности, для анализа роли посреднических секторов, транспорта, а также налогов в формировании уровня цен в экономике).

С учетом введенных выше обозначений балансовые тождества для каждой строки i имеют вид:

$$X_i = \sum x_{ij} + y_i. \qquad (2.13)$$

Эти соотношения являются исходными для построения собственно математической модели МОБ.

Как уже отмечалось, x_{ij} — это затраты продукции вида i на производство продукции вида j. Из теоретических соображений следует, что объем затрат должен быть положительно связан с объемом выпуска X_j, т.е.

$$x_{ij} = f_{ij}(X_j). \qquad (2.14)$$

Самое простое и вместе с тем самое очевидное (но не обязательно точное) предположение относительно вида функции (2.14) заключается в принятии гипотезы о прямой пропорциональности затрат и выпуска в рамках отдельной отрасли, или

$$x_{ij} = a_{ij}X_j, \qquad (2.15)$$

где a_{ij} имеет смысл удельного расхода материальных ресурсов вида i на производство единицы продукции вида j; $\{a_{ij}\}$ носят название коэффициентов прямых затрат на производство продукции. Совокупность коэффициентов a_{ij}, стоящих в одноименном столбце, является формальным описанием технологии производства данной отрасли j.

В. Леонтьев рассматривал предположение о прямо пропорциональной связи затрат и выпуска как допустимое упрощение реальных производственных связей, которое обеспечивает простоту расчета коэффициентов a_{ij} на основе отчетных данных межотраслевой таблицы.

Очевидно, что на величину расчетных значений коэффициентов a_{ij} влияет как состав выпуска X_j, так и состав отдельных потоков x_{ij}. В случае если X_j и x_{ij} описывают какой-либо конкретный производственный процесс (например, производство стали в электропечи, перекачку газа по трубопроводу и т.п.), неизменность технических характеристик применяемого оборудования закономерно должна предопределять примерную пропорциональность затрат и выпуска. Поэтому чем более однородным является состав продукции, включаемой в рамки данной отрасли, и чем ближе производственный процесс, описываемый в терминах «затраты — выпуск», к конкретной технологии, тем более обоснованным является предположение о независимости a_{ij} от объема производства X_j.

Именно данное обстоятельство определяет необходимость составления межотраслевой таблицы в разрезе «чистых» отраслей, а также применение возможно более детальной отраслевой классификации.

Коэффициенты a_{ij} в совокупности образуют квадратную матрицу A, или матрицу коэффициентов прямых затрат МОБ.

В векторно-матричных обозначениях имеем

$$X = AX + Y, \tag{2.16}$$

где вектор X — вектор валовых выпусков; Y — вектор отраслевых элементов конечного спроса.

Решение уравнения (2.16):

$$X = (E - A)^{-1} Y, \tag{2.17}$$

где E — единичная матрица.

Элементы матрицы $B = (E - A)^{-1}$ носят название коэффициентов полных затрат на производство конечной продукции, или кратко — коэффициентов полных затрат. Коэффициенты полных затрат $\{b_{ij}\}$ показывают потребность в валовом выпуске продукции отрасли i для производства единицы конечного спроса j-го вида.

Показатели полных затрат получили свое название потому, что каждый такой коэффициент учитывает сложный комплекс взаимосвязей процесса производства. Формализованное обоснование этого факта состоит в следующем.

Из линейной алгебры известно, что если матрица, обратная к $(E - A)$, существует, то $(E - A)^{-1}$ представима в виде бесконечного матричного ряда $(E + A + A^2 + A^3 + ...)$ и соответственно

$$X = (E - A)^{-1} Y = EY + AY + A^2 Y + A^3 Y + \ldots . \tag{2.18}$$

Система (2.18) представляет вектор валовых выпусков X как сумму векторов, характеризующих последовательное наращивание затрат продуктов отраслей, связанных с производством установленного

количества конечных продуктов. Первое слагаемое (2.18) отражает тот факт, что Y — часть общей суммы валовой продукции. В свою очередь, производство этих заданных количеств конечных продуктов требует определенных затрат материальных ресурсов различного отраслевого происхождения; потребность в этих материальных ресурсах определяется величиной AY; обеспечение производственных потребностей на производство продукции в размере AY, в свою очередь, вызывает дополнительную потребность в материальных ресурсах в размере $A(AY)$ и т.д.

Соотношение коэффициентов прямых и полных затрат:

$$b_{ij} \geq a_{ij};\ b_{ij} \geq 1;\ b_{ij} = a_{ij} \text{ только при } b_{ij} = a_{ij} = 0.$$

С помощью модели межотраслевого баланса (2.16) решается ряд задач. Во-первых, осуществляются расчеты объемных показателей (при заданной матрице A):

- определение объемов валовых выпусков X по заданным объемам конечного спроса Y;
- определение конечного спроса по заданным валовым выпускам;
- смешанная постановка двух первых задач.

Во-вторых, осуществляются расчеты, связанные с анализом эффективности производства в отдельных отраслях и в экономике в целом.

По изменению элементов матрицы A от года к году (если имеется такая информация) можно судить об изменении производственных потребностей в отдельных видах материальных ресурсов. Так, рост (снижение) удельных расходов топлива на транспорте или в электроэнергетике, выражающийся в росте (снижении) соответствующих коэффициентов прямых затрат, свидетельствует, при прочих равных условиях, о снижении (росте) эффективности функционирования названных производств. Вместе с тем изменения в технических методах производства могут быть таковы, что снижение одних коэффициентов может сопровождаться возрастанием других (например, замена леса металлом в строительстве, металла пластмассами в машиностроении и т.п.). Модель в виде (2.16) позволяет дать общую оценку этих изменений. В частности, сумма коэффициентов матрицы A по столбцу характеризует общий уровень текущей материалоемкости производства (т.е. общую потребность в материальных ресурсах на производство единицы продукции) данного вида. Соответственно отчетные данные об общем уровне материалоемкости в сопоставлении с перспективными значениями этого показателя позволяют делать выводы о тенденциях и результатах технических изменений в отдельно взятой отрасли либо в экономике в целом.

Модель баланса межотраслевых связей в виде (2.16) — наиболее простая разновидность — получила название открытой статической

модели. Открытой она называется потому, что для определения валовых выпусков (т.е., например, перспективной производственной программы народного хозяйства) необходимо экзогенное задание вектора конечного спроса, т.е. предварительное знание объемов и отраслевой разбивки продукции, используемой на потребление и на накопление.

Статической модель (2.16) является потому, что фиксирует межотраслевое распределение промежуточного продукта и отдельные направления использования конечного спроса для данного года, не связывая явным образом сегодняшнее состояние экономики с ее предшествующим состоянием.

Как ранее было сказано, элементы конечного спроса — накопление (инвестиции) и непроизводственное потребление. В статической модели эти показатели задаются экзогенно. Однако с точки зрения полноты анализа воспроизводственного процесса необходимо прежде всего учесть взаимосвязи инвестиций и объемов производства.

Наиболее простой и исторически первый способ формализации связей между отраслевыми объемами выпуска продукции и инвестициями (также предложенный В. Леонтьевым) — включение в схему баланса наряду с коэффициентами прямых материальных затрат a_{ij} отраслевых коэффициентов удельной капиталоемкости, или соотношений вида

$$k_{hj} = I_{hj}/\Delta Xj, \qquad (2.19)$$

где I_{hj} — объем инвестиций в основной капитал в отрасль j, являющиеся продукцией отрасли h; ΔX_j — прирост выпуска в отрасли j по сравнению с предшествующим периодом времени (например, годом). Индекс h относится в данном случае к так называемым фондосоздающим отраслям, т.е. отраслям, продукция которых используется в качестве элементов капиталовложений (в укрупненном межотраслевом балансе таких отраслей две — машиностроение и строительство).

Если коэффициенты k_{hj} предполагаются не зависящими от остальных переменных модели (так же как и коэффициенты прямых затрат), то отдельные отраслевые компоненты общего объема накопления основного производственного капитала, фигурирующие во II квадранте статической модели МОБ, могут быть параметризованы в виде функции, аргументами которой являются отраслевые приросты выпуска продукции и коэффициенты капиталоемкости. В результате система уравнений, описывающих распределение продукции отдельных отраслей, будет включать как показатели валового выпуска текущего года, так и их (выпусков) приросты по отношению к предшествующему году. Тем самым уравнения МОБ становятся ди-

намическими, т.е. связывают отраслевые показатели производства, относящиеся к последовательным временным интервалам (годам).

Все известные и практически апробированные модели динамического МОБ (как в нашей стране, так и за рубежом) являются развитием описанной схемы.

В рамках динамического МОБ отраслевые капиталовложения оказываются внутренними (эндогенными) переменными модели; другие же элементы продукции, поступающей в конечное потребление, как и в статическом МОБ, должны определяться экзогенно. Поэтому в более общем контексте развитие межотраслевых моделей как инструмента экономических исследований неизбежно связано с построением модельного описания процесса трансформации показателей III квадранта в показатели II квадранта МОБ, в том числе согласование оценок оплаты труда и личного потребления, объемов инвестиций с отраслевыми размерами прибыли и амортизации, т.е. накоплений отдельных отраслей. Примером подобной межотраслевой модели может служить модель для среднесрочного экономического планирования, разработанная в 1960-е гг. в Японии.

Выводы

1. Обобщающий итог функционирования национальной экономики характеризуется показателем валового внутреннего продукта (ВВП). Он может быть рассчитан на стадии производства и на стадии использования продукции. На стадии производства ВВП рассчитывается как сумма валовой добавленной стоимости (ВДС) и чистых налогов на продукты. ВДС представляет собой разность валового выпуска и промежуточного потребления. На стадии использования продукции ВВП рассчитывается как сумма конечного потребления, валового накопления (инвестиций) и экспортно-импортного сальдо.

2. Валовой располагаемый доход на уровне национальной экономики в целом равен сумме ВВП и сальдо потоков доходов за границу и из-за границы в форме оплаты труда, доходов от собственности и трансфертных текущих платежей.

3. Разность валового располагаемого дохода и конечного потребления представляет собой валовое национальное сбережение. Сумма валового сбережения и сальдо трансфертов капитала из-за границы и за границу показывает потенциальный объем денежных ресурсов для осуществления инвестиций. Если имеет место равенство этих ресурсов и инвестиций, то экономическая система находится в равновесии.

4. Изменение цен в экономике определяется через индексы цен на отдельные группы благ и услуг, сводимые затем в средние индексы цен. На уровне экономики в целом речь идет прежде всего об

изменении среднего уровня цен применительно к какому-либо временному периоду.

5. Для определения динамики физического объема ВВП его компоненты исчисляются в неизменных ценах определенного периода (например, года).

6. Строгое описание фаз производства, распределения, перераспределения и использования ВВП предполагает построение системы национальных счетов. Эти счета разрабатываются для экономики в целом (консолидированные счета) и для агрегированных групп экономических агентов (счета институциональных секторов). Отдельные счета разрабатываются также в разрезе отраслей экономики.

7. Система таблиц «Затраты—Выпуск» в дополнение к системе национальных счетов описывает обмен промежуточной продукцией между отдельными отраслями национальной экономики.

8. Межотраслевой баланс (симметричная таблица «Затраты—Выпуск») показывает, во-первых, распределение продукции каждой отрасли по направлениям промежуточного и конечного использования, во-вторых, структуру промежуточных затрат и ВДС каждой отрасли.

9. Статическая модель МОБ фиксирует межотраслевое распределение промежуточного продукта и отдельные элементы конечного спроса только в рамках данного года. Простейшая динамическая модель МОБ с помощью коэффициентов капиталоемкости прироста выпуска продукции связывает между собой показатели промежуточного и конечного спроса в различные годы.

Термины и понятия

Кругооборот продуктов
Валовой внутренний продукт
Промежуточное потребление
Конечное потребление
Валовое накопление (инвестиции)
Рыночные цены и цены производителя
Валовая добавленная стоимость
Валовой располагаемый доход
Валовое сбережение
Индекс потребительских цен
Система национальных счетов
Система таблиц «Затраты—Выпуск»
Межотраслевой баланс
Коэффициенты прямых затрат
Коэффициенты полных затрат
Коэффициенты капиталоемкости

Вопросы для самопроверки

1. Как определяется ВВП на стадии производства?
2. Какие цены применяются для оценки ВВП?
3. Как определяется ВВП на стадии использования?
4. Как определяется валовое сбережение?
5. Что такое система национальных счетов?
6. Какие таблицы входят в систему «Затраты—Выпуск»?
7. Назовите квадранты, входящие в межотраслевой баланс.

3.1. КЛАССИФИКАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Национальные экономики представляют собой множество хозяйственных систем со своими закономерностями и особенностями. В богатой палитре национальных экономик обнаруживаются устойчивые закономерности, повторяющиеся в общих чертах в однотипных хозяйствах. Закономерности, внедряемые искусственно в страну с экономикой иного типа, могут не прижиться и приносить немалые потери.

Понимание логики хозяйственных механизмов национальных экономик различных типов важно при разработке эффективной экономической политики, для составления прогнозов развития. Поэтому каждая страна стремится определить присущий ей хозяйственный механизм и наиболее эффективный вектор его развития.

Россия должна определить логику эффективного механизма хозяйствования, соответствующего уровню ее развития и месту ее в системе международного разделения труда.

Поиск наиболее эффективного пути развития становится более успешным, если он опирается на мировой опыт развития других стран. Он позволяет предугадать возможные сценарии развития при использовании экономических рычагов, уже апробированных другими государствами в рамках той или иной хозяйственной модели.

Выявлению специфических особенностей, присущих каждой модели, способствует классификация типов развития. Такая классификация, построенная на критериальной основе, облегчает процесс идентификации каждого типа и его хозяйственного механизма. Каждый тип национальной экономики имеет свои пределы возможностей. Границы возможностей, вытекающие из уровня развития производительных сил, стали важнейшим критерием классификации типов национальной экономики.

Возможности национальной экономики отражают достигнутый уровень ее экономического развития (уровень ВВП) и уровень доходов на душу населения. Эти два взаимосвязанных показателя характеризуют степень развития производительных сил.

Группировка стран ***по достигнутому уровню экономического развития*** была предложена ООН. Она совместила эту группировку с типом хозяйственных проблем, которые соответствуют каждому уровню.

ООН выделила три группы стран:

- развитые страны с рыночной экономикой;

- развивающиеся страны с рыночной экономикой;
- страны с переходной экономикой (от административно-командной к рыночной).

Из 184 стран мира, входящих в состав ООН к середине 1990-х гг., выделяют самых преуспевающих — страны «большой семерки»: США, Германию, Японию, Великобританию, Францию, Канаду, Италию. Каждая из перечисленных стран производит ВВП, намного превышающий ВВП любой другой развитой страны. Группа промышленно развитых стран с высоким уровнем доходов образовала Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Позже к ней примкнули: Турция, Мексика, Чехия, Венгрия и Южная Корея.

Развивающиеся страны — 132 государства Азии и Африки, Латинской Америки — характеризуются низким и средним уровнем доходов. Они производят около 40% мирового ВВП. Их экспорт составляет 26% в мировом объеме.

Страны с переходной экономикой — 28 государств. В их составе выделяют две региональные подгруппы. Первая подгруппа включает страны Центральной и Восточной Европы, в том числе и Албанию, вторая подгруппа — страны СНГ и Монголию. Китай, несмотря на его активное реформирование и промышленное развитие, пока еще относят к группе развивающихся стран. Страны с переходной экономикой иногда называют посткоммунистическими. Эти страны производят более 5% мирового ВВП, а их экспорт составляет чуть больше 3% мирового уровня. Россия относится к странам с переходной экономикой.

Другой критерий — «Уровень доходов на душу населения» — взял на вооружение Всемирный банк, используя его при решении вопросов о предоставлении международной помощи отстающим странам. Он группирует все страны по доходам — по ВНД на душу населения.

К числу стран и территорий с высокими доходами (более 9266 долл.), помимо стран — членов ОЭСР относят Сингапур, Гонконг, Макао, малые страны, получающие высокие доходы от экспорта нефти (Бруней, Кувейт), «заморские» территории Франции (Реюньон, Мартиника), а также карликовые государства — офшорные зоны (Багамы, Бермуды, Каймановы Острова).

Страны Восточной Европы и Латинской Америки преимущественно относятся к группе стран с уровнем дохода выше среднего (от 2996 до 9265 долл.).

Китай, Россия и многие страны СНГ, арабские страны, не обладающие запасами нефти,— это страны с доходом ниже среднего. В частности, Россия вступила в XXI в. со среднедушевым доходом 2270 долл. и поэтому относится к группе стран с доходом ниже среднего уровня.

К группе государств с низким доходом (менее 755 долл.) относятся большинство государств Тропической Африки (Африки ниже Сахары), Индия и ее соседи по Южной Азии, ряд стран СНГ.

Доминирование технико-экономических укладов в национальной экономике также отражает уровень развития производительных сил. По этому критерию различают доиндустриальные, индустриальные и информационные экономики.

Доиндустриальные экономики базируются на сельском хозяйстве, рыбоводстве, заготовке леса и других ресурсов, добыче полезных ископаемых вплоть до природного газа и нефти.

Разграничение между постиндустриальной и индустриальной экономиками происходит по различиям в использовании ими технологических процессов. Индустриальная экономика использует энергию и машинную технологию для изготовления товаров. В информационной экономике производство, обмен информацией и знаниями осуществляется при помощи телекоммуникаций и компьютеров.

Продвижение вперед от одного типа к другому сопровождалось увеличением доли добавленной стоимости в конечном продукте. Россия, имея разнородные уклады, постепенно продвигается к постиндустриальной экономике.

По способам регулирования хозяйственной деятельности (координации хозяйственных связей) различают рыночные и нерыночные экономики. Рыночные экономики ранжируются по степени их эволюции:

- рыночная экономика свободной конкуренции (ранний капитализм);
- рыночная экономика с ведущей ролью корпоративного сектора;
- рыночная экономика с высокой долей государственной коррекции воспроизводственного процесса при сохранении регулирующей роли рынка.

В России велико влияние государственных и частных крупных корпораций (финансово-промышленных групп).

Нерыночные типы национальных экономик подразделяют на традиционные и командно-административные. В существующих традиционных экономиках, которые еще характерны для слаборазвитых стран, в решении хозяйственных вопросов преобладает следование традициям и обычаям, религиозным догматам и культурным нормам. Командно-административная (централизованная плановая) экономика строится на подчинении основ хозяйствования предприятий централизованным директивам. Она опирается на государственную собственность на средства производства.

По степени открытости национальных экономик мировому рынку национальные экономики могут быть открытыми и закрытыми. По этому критерию Всемирный банк выделяет пять групп. Низшая груп-

па стран, которые причисляют к странам с закрытой экономикой, имеют долю экспорта в ВВП менее 10%, высшая группа — более 35%. Большинство переходных экономик, включая Россию, относится к весьма открытым экономикам с высокой долей экспорта в ВВП. В России он составляет около 25%.

По степени адаптации к глобальным процессам национальные экономики ранжируются по выигрышным и проигрышным позициям. Национальные экономики можно классифицировать и по иным критериям, например по региональному, этническому и т.д.

В рамках каждого типа национального хозяйства возможны различные варианты развития. Рыночные экономики также отличаются большим разнообразием. Они различаются ***по направлениям развития***, т.е. по ***используемым моделям***. Существующие модели строятся с учетом своеобразия социально-экономических условий, государственного регулирования экономики, конкурентных преимуществ различных стран, традиций и применяемых правящей элитой стратегий. Наиболее известны следующие рыночные модели:

- либеральная (американская) рыночная модель;
- регулируемая рыночная экономика (западноевропейская модель);
- социально-ориентированная рыночная модель, направленная на поддержание социальной гармонии в обществе. Эта модель развития может действовать в рамках регулируемой рыночной экономики;
- японская модель, опирающаяся на сильную структурную политику государства, подчиненную экспортной ориентации. Для нее характерно использование национальных традиций в менеджменте предприятий;
- олигархическая модель. Она наблюдается при подчинении интересов государства выгодам господствующих в стране финансово-промышленных групп. В России угроза сползания в олигархическую модель достаточно реальна;
- догоняющая рыночная модель. Ее используют многие страны, стремящиеся в короткие сроки продвинуться вперед в промышленной трансформации. Она предполагает использование государством долгосрочных стратегий и мобилизационных потенций. Такие стратегии предполагают получение необходимых технологий, повышение уровня квалификации кадров и национальной науки.

3.2. МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК С РАЗНЫМ УРОВНЕМ РАЗВИТИЯ

Модель наиболее развитых стран. На сегодняшний день развитые промышленные страны осуществили поворот к новой цивилизации, получившей название информационного общества. Этот тип национальной экономики охватывает лишь 15,6% населения мира. Но он является основным производителем и потребителем товаров и услуг нашей планеты и производит свыше $^2/_3$ ВВП мира, используя основную часть его ресурсов. На его долю приходится 95% общемировых расходов на НИОКР.

Характерные черты информационной экономики:

- интенсивный тип воспроизводства;
- массовое крупное производство, основанное на компьютерных технологиях, на глобальных финансово-банковских сетях;
- ресурсосберегающий вид технического прогресса;
- перенасыщенность товарами внутренних рынков, выдвижение на передние позиции конкуренции качества и ориентация производства на удовлетворение дифференцированных потребностей, рост доли нематериальных услуг в потреблении;
- востребованный высококвалифицированный труд и труд работников, способных к нестандартным решениям. Инвестиции в человеческий капитал растут быстрее, чем в материальное производство;
- экологическая составляющая стала определять хозяйственное поле промышленного развития;
- усиливается роль социальных факторов (укрепления социальной инфраструктуры, смягчения дифференциации доходов и т.д.) На эти цели в развитых странах тратится от 20 до 30% ВВП.

Специфика участия развитых стран в мирохозяйственных процессах:

- высокоразвитые страны являются главными экспортерами и импортерами мира как на товарном рынке, так и на рынке капиталов;
- они доминируют в сфере международных валютных отношений, что объясняется устойчивостью их валют и большим спросом на них;
- они поставляют главных крупных игроков на мировой рынок товаров и капитала (имеются в виду прежде всего транснациональные компании — ТНК).

Россия не относится к группе развитых стран. Но понимание основ их развития для нее очень важно. Оно раскрывает ей горизонты будущего на основе динамики НТП и процессов регулирования бо-

лее развитой экономики, позволяет определиться в своих хозяйственных тенденциях, выбрать наиболее успешные внешнеэкономические стратегии страны и пропорции внутреннего рынка.

Модель развивающихся стран. В группу развивающихся стран (РС) на начало XXI в. входят 125 государств, получивших политическую независимость как в XIX, так и в XX в. В них проживает 77,9% населения мира. Но их доля в производстве мирового продукта составляет всего 37%, а в мировом экспорте — 20%. Эти страны относятся к доиндустриальному типу развития.

Экономические признаки развивающихся стран:

- преобладание сельскохозяйственного производства и добывающей промышленности;
- отсталая техническая база;
- многоукладность экономики;
- низкий профессионализм населения;
- слабость и острая недостаточность отечественных капиталов;
- низкие доходы населения, следовательно, низкий объем сбережений и малая емкость внутреннего рынка;
- низкий уровень инвестиций как следствие дефицита накоплений;
- высокий уровень безработицы как результат слабости развития производства;
- неразвитая рыночная инфраструктура.

Из неэкономических факторов следует отметить социальные моменты, создающие серьезные трудности запуску механизма экономического роста:

- высокий рост населения, который поглощает эффекты роста экономики;
- отсутствие рыночного менталитета у населения;
- племенная рознь, препятствующая единению страны, единому рыночному пространству;
- высокий уровень преступности, взяточничество и коррупция.

Хозяйственный механизм РС можно назвать моделью экономики нищеты с характерными низкими доходами и слабыми возможностями для экономического роста.

Специфика участия развивающихся стран в мирохозяйственных процессах:

- во многих РС значительная часть экспортных доходов обеспечивается за счет нескольких товарных позиций, в основном природных ресурсов или сельскохозяйственных продуктов, товаров с низкой добавленной стоимостью;
- в большинстве РС наблюдается зависимость экономического роста от притока иностранных активов. Исключение составляют нефтедобывающие страны. РС активно прибегали к финан-

совой помощи иностранных государств и накопили значительную внешнюю задолженность, оказались неспособными не только вернуть свои долги, но и платить по ним проценты. Западные страны вынуждены были списать часть таких долгов и реструктурировать остальные;

- «утечка» национального капитала. Государственное регулирование в этих странах часто направляется на то, чтобы препятствовать оттоку финансовых ресурсов за рубеж;
- жесткий валютный контроль при слабой, порой неконвертируемой валюте приводит к формированию «черных» валютных рынков, что ослабляет национальные позиции страны;
- РС, имея более низкие доходы своих граждан по сравнению с остальным миром, стали на мировом рынке поставщиком рабочей силы как неквалифицированной, так и квалифицированной.

Выход из ловушки вековой отсталости и бедности — проблема № 1 в развивающихся странах. РС безуспешно искали такой выход во внешнем долге. Теперь призывают развитые страны перераспределять в пользу РС 0,7% ВВП, назвав это «новым экономическим порядком». На сегодняшний день пришло понимание необходимости развития внутреннего рынка и повышения удельного веса продукции с более высокой добавленной стоимостью.

В последнее время весьма популярна концепция развития за счет использования иностранного предпринимательского капитала на своем рынке. Такая практика успешно применялась в Китае, и сейчас она активно применяется в Индии. Такие же страны, как Гонконг, Тайвань, Южная Корея и Таиланд, преуспели в промышленном развитии за счет привлечения иностранного капитала. Эти страны получили название новых индустриальных стран (НИС). НИС включились в международное разделение труда не через готовый продукт, а через продажу его составных частей. Такая возможность у этих стран появилась, поскольку ТНК размещали свое производство по всему миру, используя конкурентные преимущества РС в отношении дешевизны используемых ресурсов, в том числе и трудовых. Получив новые рабочие места, страна расширила емкость своего внутреннего рынка. На этой основе стало подниматься и внутреннее предложение. Появляется и отечественный капитал, который уже действует на мировых рынках, в том числе и в форме ТНК.

Догоняющая модель развития. Догоняющая модель описывает механизм прорыва в конкурентоспособности национальных товаров, который предполагает прорыв в технологиях. Она считает неэффективным расширение уже действующего, в том числе и экспортного, производства на традиционной основе. Догоняющая модель направлена не на коррекцию действующей рыночной конъюнктуры, а на

решение долгосрочных стратегий структурной и промышленной модернизации реального сектора экономики. Пионерами или чемпионами использования догоняющей модели стали послевоенная Япония и теперь Китай. В последнее время использование догоняющей модели стали связывать с так называемыми странами БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай). Эти страны относятся к большим растущим рынкам, что делает их привлекательными для иностранного капитала.

Первая ключевая проблема, которую решают страны, поставившие себе цели ускоренной модернизации,— это получение недостающих технологий. Заполучить необходимые технологии можно за счет трех источников: покупки лицензий, приобретения оборудования, привлечения прямых зарубежных инвестиций.

Япония ориентировалась на лицензии. Это позволяло имитировать производство, которое уже имеется в других странах. Лидерство на мировом рынке обеспечивается не тиражированием известного производства, а опережением конкурентов в предложении новой продукции или нового качества. Для того чтобы опередить конкурентов, следует хотя бы к ним приблизиться. Подтягивание технологического уклада создавало базу для дальнейших шагов догоняющего развития.

Китай избрал для себя другой способ заполучить недостающие технологии — через прямые иностранные инвестиции (ПИИ). ПИИ привели в страну не только недостающие финансовые ресурсы, но и технологии, и ноу-хау, в том числе и рыночный менеджмент. Такой путь оказался очень эффективным, так как он резко расширил внутренний рынок, внутренний спрос, перевел страну на новую ступень промышленной трансформации. Сегодня ПИИ в Китае вновь начинают расти.

Вторая ключевая проблема догоняющего типа развития предполагает необходимость вложений в человеческий капитал и национальную науку. Такого рода затраты необходимы для освоения нового технологического уклада.

Третья ключевая проблема догоняющей модели развития состоит в мобилизации ограниченных ресурсов страны на решение узкого круга задач технологического прорыва страны. Ее решение предполагает активную роль государства, выполняющего эти мобилизационные функции. Государство подчиняет текущий ход экономического развития долгосрочным стратегическим национальным целям. Рынок не может справиться с такой задачей, поскольку реализует исключительно частные интересы конкурирующих между собой хозяйственных структур.

Необходимо учитывать, что догоняющая модель имеет пределы. Но следование ей подготавливает возможность для перехода на разработки и освоение собственных технологий.

В России из арсенала модели догоняющего развития можно использовать в экономической политике экономического роста:

- подчинение развития долгосрочной стратегии;
- проведение структурной политики государства, направленное на содействие долгосрочным факторам экономического роста;
- вложения в развитие национальных кадров и науку.

3.3. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Направлениями хозяйственных реформ в переходной экономике являются: создание рыночной инфраструктуры, либерализация цен, приватизация государственных предприятий и демонополизация. В рамках единого процесса рыночных преобразований сформировались два его варианта: радикальный («шоковый») и эволюционный.

Эволюционный вариант характерен для Китая и, в известной мере, для Венгрии. Шоковый вариант с высокой «ценой» реформ характерен для России и большинства стран Восточной Европы.

Эволюционный путь предполагал растущее снизу альтернативное государству частное производство, малый и средний бизнес, постепенную либерализацию цен. Реформирование государственной собственности ориентировалось вначале на ее коммерциализацию, т.е. на полный хозяйственный расчет. И лишь на последующих этапах эволюции вставал вопрос о приватизации государственной собственности. Приватизация не становилась тотальной. Эволюционный путь максимально сохранял экономический потенциал страны и делал упор на развитие реального сектора экономики. Финансовый сектор реформировался по мере роста реального сектора, а не наоборот, как это было в России. Это позволило неокрепшему реальному сектору избежать спекулятивных ударов финансовых рынков.

Практика показала слабости радикальных рыночных реформ, а именно:

- либерализация цен в отсутствие рынка средств производства и рынка капиталов не смогла сбалансировать экономику;
- приватизация государственных предприятий не смогла автоматически заменить неэффективного собственника на эффективного;
- уход государства из экономики создал вакуум управляемости и привел к разрастанию теневой экономики.

Либерализация цен привела к резкому их росту, что оказалось для руководства всех стран неприятной неожиданностью. Везде борьба с инфляцией стала первостепенной проблемой. В России вплоть до 1998 г. антиинфляционная политика была доминирующей.

Приватизация, поменявшая собственников, не дала предприятиям желаемых инвестиций и не смогла внедрить в производство управленческие технологии, адекватные рынку. Новые хозяева не располагали инвестиционным потенциалом, не владели искусством рыночного менеджмента и не умели строить долговременные стратегии.

Оглядываясь назад, следует заключить, что приватизация должна была постепенно продвигаться по мере укрепления нового типа корпоративного управления. Следовало бы на какое-то время сохранить часть государственных предприятий. Именно такой путь выбрал для себя Китай, который не свертывал глобально государственную собственность, а развивал альтернативное частное производство. Государственные же предприятия в Китае постепенно входили в рынок, расширяя свою самостоятельность в определении уровня цен, ассортимента выпускаемой продукции, распоряжении большей частью прибыли.

В странах, где институциональные условия реформирования экономики были более продвинуты, удалось быстрее выйти из инвестиционного вакуума. В остальных усилились деформационные процессы клановой, теневой и криминальной экономики.

Переход к рынку сопровождался либерализацией внешнеэкономической деятельности. Была ликвидирована монополия государства на внешнеторговую деятельность. Теперь сами предприятия стали участниками мирового рынка. Страны с переходной экономикой усилили открытость своих экономик, нуждались в новых технологиях.

Вхождение на мировой рынок потребовало новых направлений товарного импорта и экспортных стратегий. Импорт товаров должен все в большей мере становиться источником экономического роста и не замыкаться потребительским направлением. Он должен стать материальным источником новых технологий и оборудования. Все страны стали создавать льготы на ввоз новых технологий и оборудования. Экспорт же, по возможности, должен быть диверсифицированным.

Все посткоммунистические страны пытались с разным успехом препятствовать оттоку национального капитала и создавать условия для привлечения прямых иностранных инвестиций. Политика их привлечения дала наибольший эффект в Китае, а в Европе — в Венгрии и Эстонии. В Китае была разработана специальная национальная программа привлечения прямых иностранных инвестиций. Она ориентировалась на отбор эффективных иностранных технологий и направление их на решение национальных интересов страны. Китай выработал систему требований, условий, отраслевых и региональных приоритетов для ПИИ. Приоритеты менялись по мере решения хозяйственных задач. Сегодняшние успехи Китая в модернизации стра-

ны во многом связаны с умелым использованием политики привлечения ПИИ.

Фактором роста является экономическая интеграция. Европейские посткоммунистические страны это осознают, пытаясь включиться в экономическую зону Евросоюза. Россия должна продолжать свои усилия в интеграционных процессах.

3.4. ВАРИАНТЫ РЫНОЧНЫХ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ

Либеральная модель ориентируется на сильного производителя, который не нуждается в протекционистских мерах. Она пропагандирует необходимость отказа от протекционистских мер в области внешней торговли и валютных отношений (пошлин, количественных ограничений импорта, валютных интервенций, девальваций и др.). Наиболее широко либеральная модель представлена в США, которые ориентируются на минимизацию участия государства в производстве товаров и услуг.

Либеральная модель полагается не только на координирующую роль рынка. Она предполагает эффективно действующие институты гражданского общества и гражданского права. Это способствует процессу самоорганизации общества и противодействует процессу бюрократизации.

Либеральная модель культивирует строй эффективных производителей, который может успешно функционировать, если он опирается на столь же эффективную денежно-кредитную политику Центрального банка. Центральный банк, а не государство в либеральной модели является главным макроэкономическим координатором. Он должен создать низкий инфляционный фон хозяйственных процессов. Предупреждение возможной инфляции должно происходить на основе бездефицитного государственного бюджета. Таким образом, регулирование реального сектора в либеральной модели осуществляется косвенным образом через функции ЦБ, воздействуя на финансовые рынки и на процесс предложения денежной массы.

Либеральная модель, которой придерживались *США*, с самого начала своего развития ориентировалась на научно-технический прогресс (НТП). Он позволял экономить на фонде заработной платы, что было очень важно в условиях дорогой в этой стране рабочей силы. Жесткое антимонопольное регулирование внутреннего рынка ограничивает возможность получения на нем монопольной прибыли. Но выход на мировой рынок позволяет использовать такие возможности. Работа на мировом рынке усилила инновационную направленность бизнеса США, поскольку этот рынок с его жесткими условиями конкуренции заставлял быть еще более динамичным.

Осознание факта, что монопольная рента возможна только при сохранении лидерства в НТП, естественно, активизировало США в освоении этого пути. Они активно включились в процесс всеобщей компьютеризации производства и достигли фактически предела потребностей в персональных компьютерах.

Начиная с послевоенного периода ни одна страна мира не вкладывала столько средств в образование, научные исследования и технологические разработки, как США. Результатом стало явное лидерство США на рынке технологических достижений. Следует особо подчеркнуть способ финансирования НТП. Государство осуществляет поддержку не конкретно тому или иному предприятию, а направлению технического прогресса.

Развитие на основе лидерства в НТП строится на вложениях в человека. На «человеческий капитал» приходится примерно $^3/_4$ национального богатства США.

Применительно к России следует иметь в виду, что такой путь дает простор для уже действующего развитого рыночного механизма. В России такого зрелого механизма еще нет. Поэтому использование принципов либеральной модели не может стать исключительным и единственным направлением. Такая модель должна накладываться на структурные реформы.

Западная Европа занимает особое место в мировом хозяйстве. Ядро ее государств представляют собой близкие по уровню и хозяйственным механизмам страны. Основная экономическая мощь региона приходится на четыре страны: ФРГ, Францию, Италию и Великобританию, которые сосредоточили 70% западноевропейского ВВП и половину населения региона.

Будучи высокоразвитыми экономиками, западноевропейские государства эволюционировали на основе конкуренции качества по законам рынка монополистической конкуренции.

Европейская модель развития последовательно использует принципы социально ориентированной экономики. Она настроена на предотвращение социальной напряженности, защищая социально уязвимые слои населения. Для выполнения такой функции активно используется перераспределение доходов путем прогрессивного налогообложения. Высокая социальная нагрузка, которая ложится на государственный бюджет за счет социальных программ, приводит к более высокой тяжести налогообложения, по сравнению с американской моделью развития. Она превышает уровень 30% от ВВП. Так, в Великобритании тяжесть налогообложения — 38%, во Франции — 48, в Швеции выше 60%[1].

---

[1] См.: Социально-экономические модели в современном мире и путь России. В 2 кн. / Под ред. К.И. Микульского. Кн. 2. М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2005. С. 23.

Европейская модель развития содействовала поступательному росту жизненного уровня в стране, увеличению сберегательных процессов, необходимых для последующего инвестирования. Таким образом, формировалась база инвестиционного климата в стране — залога ее стабильного экономического роста.

Население при росте благосостояния меняет социальную структуру. Постепенно вымывается экономическая база маргинализации населения, растет так называемый средний класс. Он становится основным плательщиком налогов и тем самым — финансовой опорой государства.

Следование такой модели требует обоснования предельно допустимой социальной нагрузки на государственный бюджет. Социальная защищенность не должна гасить мотиваций к труду и стремления к росту квалификации. Тяжесть налогообложения не должна гасить стимулы к инвестированию. Между тем многие европейские страны стали испытывать определенные проблемы из-за:

- вывоза капитала в страны с меньшей тяжестью налогообложения;
- низкой мотивации местного населения к непрестижным видам труда, из-за чего приходится обращаться к труду иммигрантов. Растущая их доля в трудовых ресурсах порождает социальную напряженность, в которой имеет место националистический фактор.

Перегруженность бюджета социальной составляющей требует снижения социальных обязательств государства. Однако это вызывает недовольство населения, которое отторгает более низкие стандарты жизни.

Европейская модель развития основана на активной роли государства в регулировании экономики. Здесь непопулярны идеи об обязательном уходе его из экономики, уступив процесс координации слепой стихии рынка. Государству вменяется обязанность руководства стратегическим развитием. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы, ставя рынку ограничения только там, где возможны негативные процессы.

Европейская модель развития продемонстрировала всему миру положительные эффекты международной интеграции и преимущества, основанные на использовании единого технологического уклада. Расширение границ рынка позволило использовать даже небольшим странам положительный эффект масштаба и выйти на единые стандарты конкурентоспособности. Стала более тесной кооперация фирм разных стран, что также дало толчок для роста производства. Таким образом, Европа показала эффект развития на основе насыщенного, но единого рыночного пространства, подчиненного единым принципам и нормам регулирования.

ЕС не претендует на мировое лидерство и не стремится навязывать свои стандарты устройства остальным странам мира. Это освобождает ЕС от огромных затрат по поддержанию «статуса мировой державы», что приносит не только политические дивиденды, но и экономические выгоды.

Японская модель развития предназначена для высокоразвитой страны, ориентированной на экспорт.

На старте послевоенного развития ее рынок страдал от засилья импорта, так как национальное производство было либо разрушено, либо неконкурентоспособно. Японское правительство пыталось ликвидировать промышленное отставание, добывая недостающие технологии за счет приобретения лицензий. На их основе фактически были перестроены все отрасли в течение 1950–1970-х гг.

Промышленная трансформация Японии происходила на основе системы продуманных мер, приоритетных направлений. Решения формировались на основе совместной работы правительственных структур и бизнеса. Приводилась в действие знаменитая японская структурная политика. В результате в Японии был создан относительно единый технологический уклад, подчиненный структурной сбалансированности.

Экономическая теория о необходимости добиваться макроравновесия и поддерживать его стала активно внедряться в хозяйственную практику. В 1960-х гг. Япония активно использовала идеи нобелевского лауреата В. Леонтьева по балансированию экономики, который по просьбе японского правительства помог составить межотраслевой баланс производства страны по 2000 позициям. В результате японское правительство получило очень мощный инструмент экономического регулирования хозяйства. Японское правительство стало использовать ежегодные квоты развития отраслей, предотвращая процесс перепроизводства. В области микроэкономики японская модель показала миру успешность использования «человеческих отношений» между трудом и капиталом.

Обноление производства на основе лицензий, сбалансированное развитие экономики, активная промышленная политика, подкрепленная новациями эффективного менеджмента, позволили Японии перейти на новую ступень промышленной модернизации. Дефицит сырьевых ресурсов заставил Японию добиваться новаторства в области использования ресурсоэкономных технологий. Успешное освоение мирового рынка активно поддерживалось японским государством за счет стимулирования товарного экспорта.

Однако 1990-е гг. были для экономики Японии тяжелыми. Японская модель, нацеленная на общую сбалансированность, оказалась неравновесной по вине государства, которое стремилось ограничить рынок в выполнении его балансирующих функций. Ограни-

чение рыночных сил на внутреннем рынке излишне монополизировало хозяйственную структуру. Отставание в системе подготовки специалистов, способных к самостоятельной творческой работе, не позволило Японии успешно освоить инновационную модель развития.

Состояние внутренних потенций японской экономики стало определять и ее внешнеэкономическую деятельность. Ориентируясь на производство товаров с использованием высоких технологий, Япония стала наращивать экспорт в высокоразвитые страны, и прежде всего на рынок США, так как именно там был высокий спрос на такого рода продукцию.

Ориентация на американский рынок привела к конкурентным трениям с американскими корпорациями. Поэтому Япония переключилась на освоение близлежащего и более слабого по сравнению с нею Азиатского региона. Внешнеэкономические стратегии японских фирм позволяли заработать новый капитал их владельцам, а страна стала обогащаться, снижая планку требований опережения в инновационном НТП.

Японии сегодня нужна новая стратегия экономического роста, которая позволила бы ей занять более надежные позиции в освоении инновационной модели. Модель развития индустриального типа она уже исчерпала.

Россия должна оценить факторы успеха «японского чуда» и рассмотреть, насколько они могут использоваться в ее экономическом развитии. Россия должна так же, как и Япония, оценивать собственный рынок, исходя из критериев эффективности внешнего рынка, совмещать две задачи структурной политики: техническое, технологическое перевооружение экономического потенциала страны и достижение межотраслевого равновесия, повышать квалификацию работников, использовать традиции и устои российских этносов в новом пути развития.

Вместе с тем ориентация развития на крупных хозяйственных гигантов усиливает монополизм. Россия должна строить свои национальные стратегии, поддерживая конкурентную среду.

Стремление сэкономить на фундаментальных научно-исследовательских разработках привело Японию к серьезным ограничениям в переходе к инновационной модели развития. Она стала терять лидерство в этой области. Россия рискует потерять научный потенциал, если она в срочном порядке не станет поддерживать экономику знаний. Тогда возможности инновационного пути развития будут надолго потеряны.

Олигархическая модель развития формируется на основе повышения роли крупных корпораций, переросших в финансово-промышленные группы (ФПГ) и проникающих во власть. На этой основе

происходит сращивание экономической и политической власти монополий.

Добившись экономической власти, ФПГ стремятся проникнуть в государственно-политическую систему, подчиняя ее своим интересам. С помощью государства олигархические структуры сохраняют свое господство, создавая и приумножая барьеры для появления на рынке конкурентов в виде новых капиталов. В результате нарушаются условия для свободного перемещения ресурсов, необходимого для действия автоматического балансирования хозяйственных пропорций. В таких экономиках возможны миллиардные состояния у нескольких лиц при прозябании в трясине повседневных проблем остальных членов общества.

В странах с незрелыми рынками опасности монополизации экономики и ее олигархического направления оказываются достаточно высокими. Они вызваны неразвитым рынком капитала, ограниченными возможностями перелива активов по отраслям и регионам, слабыми позициями немонополизированного производства. Следует иметь в виду и слабость в этих странах демократических институтов, что облегчает проникновение монополистических структур во власть и укрепляет их экономический диктат.

Угрозы сползания России в олигархический капитализм вполне реальны. В свое время государство содействовало формированию крупных интеграционных структур, что усилило роль монопольного рынка. В результате россияне столкнулись с новыми деформациями, типичными для олигархической модели развития. Они выразились:

- в активном лоббировании интересов ФПГ в политических структурах;
- в ориентации ФПГ на выбивание бюджетных привилегий как дешевого способа обеспечения конкурентоспособности.

Российское государство должно противодействовать развитию олигархической экономики. Для этого оно должно:

- содействовать режиму свободной конкуренции, препятствуя укреплению позиций монопольных структур;
- переместить режим преференций с поощрения крупных образований на стимулирование инвестиционных стратегий, особенно в наукоемком и обрабатывающем производстве.

3.5. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Национальные экономики классифицируют по результатам воздействия на них мирохозяйственных процессов: выигрышных или проигрышных. Для конкурентоспособных национальных экономик углубление интеграционного процесса приносит значительные вы-

годы, поскольку расширяет для них рынки сбыта. Глобализация приводит к нарастающему превосходству высокоразвитых стран.

Для национальных экономик, не имеющих лидирующих позиций на мировых рынках, глобализация означает нарастание тяжести конкурентной борьбы. Такие экономики оказались перед лицом весьма серьезных угроз:

1. Глобализация оттесняет слабых отечественных производителей в пользу более успешных иностранных конкурентов.

2. Возникает опасность оттока ресурсов в более успешно развивающиеся регионы.

3. Появляется угроза разрастания импортной зависимости из-за оттеснения отечественных производителей с национального рынка. Это ослабляет национальную валюту и ведет к дефицитности платежного баланса.

4. Глобализация финансовых рынков создает зависимость развития страны от движения международного спекулятивного финансового капитала. Возможность быстрых притоков и внезапных оттоков «горячих» денег приводит к шокам потрясений на рынке капиталов, захватывая валютный, банковский сектор, и приводит к общефинансовому кризису в стране.

Все страны мира ищут свой национальный путь к успеху. Уже найдены определенные варианты адаптации к глобальным потокам.

Ориентация экономического роста на инновации. Осознание того, что именно инновационная модель развития страны дает наибольший выигрыш в условиях глобализации, заставило многие развитые страны осваивать это направление. Они формируют соответствующие источники: высококвалифицированные кадры, научные центры и опытное производство.

Россия должна стремиться освоить инновационный путь, ибо она имеет определенный образовательный и научный задел.

Привлечение прямых иностранных инвестиций в инновационный комплекс позволит успешнее осваивать инновационную модель развития.

Включение национального рынка страны в производственную и торговую сеть ТНК. Такая модель развития получила распространение в Юго-Восточном регионе Азии. Здесь рабочая сила оказалась не только дешевой, но и трудолюбивой, законопослушной. Население этих стран получило рабочие места и соответственно доходы. Емкость национального рынка значительно расширилась, что стимулировало развитие национального предложения, ориентированного на отечественный спрос. Экономический рост страны стал приобретать и национальные импульсы.

Мировой рынок представлен странами разного уровня развития. Высокотехнологичная продукция циркулирует в странах с высоким

уровнем развития и дохода. Население этих стран предъявляет спрос на продукцию высокого качества. Это означает, что на одном рынке товар может не выдержать конкуренции. Там спросом пользуется более качественный товар. А для другого рынка, с иным раскладом доходов населения, тот же товар оказывается востребованным.

Россия не должна забывать о задаче приоритетного освоения рыночного пространства СНГ.

Освоение процесса диверсификации национального производства. Страна, выходящая на мировой рынок с экспортом ресурсов, должна осознавать возможные угрозы однобокого развития. Освоение процесса переработки добываемого сырья позволило бы получить больший доход на мировом рынке, который выше оценивает продукцию с более высокой добавленной стоимостью.

Диверсификация национального рынка России позволит ей противостоять угрозам чрезмерной зависимости от мирового рынка.

Политика привлечения прямых иностранных инвестиций. Она должна использоваться как инструмент диверсификации экономики. Политика привлечения ПИИ на отечественный рынок, стимулирование кооперации иностранных инвесторов с местными производителями активизируют продвижение по пути диверсификации. Подобная кооперация позволит местным производителям иметь более устойчивый рынок. Их шансы попасть в кризисную ловушку отечественной конъюнктуры сокращаются, поскольку иностранный инвестор их тянет за собой на освоенную им траекторию стабильного развития.

Приалечение иностранного капитала в Россию должно увязываться с продвижением ее по пути развития внутреннего национального рынка и повышения его конкурентоспособности.

Защита от спекулятивного иностранного финансового капитала. Спекулятивный финансовый капитал в последнее время активизировался, внося нестабильность в развитие мировой экономики. Страны с неустойчивым поступлением иностранной валюты защищаются от подобной угрозы ограничениями по счету движения капиталов или вовсе пытаются ограничить приток такого капитала в свою страну.

Выводы

1. Выделение типов и видов национальных экономик вызвано потребностями ориентации в закономерностях их развития. Классификация типов национальных экономик позволяет идентифицировать их хозяйственный механизм, адекватный уровню развития страны, ее конкурентным преимуществам и национальным угрозам.

2. Критериями классификации типов национальной экономики могут стать степень развития производительных сил, способ хозяйственной координации, региональный, этнический и другие признаки.

3. Угрозы глобализации усиливают поиски адаптации национальных экономик к мировому рынку.

Термины и понятия

Тип национальной экономики
Открытые и закрытые национальные экономики
Модели развития рыночных экономик
Переходная экономика
Направления хозяйственных реформ переходных экономик

Вопросы для самопроверки

1. Каковы причины различия хозяйственного механизма национальных экономик в зависимости от уровня производительных сил и места, занимаемого на мировых рынках?
2. В чем состоят основные трудности России при переходе к рынку?
3. Охарактеризуйте логоняющую модель развития, ее пределы и возможности использования ее в России.
4. Каковы опасности использования олигархической модели развития?
5. В чем заключаются различия между либеральной рыночной моделью и регулируемой рыночной экономикой?
6. Как определить степень готовности различных типов национальных экономик к нарастанию глобализации?

Глава 4 ПЕРЕМЕНЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕННОМ РАЗВИТИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИИ

В последние десятилетия XX в. обозначился ряд принципиальных изменений в системах общественного устройства, в содержании процессов мирового общественного развития в целом. Соответственно, началось осмысление и обобщение происходящих перемен, выяснение тенденций и способов, форм и перспектив трансформации общественных отношений, определение современных парадигм развития общества, которые могут быть положены в основу производственно-технологической, экономической, социальной, национальной, геополитической и иной стратегии развития различных стран.

Сложности решения этих реально возникших задач связаны, во-первых, с тем, что принципиальные изменения проходят первые этапы, их содержание, значимость и последствия для общественных отношений и обустройства человеческого сообщества еще предстоит определить; во-вторых, с множественностью и противоречивостью факторов, предопределяющих общественные перемены, и, следовательно, самих перемен, в разной мере охвативших различные стороны общественных отношений; в-третьих, со спецификой перемен в разных регионах мира, группах стран и отдельных странах, неоднозначностью влияния на них развивающейся глобализации; в-четвертых, с неодинаковым воздействием перемен на различные социальные силы и институты и соответственно неоднозначным восприятием последними происходящих процессов.

Развивающиеся ныне трансформационные процессы невозможно понять и объяснить, опираясь на господствовавшую у нас (да и не только у нас) теорию общественного развития, трактовавшую формации как единственно возможную систему общественного устройства во все времена; абсолютизировавшую социально-экономические противоречия (в прошлом классовую борьбу) как источник общественного развития и экономические отношения в качестве базиса общества, детерминирующего все другие стороны общественных отношений; фактически отождествлявшую характер объективности законов развития природы и общества при очевидной недооценке того факта, что общественная среда создается и изменяется в процессе сознательной деятельности людей и т.д.

Короче говоря, возникла настоятельная потребность в разработке новой теории общественного развития, которая бы позволила

углубить познание процессов развития общества, полнее выявить их специфику на предыдущих этапах истории, объяснить суть современных общественных перемен и их исторических перспектив.

Разработка современной теории общественного развития предполагает синтезирование всех основных факторов, воздействующих на перемены в нем и его чертах и свойствах (характере), раскрытие содержания трансформации общественных отношений и общественных систем, выявление сущностных отличий новых общественных систем, отныне трансформирующихся (капитализм) или уходящих в историю (огосударствленная система). Данные задачи в должной мере не решены до сих пор. Особенно это относится к проблематике, связанной с сущностью и перспективами трансформации капитализма и становления новых общественных систем, отражением в них специфики конкретных стран и регионов мира.

Для России исследование современной общественной трансформации имеет тем большее значение, что страна переживает последствия существовавшей в ней огосударствленной системы, деформировавшей объективные закономерности. Состояние российского общества сейчас таково, что еще сохраняются потребности и определенные возможности осуществления стратегического поворота в его социально-экономическом развитии, определения исторически перспективного варианта общественного устройства страны. Очередная ошибка в решении этого вопроса может оказаться роковой даже для такой потенциально мощной страны, как Россия.

4.1. НАЧАЛО НОВОЙ ЭРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Современные тенденции и новые явления в общественной трансформации прежде всего связаны с изменением характера и типа общественного развития. ***Характер общественного развития*** — это совокупность всех его сущностных отличительных свойств и черт, проявляющихся в способах, стимулах и формах организации, результатах жизнедеятельности людей, их экономических, социальных, политических, социокультурных и других возможностях и интересах, особенностях азаимодействия различных сторон общественных отношений, естественной и общественной среды.

Предпосылки сдвигов в характере развития создаются в процессе перманентно происходящих и накапливающихся изменений в его отдельных чертах и воздействия таких изменений на другие черты. Сами сдвиги в характере развития начинаются тогда, когда наступают качественные перемены в тех или иных его чертах или их совокупности. Возникновение таких сдвигов, как правило, сопровождается обострением противоречий между различными чертами и аспектами общественных отношений и различными общественными

системами, поскольку изменения в них, хотя в конечном счете и взаимосвязаны, не отличаются жесткой детерминированностью. Они могут быть разновременными и даже разнонаправленными.

Так, перемены в технологических способах производства чаще происходят раньше сущностных сдвигов в экономических отношениях. В свою очередь, последние, как правило, опережают изменения их правовых форм. Перемены в политических системах иногда оказываются направленными господствующими социальными силами на сдерживание и даже подавление новых тенденций и явлений в экономических и социальных отношениях. В других же случаях они происходят до того, как создается их экономическая и социальная база, и могут оказывать решающее воздействие на выбор вариантов дальнейшего общественного развития.

Надо также иметь в виду воздействие на характер развития и его изменение социально-психологических факторов, специфики национальных менталитетов, которые способны ускорять те или иные направления общественного развития или отторгать их.

Все это, с одной стороны, отражает нелинейность и многовариантность развития, а с другой — создает их предпосылки. Длительность процессов изменения характера общественного развития, его способы, формы и конечные результаты зависят от содержания перемен, остроты и спектра сопровождающих их противоречий, внутренней устойчивости общественного устройства, от состояния преобладающих в нем общественных укладов, от многочисленных особенностей разных стран и от конкретных внутренних и внешних ситуаций.

При всем разнообразии сочетаний и соотношений различных факторов, воздействующих на характер общественного развития, его изменение проходит несколько стадий. Первой стадией являются частичные изменения, связанные с качественными переменами в отдельных чертах, например, с переменами в технологических способах производства, со сдвигами в соотношении естественных и общественных начал развития, с изменением социальной структуры (возникновением новых социальных слоев), с развитием институциональной инфраструктуры и тому подобных возникающих в ходе данных процессов противоречий.

Вторая стадия — общая корректировка характера общественного развития. Критерием этой стадии можно считать перемены в совокупности институтов и механизмов, обеспечивающих воспроизводство общественной системы и их приведение в относительное соответствие друг другу.

В конечном счете лимит подобных корректировок оказывается исчерпанным. Изменения в условиях и чертах общественного развития оказываются столь существенными, что наступает третья ста-

дия изменения характера общественного развития. Это — стадия его смены. Ее содержание заключается в изменении сущности социально-экономических, политических и других сторон общественных отношений в результате становления и упрочения новой исторически преходящей общественной системы (феодализм, капитализм и т.п.) и перехода в качественно новое состояние общеисторических систем (государства, рынка, города, села, гражданского общества, этнических и национальных образований и др.) и взаимосвязей между ними.

При всей глубине различий, которыми характеризуются основные черты разных преходящих общественных систем (например, общественных устройств феодального типа в их многочисленных вариантах и капитализма в его разновидностях), в ходе смены характера общественного развития соблюдается историческая преемственность. Вплоть до XX в. ее суть состояла не только в том, что база развития включала ранее созданное материальное и духовное богатство, но и в сохранении ранее существовавшего *типа* социально-экономических и политических отношений. Преобладающими в них при всех общественных устройствах и социальных переворотах были и оставались начала противостояния социальных слоев, групп, классов. Другой тип социальных отношений — сотрудничество и взаимодействие, без которых человеческое сообщество утратило бы человеческую природу, играло подчиненную роль. Сотрудничество во многом осуществлялось в результате социальной борьбы, становилось формой воплощения и воспроизведения соответствующих типов социального неравенства. Прямые же формы сотрудничества и взаимодействия были опущены на первичные (социально-групповые, территориальные, поселенческие, семейные) уровни, хотя и там далеко не всегда были преобладающими или достаточно распространенными. Соответственно главными движущими силами развития исторически преходящих систем были различные виды и формы социальной борьбы как между классами и социальными слоями, так и между различными группами внутри них. Такой тип отношений был характерен и для общих систем и взаимосвязей между ними.

Ситуация противостояния, борьбы различных социальных сил, победы одних и поражения других предопределила и тот факт, что прогресс, достигаемый в процессе общественного развития, сопровождался различными явлениями и даже отдельными периодами регресса. Под воздействием внутренних и внешних факторов регресс воплощался в гибели национальных и межнациональных государственных образований, локальных и более широких цивилизаций и их материальных и духовных достижений, в наступлении периодов политической, социальной, духовно-нравственной, религиозной реакции. Возможности возникновения регресса как явления, сопро-

вождающего изменения характера общественного развития, во многом объясняются силовыми способами таких изменений. Начала социального противостояния допускают эволюционные способы перемен в характере развития на стадиях его частичных или общих корректировок в рамках одного и того же общественного устройства (и то далеко не всегда). Смена же в целом характера развития эволюционным путем реальна лишь в тех случаях, когда она происходит в ходе постепенной внутренней трансформации существующих экономических, социальных, политических, идеологических и иных отношений, структур, институтов и всего общественного обустройства в новые.

Однако подобного рода трансформационный потенциал сменявших друг друга общественных формаций вплоть до утвердившегося капитализма был крайне слаб. Дело в том, что их смена не трансформировала, а подрывала основы ранее господствовавших социальных сил. Последние объективно и субъективно были заинтересованы в сохранении и удержании созданных ими и создавших их общественных отношений. По мере упрочения такие общественные системы утрачивали динамизм и ориентировались на консервацию существовавших способов производства, объектов и субъектов экономических, политических и иных общественных отношений.

Субъекты и объекты новых общественных отношений возникали не посредством трансформации существовавших ранее, а наряду с ними. Появлялись предтечи новых общественных устройств — ***социальные уклады***. По мере развития усиливалась их конфликтность с господствующей общественной системой, создавались предпосылки ее замены, переворота в содержании и структуре общественных отношений. Поэтому важнейшим способом смены характера общественного развития были ***революционные перевороты***, а многоукладность, существовавшая практически всегда и позволявшая полнее использовать ресурсный, человеческий и другой потенциал, являлась, с одной стороны, условием подготовки такого переворота, а с другой — его следствием. Если революция завершалась успешно, то новый уклад становился господствующим общественным устройством, а остатки бывшей общественной системы превращались в уклад или уклады, постепенно терявшие свое значение или исчезавшие вообще. Если попытки общественного переворота оказывались преждевременными или неудачными по каким-либо другим причинам, то, как правило, наступали периоды общественного регресса, усиливавшие консерватизм и тупиковость существовавшей общественной системы и тормозившие общественное развитие.

Принципиальные изменения ***типа*** общественного развития начались в середине и, особенно, во второй половине XX в. В общественном развитии XX в. занимает особое место. Оно определяется

тем, что в этом веке следуют один за другим, а во многом совпадают и во времени:

- процессы корректировок характера общественного развития (смена стадий развития капитализма);
- попытки революционным путем перейти к созданию социалистической системы, которая должна была ликвидировать классовые антагонизмы и обеспечить социальное равенство. На практике такие попытки обернулись утверждением огосударствленной системы, рухнувшей в конце XX в.;
- соединение процессов смены *характера развития* (становление посткапиталистических обществ) и изменения *типа развития* (постепенное усиление отношений сотрудничества и взаимодействия как движущей силы развития и становление новых эволюционно-трансформационных способов осуществления общественных перемен). Все это позволяет считать, что *XX в. знаменует начало новой эры в развитии человечества и общественных систем его обустройства.*

Разумеется, речь идет о *начале* новой эры, сопровождающемся социальными и иными противоречиями и конфликтами, периодами усиления социальной борьбы, различного рода отклонениями, неоднозначностью ситуации не только в отдельных странах, но и в больших регионах мира, слабой осознанностью и необобщенностью происходящего. Совершенно очевидно, что такой начальный период будет исторически длительным и в течение его возможны различные неожиданные повороты.

Становление новых систем посткапиталистического типа происходит посредством ***эволюционной смены*** общественных отношений, когда реально существуют, взаимодействуют и противоречат друг другу отношения предыдущих систем, отношения меняющиеся, но еще сохранившие ряд старых родовых черт и отношений, возникающие вновь. Это делает процессы перехода к новым общественным системам не только противоречивыми, но и относительно неустойчивыми. В них возможны колебания, отклонения, явления регрессивного характера, тем более что общественной трансформацией охватываются страны с различным уровнем развития, характеризующиеся особыми национальными, региональными и иными чертами их общественных устройств.

Переход к новым общественным системам связан с изменениями разных сторон общественного бытия и общественного сознания и, соответственно, организующих их подсистем (производственных, социально-экономических, политических, идеологических, мировоззренческих и т.п.). Но сдвиги в этих сторонах и системах отношений далеко не всегда происходят взаимоувязанно и комплексно. Все это вносит противоречия в процессы трансформации, может иска-

жать или модифицировать черты новых общественных устройств, приводить к различного рода общественным симбиозам.

Однако, несмотря на осложняющие обстоятельства, процесс становления новых общественных систем не только происходит, но и становится более зримым. Во второй половине и особенно в последней трети XX в., на рубеже перехода от индустриальной к постиндустриальной стадии развития, стало очевидным, что как капиталистическая, так и огосударствленная общественные системы не отвечают характеру научно-технического, технологического, экономического, социального, социокультурного прогресса. Началась сложная, постепенная, противоречивая трансформация капитализма в системы неформационного типа. Огосударствленная система, не обладавшая достаточными внутренними источниками саморазвития и трансформации, вступила в полосу глобального кризиса, ставшего основой ее последующего краха в одних странах или внутреннего целенаправленного переустройства в других. Соответственно, в современных условиях стратегические установки на достижение *господства* как огосударствленных, так и капиталистических основ общественных отношений являются исторически тупиковыми и означают исторический регресс.

Новые общественные системы обладают рядом общих взаимосвязанных, органично присущих им черт, которые в совокупности позволяют определить их в качестве *смешанных по форме и интеграционных по существу*. Наибольшее значение среди таких черт имеют:

1) изменение содержания и структуры отношений собственности, которое заключается, с одной стороны, в нарастании разнообразия ее форм, в том числе и ассоциированных, а с другой — в разделении ее функций между разными субъектами, в становлении и расширении многосубъектности собственности; в возрастании доли и роли в структуре собственности накопленного богатства непроизводственного характера и денег как общего эквивалента богатства, интеллектуальной собственности и т.д.; в постепенном преодолении разделения общества на слои собственников и слои, лишенные собственности;

2) постепенное размывание социально-классовой структуры и формирование пересекающихся социальных групп по критериям общности среды жизнедеятельности и жизнеобеспечения, ценностных ориентаций и интересов и т.д.;

3) возрастание многоукладности обустройства общества, функционирование конкурирующих и взаимодействующих секторов и укладов, содержательно и функционально различающихся по технологическим способам производства (постиндустриальный, индустриальный, промыслово-ремесленный); по социально-экономическим формам (государственные, частные, кооперативные, муници-

пальные); по характеру и типам деятельности (малого, среднего, крупного корпоративного предпринимательства, некоммерческих форм деятельности); по типам и формам жизнеустройства и жизнедеятельности (городские, сельские, региональные, национально-территориальные), т.е. по совокупности условий жизни. Границы между укладами размыты, уклады частично пересекаются. Изменения в одних укладах вызывают изменения в других. В результате уклады оказываются взаимосвязанными, а их структура, так же как и структура всего общественного устройства, внутренне динамична;

4) социальная ориентированность развития на реализацию потенциала, интересов и потребностей различных социальных групп, через становление соответствующих укладов, создание среды предприимчивости и конкурентности и системы гарантий жизнеобеспечения и социальной динамики для менее защищенных слоев населения;

5) предпринимательство, рыночная конкуренция и социальный динамизм как движущие силы развития интеграционного общества и его экономических составляющих;

6) динамично меняющийся баланс корректирующих друг друга рыночных и внерыночных (прямых государственных и муниципальных) способов регулирования экономических и социальных процессов, пропорций распределения ресурсов, реализации экономических и социальных приоритетов, обеспечения роста и постиндустриальной модернизации экономики, социального благополучия различных слоев общества;

7) периодическая смена в этих целях типов экономической и социальной политики в соответствии с изменяющейся ситуацией, различающихся по степени и формам экономического либерализма и государственного участия в экономике и ее регулировании, но практически всегда при наличии и постепенном нарастании переплетения того и другого;

8) социально-экономические противоречия и конфликты как следствие сохраняющихся элементов социально-классовой структуры общества, социального неравенства, конкурентных начал функционирования социально-экономических укладов и форм хозяйства, становление институтов и механизмов разрешения возникающих противоречий и конфликтных ситуаций;

9) демократические политические основы общества как условие развития интеграционных начал в общественном устройстве, становление в этих целях гражданского общества и достижение баланса между государственными и гражданскими началами в организации системы власти.

Конкретное воплощение отмеченных и других общих черт общества интеграционного типа, так же как и их соотношение, различно

в условиях отдельных стран или групп стран. Соответственно, новые общественные системы многообразны, динамичны и находятся на разных стадиях становления.

Процесс трансформации капитализма в посткапиталистические системы в различных странах принимает разные формы, сопровождается серьезными социальными противоречиями. Но во всех случаях просматриваются тенденции усиления взаимодействия и интеграции различных сил и структур в экономических, социальных, политических сферах деятельности, в том числе в межстрановом пространстве. То обстоятельство, что размывается само основание капитализма — противостояние классов собственников и наемных работников, лишенных собственности; постепенно возрастает доля и значение такого неклассового образования, как средний слой, концентрирующего значительную часть интеллектуального, материального, предпринимательского потенциалов, позволяет говорить не просто о трансформации капитализма в новое общественное устройство, но и о том, что новые общественные системы утрачивают характерные черты систем формационного типа.

Обобщенно говоря, *суть начавшихся очень сложных длительных, противоречивых перемен как раз и заключается в переходе от систем формационных к системам постформационным.* Движением к разным конкретным формам таких систем в настоящее время охвачены развитые и ряд развивающихся стран. Их становление стало, по существу, основной линией общественных перемен в мире, затрагивающих не только общественные отношения в отдельных государствах, но и все мироустройство, хотя было бы крайне преждевременно говорить о том, что последнее уже основывается на постформационных (интеграционных началах).

Таким образом, социально-экономический прогресс в мире означает движение не к капитализму, а вперед от капитализма к посткапиталистическим, постформационным общественным устройствам. При этом распространенное применение к таким устройствам понятия «капитализм» постепенно принимает все более традиционно-формальный, а не сущностный характер. Однако часто данное изменение не учитывается или просто игнорируется, и тогда понятие «капитализм» используется в его прямом смысле как определяющий вектор общественной трансформации (например, отечественными радикал-либералами). На практике это ведет к деформации трансформационных процессов, со всеми экономическими, социальными и иными последствиями.

4.2. НАПРАВЛЕНИЯ И СТРАТЕГИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИИ

Принципиальный вопрос, который возникает при определении рациональной социально-экономической стратегии развития России в перспективе с учетом мировых трансформационных процессов, заключается в приемлемости для нее направлений этих процессов из-за ее специфических черт, уровня развития, современного состояния и других факторов.

Коренные особенности России, специфика сформировавшейся в ней общественной среды и ее общественное развитие изначально предопределены естественно-исторически сложившимися обстоятельствами. Среди них прежде всего можно выделить огромное разнообразие ресурсного, природно-климатического, территориального, человеческого потенциалов. Освоение различных составляющих потенциала страны обеспечивало самодостаточность ее развития на разных исторических этапах.

Одной из существенных черт российского потенциала является высокий удельный вес северных территорий, рисковый характер жизнедеятельности во многих регионах, что усложняет условия жизнеобеспечения и одновременно влияет на характер взаимосвязей между людьми, на ментальность народа, вырабатывая потребности общности, единения, взаимопомощи как предпосылки выживания. Этому же содействовало преобладание в течение многих веков сельского (аграрного) способа жизнеобеспечения в неустойчивых природно-климатических условиях, влиявшее на формы расселения, основы культуры, психологический склад людей и отношения между ними.

Другая группа обстоятельств, формировавшая глобальные особенности России, связана с ее геоположением между Западом и Востоком, создававшим объективные основы для интеграции ею элементов западных и восточных цивилизаций и их освоения собственно русской и российской культурой. Одновременно столь же объективно возникали потребность и необходимость ограждения и защиты своей самобытности и самостоятельности, в том числе и от многочисленных внешних военных поползновений.

Практически каждое из отмеченных обстоятельств и тем более все их совокупность сделали для России на каждом этапе ее развития естественной и необходимой задачу достижения национальной, межнациональной, государственной общности. Одновременно эти же обстоятельства делали обязательным условием достижения такой общности сохранение и развитие разнообразия социально-экономических, национальных, социокультурных, духовных начал, форм, укладов, исключали возможность их унификации. В этом заключа-

ется важнейшая глобальная предпосылка и потребность рационального общественного устройства и развития России, характеризующая всю ее историю и перспективы.

Попытки игнорирования или разрушения различных аспектов такого разнообразия общественной среды во все времена подрывали основы общности страны и российского народа, дестабилизировали обстановку, вызывали различного рода кризисы и потрясения и в конечном счете стали одной из причин распада страны в 90-е гг. XX в.

Именно *данная особенность России, в которой соединились ее ресурсные, экономические, социальные, национальные, социокультурные, социально-психологические и иные специфические черты, делала и делает неприемлемой всеобщую капитализацию страны.*

Разумеется, Россия развивается в рамках общечеловеческого исторического процесса, и она не могла вообще пройти мимо капиталистической стадии. Но развитие капиталистических отношений и структур в ней задерживалось, а главное — капитализм развивался в стране лишь в качестве одного из общественных укладов.

Капитализм, как и огосударствление, подрывает возможности реального объединения страны и народа. Огосударствление делает это посредством государственной унификации общественных условий и отношений, игнорирования необходимости их разнообразия. И это одна из причин исторически быстрого краха огосударствленной системы. Капитализм же (до начала его трансформации в новые системы) не объединяет, а, наоборот, экономически, социально, психологически, а во многом и национально разъединяет различные слои народа. Поэтому капитализация страны противостоит социально-экономическим интересам, социально-психологическому складу и общности российского народа, хотя она, конечно, воздействует на потребности и интересы части населения, видящей в капиталистических принципах жизнеустройства возможности реализации собственного потенциала, достижения материального и социального благополучия.

Возникновение элементов капитализма и капиталистического уклада в России возможно и неизбежно в настоящее время в рамках становления различных типов социально-экономических укладов. Но на нынешнем этапе, с учетом достигнутого уровня и существующих тенденций развития, это должен быть уклад, способный взаимодействовать с другими укладами и постепенно трансформироваться в посткапиталистические формы.

По своим специфическим чертам (многообразие естественных, национальных и общественных условий, менталитет народа) Россия не только может постепенно трансформироваться в соответствии с современными мировыми тенденциями, но такая трансформация в наибольшей мере соответствует потребностям и долгосрочным интересам страны. Однако должны быть найдены такие пути, формы и

приоритеты реализации современных мировых тенденций общественного развития, которые бы стали способом реализации специфики и интересов страны. Это главное условие ее успешного развития в перспективе.

Движение России к общественному устройству интеграционного типа осложнили перемены, произошедшие в стране в последние два десятилетия.

Одним из важнейших негативных результатов реформ этого периода стало формирование крупных частных олигархий, сосредоточивших в своих руках до $^2/_3$ общественного богатства. Огосударствление (государственный олигархизм) стало заменяться быстро растущим частноолигархическим капитализмом. В итоге в первой половине 1990-х гг. ослабленная государственно-политическая власть оказалась полностью зависимой от частного олигархического капитала, определявшего как стратегию этой власти, так и персональный состав ее функционеров.

Однако углублявшийся кризис, растущий социальный протест заставили власть восстанавливать свою структуру и иерархию, искать на этой основе способы усиления воздействия на олигархический капитал, ставить его под государственно-политический контроль. В конце 1990-х — начале 2000-х гг. эта задача властью была в значительной мере решена, но не посредством преодоления олигархизма как общественного явления, а на основе, во-первых, усиления государственного давления на частные олигархические структуры, государственная власть на практике продемонстрировала, что она сильнее любого отдельного, даже крупного олигарха, и, во-вторых, фактического сращивания представителей государственно-политических слоев и частного олигархического капитала. В результате усилились государственно-политические начала в развитии крупного капиталистического предпринимательства.

Изменению отношения между государственно-политическими и частноолигархическими силами в пользу первых, так же как и вообще повышению роли государства в регулировании экономических процессов, содействовали кризис 1998 г. и глобальный экономический кризис, начавшийся в 2008 г.

Но само по себе изменение соотношения государственно-политических и, собственно, экономических факторов развития не решает проблемы обеспечения рационального варианта развития страны, недопущения различных перекосов и деформаций политического и экономического характера, в том числе тоталитарного или псевдолиберального толка. Главное для исключения подобных угроз и явлений — принципиальные сдвиги в структуре социально-политических сил и поворот в социально-экономической стратегии развития страны.

Осуществление таких сдвигов в России связано с формированием последовательной системы демократии, в основе которой лежит осознание и реализация широкими социальными слоями народа роли субъекта социально-политических отношений, определяющего их цели и содержание. В связи с этим необходимо развитие социально-политической системы по двум взаимосвязанным, но различным линиям: формирования и углубления государственной политической демократии и становления негосударственного гражданского сектора социально-политического устройства страны, при нахождении форм и способов обеспечения баланса между ними. Развитие в данных направлениях практически будет означать постепенное становление гражданского общества, являющегося одной из сущностных черт общественных устройств интеграционного типа.

В связи с этим можно выделить три основных аспекта демократизации социально-политических отношений.

Первый — исключение из системы государственной власти любых возможностей авторитаризма, таящего угрозу реанимации тоталитарных начал и дезинтеграции общества.

Второй аспект — сохранение и развитие возможностей функционирования в стране различных политических сил, действующих в рамках закона и отражающих интересы различных социальных слоев народа; обеспечение сменяемости властных структур в соответствии с волеизъявлением народа, для которого должны быть исключены любые формы и способы властного административного даления на людей.

Третий аспект демократизации — становление самоуправления населения. Особое значение самоуправления в процессе движения России к интеграционному обществу объясняется, во-первых, тоталитарным прошлым страны и, во-вторых, тем, что самоуправление населения является основой становления в стране гражданского общества и в этом смысле изменения социально-политической структуры и обогащения ее.

Демократизация страны на базе взанмодействия государственных и гражданских начал демократии позволит осуществить стратегический поворот социально-экономического развития страны в направлении преодоления олигархизма и становления в ней исторически перспективной посткапиталистической общественной системы интеграционного типа.

Дело в том, что тенденции разрастания олигархизма, в прошлом государственного, теперь частномонополистического и частногосударственного, хотя и связаны с некоторыми объективными процессами (концентрацией производства и хозяйственной деятельности), в целом являются результатом деформации данных процессов и возникают под воздействием преходящих факторов и ситуаций.

Однако постепенно могут и, вероятно, будут усиливаться факторы, противостоящие олигархической направленности развития. В связи с заложенными в олигархизме угрозами поддержанию социальной, национальной и государственной стабильности и целостности неизбежно нарастание в разных формах стремления к защите исторических перспектив страны, к самосохранению народа. Государство как общеисторическая система, призванная, независимо от его конкретного социального содержания, поддерживать общественную устойчивость и определенную сбалансированность, будет вынуждено так или иначе ограничивать олигархическо-монопольные устремления и защищать национальные интересы страны. Эта потребность резко возрастает в условиях глобализации, формирования мировых геополитических и геоэкономических центров.

Принципиальную роль в преодолении олигархических тенденций играет малое и среднее предпринимательство, рост которого при всех трудностях, противоречиях и т.п. будет происходить потому, что для него в стране есть ресурсная база и оно необходимо для жизнеобеспечения весьма широких слоев народа.

По существу, олигархизму противоречат усиление гуманистической направленности общественных сдвигов и возрастание значимости интеллектуальной деятельности при переходе к постиндустриальным стадиям развития и его инновационному характеру.

Прямой антиолигархический характер в связи с пространственным развитием имеют социально-политические и социальные процессы, обусловленные развитием самоуправления населения, повышением социально-экономической роли муниципальных и региональных уровней, становлением гражданского общества.

В принципе рациональная, с точки зрения использования особенностей России, стратегия ее социального и экономического развития может фактически вести к формированию в стране общественного посткапиталистического устройства интеграционного типа без прямой лобовой постановки этой задачи.

Для этого необходимо, во-первых, правильно выбрать ориентиры и приоритеты развития страны, исходя из ее особенностей и необходимости использования их для решения проблем, созданных сложившейся экономической, социальной, политической ситуацией, и ее положения в мирохозяйственных и геополитических связях. Во-вторых, создать систему рыночных, государственных и негосударственных механизмов и форм, позволяющих сопряженно реализовывать выделенные приоритеты.

В основу выбора ориентиров и приоритетов, совокупность которых составит содержание стратегии социально-экономического развития на основе использования особенностей страны, не могут быть положены отдельные, пусть даже очень крупные, общественно значимые

проблемы. Это должна быть обобщающая проблема, решение которой открывает возможности комплексной реализации всех ее потенциальных ресурсных, природных, социально-экономических и других преимуществ, и это обеспечит ее историческое будущее. Такой проблемой можно считать достижение и упрочение в перспективе экономической, социальной, национальной и пространственной целостности страны, ее конкурентоспособности в условиях мировой глобализации.

Именно данная проблема для России является наиболее важной и сложной, ибо это проблема национального самосохранения в меняющемся мире. Ее решение возможно при условии взаимоувязанности и последовательности обеспечения сбалансированности рыночных отношений и государственного регулирования, перехода к постиндустриальным техно-технологическим стадиям, повышения благосостояния народа, роста его социокультурного уровня, изменения социальных отношений и т.п.

Для достижения такой взаимоувязанности необходимо выделять главное, решающее звено, опираясь на которое можно развернуть целостную цепь стратегических приоритетов и действий, т.е. выстроить всю стратегию социально-экономического развития страны.

Характеристики различных аспектов состояния России, жизнеобеспечения и жизнеустройства в ней, ее геоэкономического положения, особенно в сравнении с ее внутренними возможностями, позволяют считать, что *таким звеном является обеспечение рационального освоения, организации и использования ее пространственного потенциала.*

Пространственный потенциал России — это не только размеры территории в установленных границах. Пространственный потенциал — это наполненность имеющегося пространства различными видами естественно-природных и рукотворных богатств, это разнообразие территориальных географических, климатических, национальных и других особенностей, трудности жизненного освоения территории, существующие в пространстве экономические, социальные, информационные, транспортные и иные связи, определяющие степень его целостности.

В пространственном потенциале по существу синтезируются, интегрируются все составляющие совокупного потенциала страны. Поэтому стратегия рационального освоения, организации и использования пространственного потенциала должна прежде всего предусматривать выделение таких приоритетов, которые позволяют в наибольшей мере практически добиться этой интеграции. В современных условиях и в перспективе к числу подобных взаимосвязанных приоритетов можно отнести:

- *формирование развитого внутреннего рынка* — это основа эффективного использования разнообразных ресурсов страны, осуще-

ствления принципиальных сдвигов в структуре народного хозяйства и размещении производительных сил, преодоления сырьевой направленности экспортных связей, ослабления зависимости экономики страны от колебаний ситуации на мировых рынках и в целом упрочения экономической целостности страны;

- *создание в стране системы инфраструктуры уровня XXI в., во всех ее информационных, транспортных, производственных, экологических, социальных составляющих.* Неразвитость инфраструктуры и ее фактический глубокий кризис — одно из основных препятствий использования всех сторон потенциала страны и решения ее хозяйственных и социальных проблем.

Блоки транспортной, информационной, производственной, рыночной, социальной инфраструктуры должны развиваться во взаимосвязи, но исходной является транспортная и информационная инфраструктура, ибо она служит основой формирования современной инфраструктуры в целом.

Развитие инфраструктуры неизбежно пересечется с рядом других приоритетов, позволит расширить системный подход к формированию ориентиров и приоритетов, связанных с учетом и использованием особенностей совокупного пространственного потенциала страны:

- *завершение формирования органично связанных, но относительно самостоятельных в пределах их функций федерального, региональных и местных (муниципальных) уровней.* Данный процесс представляет собой одну из важных сторон организации пространственного потенциала, которая затрагивает сферу социально-политических и социально-экономических отношений, корректируя их в интересах упрочения социальной целостности страны;
- *формирование региональных и муниципальных образований как субъектов общественных отношений*, которое позволит, во-первых, лучше и полнее использовать особенности регионального и местного потенциала и в соответствии с ними формировать производственную и социально-экономическую структуру, эффективнее вести хозяйство; во-вторых, учитывать эти особенности при выборе форм обеспечения жизнедеятельности и жизнеустройства населения; в-третьих, обеспечивать хозяйственную и социальную инициативу населения, создавать условия для его самоорганизации и самодеятельности; в-четвертых, развивать локальные, внутри- и межрегиональные рыночные связи, увеличивать спрос и предложение на внутреннем рынке страны. Становление региональных и муниципальных образований в качестве целостных социально-экономических струк-

тур, субъектов общественных отношений предполагает не только перераспределение полномочий и ресурсов в их пользу, но и широкий поиск внутренних ресурсов на основе производственно-хозяйственной, социальной и инновационной деятельности, приоритеты которой должны определяться спецификой каждого из них, его местом в системе экономических и других общественных связей;

- *развитие общественной многоукладности России.* Становление региональных и муниципальных социально-экономических структур открывает возможности реально учитывать специфику каждой из них, особенности внутрирегиональной и местной дифференцированности производственных, экономических, социокультурных условий, национально-исторических особенностей, с одной стороны, и потребности использовать такую специфику, — с другой. В результате могут быть созданы условия для формирования укладов, различающихся по социальному типу (частные, кооперативные, муниципальные и др.) и по характеру хозяйства (мелкое, среднее, крупное предпринимательство, некоммерческая деятельность) и другим чертам. Многоукладность завершит освоение и организацию пространственного потенциала и создаст предпосылки для диверсификации направлений производственно-хозяйственной и социальной деятельности с учетом потребностей становления разных укладов, развивающихся в различных региональных условиях.

В совокупности реализация данных и целого ряда других, связанных с ними, ориентиров и приоритетов разных уровней обеспечит взаимоувязанное использование разных сторон российской специфики, развитие различных сторон общественных отношений, упрочит социально-экономическую, социально-политическую целостность страны и единство народа при максимальном расширении способов и форм экономической деятельности, жизнеустройства и жизнеобеспечения населения, социокультурного развития российских народов.

Развитие страны в выделенных направлениях будет равнозначно усилению естественным путем тенденций ее движения к посткапиталистическому, интеграционному обществу без крутых социальных и иных ломок.

Предлагаемый вариант стратегического подхода к социально-экономическому развитию и общественной трансформации страны, с учетом ее объективной специфики, требует серьезной проработки, выделения большого количества взаимосвязанных производственно-экономических, социально-экономических, социально-политических, социально-культурных и иных звеньев и блоков. Вполне понятно, что при его разработке и, тем более, в случае реализации не-

избежно возникнут трудности, противодействия, противоречия. Но идея и потребности сохранения и упрочения целостности страны, обеспечения на этой основе устойчивого и эффективного роста экономики, уровня и качества благосостояния населения, соответствующих XXI в., близка подавляющей части народа. Она продуктивна потому, что не содержит социально-политических и идеологических установок, разделяющих разные социальные слои и силы, наоборот, в ней заложены возможности достижения единения общества на базе обеспечения его внутреннего многообразия, отражающего особенности России.

Выводы

1. Современные исторически перспективные тенденции трансформации общественных отношений в мире и выбранные властью и олигархией направления социально-экономических перемен в России существенно расходятся. Происходит это при официально поставленных задачах включения страны в сообщество цивилизованных развитых государств. Основы такого расхождения связаны с попытками создания в России капиталистического общественного устройства, тогда как наиболее развитые и часть крупных развивающихся стран вступили или вступают в стадию становления новых посткапиталистических и постформационных общественных систем интеграционного (смешанного) типа. Разрыв между выбираемыми в России ориентирами развития и объективными направлениями общественных перемен в мире не позволяет стране реализовать и ее собственные специфические черты, предопределяемые богатством российского пространственного, ресурсного, человеческого, цивилизационного потенциалов, рационально использовать имеющееся общественное богатство.

2. Парадокс заключается в том, что Россия предрасположена к созданию в ней именно интеграционного по сути и смешанного по форме общественного устройства. Сложность реализации возможностей становления в России такой общественной системы во многом объясняется предшествующей российской историей и нынешней общественной ситуацией, которые поставили трансформацию страны в зависимость не от естественно развивающихся экономических, социальных и иных процессов (от саморазвития), а от сознательно (и, заметим, неудачно) выбираемых преобладающими социально-политическими силами стратегий реформ и перемен.

3. Однако сложившаяся в стране ситуация отнюдь не устраняет ни целесообразности, ни прямой потребности, ни определенных возможностей становления российского варианта общества интеграционного типа как способа преодоления общественного кризиса и обеспечения исторических перспектив страны. Соединение слож-

ностей и потребностей движения России к обществу нового типа ставит задачу, во-первых, раскрытия особенностей современного общественного прогресса и новых общественных систем в их приложении к особенностям России; во-вторых, расширения и наращивания уже частично имеющихся и созданных начал и структур нового общества, что связано со стратегическим поворотом в проводимой социально-экономической политике; в-третьих, осознания общественностью и властью содержания происходящей в мире социально-экономической трансформации и потребности ее реализации в России посредством становления в ней общественной системы интеграционного типа на базе максимального учета специфики страны.

Термины и понятия

Общественные системы
Характер и тип общественного развития
Общественная трансформация
Посткапитализм
Интеграционное (смешанное) общество
Общественные уклады и многоукладность
Пространственный потенциал

Вопросы для самопроверки

1. Каковы основные тенденции мирового общественного развития?
2. Каковы основные черты интеграционного (смешанного) общества?
3. В чем заключаются потребности, сложности и возможности становления в России общества нового типа?

5.1. УРОВНИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Развитие экономики любого государства зависит не только от процессов, происходящих на макро- и микроуровне, но и от происходящего на мезо- (региональном) уровне[1]. Все названные уровни органически взаимосвязаны и, интегрируясь, формируют экономическое пространство страны.

Обусловлено это тем, что развитие экономики основывается на разделении труда, непременной составляющей которого выступает географическая (пространственная) его форма, включающая следующие группы факторов:

- постоянно действующие (размеры территории, климат, почвы, растительность, рельеф, удаленность от моря и т.п.);
- трансформирующиеся в ограниченных временных пределах (природные ресурсы, транспортная инфраструктура и т.п.);
- социальные (численность и плотность населения, его этническая структура, соотношение городского и сельского населения, инновационный потенциал и т.п.);
- геополитические (удаленность стран и регионов от мировых центров экономического притяжения и т.п.).

Выделяют широкую и узкую трактовку региональной политики.

Согласно ***широкой трактовке*** региональная политика прежде всего направлена на организацию пространства в соответствии с определенной долговременной *стратегией социально-экономического развития* конкретного государства. Суть этой стратегии можно определить как обеспечение стабильности социального, экономического, правового, политического и прочих пространств, в том числе и экономическими методами.

При такой постановке конечная задача региональной государственной политики не может быть сведена к получению прибыли (дохода) или иному кратко- и среднесрочному экономическому эффекту. Стабильность рассматривается здесь как фактор, обеспечива-

[1] На эти проблемы экономисты и экономгеографы стали обращать пристальное внимание с начала XIX в. (И. Тюнен, 1847; А. Вебер, 1909; А. Кристаллер, 1930; А. Леш, 1933). Тогда же были выявлены такие важные элементы экономической теории и практики, как факторы размещения (А. Вебер), закономерности распределения городов в пространстве (А. Кристаллер), образование экономических районов (А. Леш). Большое внимание проблемам рационального размещения уделялось в России (Н.Н. Баранский, Н.Н. Колосовский, Н.Н. Некрасов, В.Е. Немчинов и пр.).

ющий осуществление последовательных общегосударственных мероприятий, гарантирующих защиту общественных интересов.

Региональная политика реализуется на двух уровнях — центр и периферия. Поэтому, осуществляя ее, общество, по мере своего развития, вынуждено как перманентно трансформировать систему отношений между центром и регионами, так и влиять на межрегиональные взаимодействия.

На первом уровне обеспечивается формирование общегосударственных основ взаимодействия центра и периферии (или взаимодействия большего количества уровней) методами общегосударственного регулирования, контроля и санкций. Эту функцию реализуют общегосударственные исполнительные и законодательные органы.

На втором уровне интересы сосредоточиваются вокруг развития регионального хозяйства, рассматриваемого как главное условие решения социальных, экологических, политических и прочих проблем конкретных регионов. Региональную политику на этом уровне вырабатывают и осуществляют исполнительная и законодательная ветви власти регионов.

Согласно ***узкой трактовке***, государственная региональная политика сводится к *оказанию помощи регионам* в решении внутрирегиональных проблем. В этом случае цели рассматриваемой политики имеют кратко- и среднесрочный характер, а связана она с поддержкой государством отдельных регионов (экономического бедствия, депрессивных, районов нового освоения и т.п.). Иными словами, региональная политика достаточно прагматична. Она направлена на получение конкретного, «просчитываемого» экономического, социального, политического, экологического и прочего эффектов.

Говоря о государственной региональной политике, следует сразу оговорить — о политике государства какого типа идет речь.

В унитарных государствах она строится на подчиненности регионов (административно-территориальных единиц) центру. Степень названной подчиненности различна. Но даже в странах, где регионы обладают самыми широкими полномочиями, авторитет центра остается непререкаемым.

Иная ситуация складывается в федерациях. Сама природа их возникновения предполагает наличие конституционно закрепленного за субъектами федерации перечня предметов ведения, вмешиваться в осуществление которых центр неправомочен. Этот перечень не является неизменным. Однако сохранение названного принципа носит всеобщий характер.

Отсюда вытекает, что часть вопросов межрегионального хозяйственного взаимодействия, в том числе в области укрепления единства экономического пространства, в федерациях регулируется органами исполнительной и законодательной власти регионов.

Таким образом, в отличие от стран с унитарным государственным устройством, в федерациях имеют место два уровня государственного управления — федеральный уровень и уровень субъектов федерации.

Федерации не возникают произвольно. Для их образования требуются социально-экономические предпосылки, связанные с формированием рыночных отношений.

5.2. ЕДИНОЕ И ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

По мере становления рынка в границах конкретных государств постепенно складывались отношения, которые характеризует приоритет экономических механизмов согласования интересов населения. Достигается это согласование через обеспечение свободы движения товаров, капиталов, рабочей силы, а со второй половины XX в. — информации.

Эту свободу движения обеспечивает соответствующая система стимулов и сдержек. В их минимальный набор входят единые денежно-кредитная, финансовая (включая налоговую), таможенная и прочие системы. Этот набор обязательно включает и единые законодательные основы, которые, помимо прочего, гарантируют формальное равенство прав граждан.

Соблюдение вышеназванных условий способствует тому, что в границах конкретного государства существуют не просто рыночные отношения, но определенная, достаточно устойчивая их система, основу которой составляет добровольная интеграция интересов экономически активного населения. Именно эта достигаемая эволюционным путем интеграция формирует единое (рыночное) экономическое пространство. И только в силу и в меру добровольности интеграции названных интересов данное пространство обладает устойчивым иммунитетом по отношению к разрушительным для него тенденциям — сепаратистским, политическим и пр.

Устойчивости единого (рыночного) экономического пространства (далее — единого экономического пространства) на определенном этапе развития начинает способствовать и государственное регулирование. Оно позволяет согласовать экономические интересы с социокультурными, этнокультурными и т.п. интересами, реализуемыми во внеэкономических «плоскостях» общественных отношений и регулирующего их права. Причем приоритет экономических мотивов поведения ставит пределы воздействию названных внеэкономических составляющих на социально-экономические процессы. Именно поэтому эффективность государственного регулирования во многом предопределена тем, насколько последнее учитывает данные пределы.

Таким образом, имеет место следующая общеисторическая последовательность (логика): развитие рынка → формирование едино-

го экономического пространства → формирование института демократии → государственное регулирование.

Но возможна и вторая, базирующаяся на нерыночных мотивах поведения линия общественного развития, в рамках которой возникают и воспроизводятся отношения, формирующие общее (нерыночное) экономическое пространство. Все происходящее в его границах регулируется внерыночными (а часто и внеэкономическими) механизмами.

Особенность данной линии развития в том, что государство (центральная власть) монополизирует в своих руках не только имманентные ему политические функции, но и большую часть функций экономических.

В результате производитель, оставаясь основным субъектом хозяйствования, вместе с тем не является главным субъектом принятия хозяйственных решений. Их принимает государство в лице бюрократии. Что же до прав собственника, то они по преимуществу зависят от соотношения политических сил. При этом население, естественно, не является абсолютно пассивным. Однако его активность направляется верхами не на интеграцию собственных экономических интересов, а на реализацию целей, выдаваемых бюрократией за общенациональные.

Формированию и развитию общего (нерыночного) экономического пространства (далее — общего экономического пространства) способствуют различные факторы и интересы (политические, оборонные, наступательные, этнокультурные, даже родственные). Но в любом случае, в границах данного пространства интересы центральной власти и властных структур всегда абсолютно обособлены и стоят над интересами экономически активного населения.

В этих условиях поведение населения стран и регионов определяют в первую очередь внеэкономические интересы. По данной причине воздействие этих интересов на социально-экономические процессы становится определяющим. В значительной мере этому способствует и то, что государство, действующее через посредство своей бюрократии, выступает единственным субъектом собственности на информацию и это позволяет (естественно, в сочетании с другими факторами) воспроизводить условия, в рамках которых политика подчиняет себе экономику, а интерес политический или этнокультурный — интерес экономический.

Чисто внешне функционирование общего экономического пространства обеспечивают те же институты, что и институты, присущие пространству рыночному. И здесь необходимо единство денежной, кредитной и финансовой (включая налоговую) систем, таможенных ограничений, законодательства и проч. Но сходство это формально и полностью «перекрывается» качественными различиями. В чем они?

Во-первых, в том, что исключается свобода товаропроизводителей и собственников (в том числе в области получения информации). Во-вторых (вследствие отмеченного), в том, что, в отличие от единого экономического пространства, где законодательная и исполнительная власти в значительной степени подконтрольны гражданам, сохранение основ общего экономического пространства предполагает, чтобы интересы власти всегда превалировали над интересами населения.

Итак, логика формирования общего экономического пространства качественно отличается от логики формирования единого экономического пространства. Она не связана ни с образованием действительно национального интереса, ни с укреплением принципов демократии. На данной основе может возникнуть только нормативное общество, экономика которого управляется административно-командными методами. Особенность такого общества в том, что нормы общественной жизнедеятельности здесь прежде всего определяются социально-политическими предпочтениями правящих элит, а не реальными социально-экономическими интересами — интересами экономически активного населения.

5.3. ПРИНЦИПЫ ФЕДЕРАЛИЗМА

Характеризуя природу и различия единого и общего экономического пространства, мы говорили о государствах «вообще». Однако в мире существует огромное разнообразие стран, каждой из которых присущи свои специфические формы реализации общих закономерностей. Вместе с тем, несмотря на имеющееся многообразие, можно осуществить классификацию государств по различным признакам. Попытаемся понять, имеется ли зависимость между формой государственного устройства и разновидностью экономического пространства.

Анализ природы и особенностей развития федеративных государств показывает, что представление, будто они являются результатом просто принятия соответствующей конституции, неверно. Конституция федеративного государства только подводит нормативно-правовую черту под длительными эволюционными процессами, охватывающими сферу межгосударственных (межрегиональных) социально-экономических и иных отношений. И в основе этих процессов лежат не столько интересы подготовивших и принявших конституцию первых лиц образующих федерацию государств, сколько, повторим, интересы экономически активного населения, полагающего, что в данных конкретных условиях федерация предоставляет наибольшие гарантии защиты его интересов.

Остановимся теперь на том, какие государства (регионы) признаются полноправными субъектами федерации.

Начнем с того, что не все именующиеся федерациями государства признаются таковыми. Федерация — это всегда особая форма межгосударственного экономического союза. Содержание этого союза состоит в особой форме отношений, порожденной добровольным объединением национально-государственных образований. Причина этого объединения всегда одна — признание их гражданами экономической и политической целесообразности подобного союза. Следовательно, этот союз имеет экономические цели и вызван к жизни конкретными экономическими интересами.

Данная качественная особенность порождает социально-экономическую специфику федеративных государств.

Первая особенность в том, что федерация и субъекты федерации — это равноправные партнеры.

Субъекты федерации, утрачивая при вхождении в федерацию свой государственный суверенитет, сохраняют статус национально-государственных образований. Как результат: не государство наделяет их полномочиями, а они, создавая новое государственное образование, определяют как общефедеральные, так и собственные предметы ведения.

Содержание ***второго*** отличия федераций от унитарных государств состоит в ограничениях, не позволяющих признать субъектом федерации любую пожелавшую того страну либо регион.

Субъектом федерации может быть признан только экономически самодостаточный партнер. Это означает, что он должен быть способен обеспечить каждодневные потребности своего населения, содержать государственный аппарат, отвечать по обязательствам и т.п. за счет собственных ресурсов. Иные, неспособные реализовать данный принцип территориальные образования получают статус автономий, ассоциированных членов и пр.

Два названных отличия федераций от унитарных государств порождают систему, позволяющую говорить о формировании внутри федераций особой системы общественных отношений — федеративных отношений. Основополагающими элементами данной системы выступают: межбюджетные отношения, отношения собственности и система государственного территориального управления.

В любой стране, вне зависимости от формы ее национальной государственности, обязательно соблюдение важнейшего принципа межбюджетных отношений: соответствия доходных (в первую очередь налоговых) полномочий расходной ответственности сторон. Поэтому доходы государственного бюджета, региональных, а также местных бюджетов должны соответствовать их расходам. Важность обеспечения этого принципа обусловлена двумя обстоятельствами:

- если доходы будут ниже расходов, субъект межбюджетных отношений окажется неспособным выполнить свои функции (в том

числе обязательства перед гражданами). Это окажет негативное воздействие на состояние региональных и национальной экономик, вызовет рост социального напряжения и т.п.;

- если доходы отдельных субъектов межбюджетных отношений будут выше их расходов, по причине нерационального распределения доходных полномочий, результат может буть аналогичен рассмотренному. Вызвано это будет фактическим созданием режима наибольшего благоприятствования для одних субъектов межбюджетных отношений за счет ущемления прав других.

В различных типах государств осуществление рассматриваемого принципа происходит по-разному.

В унитарных государствах он реализуется в рамках вертикальной модели бюджетного федерализма. Здесь государство, наделяя региональные органы управления конкретными полномочиями, одновременно передает в их распоряжение соответствующую этим полномочиям налогооблагаемую базу.

В федерациях реализуется горизонтальная модель бюджетного федерализма. Как уже отмечалось, в основе формирования доходной базы бюджетов федерации и ее субъектов лежат изначально распределенные между ними (при образовании федерации) предметы ведения. Поэтому не от решения центра (как это имеет место в странах унитарных), а от того, какие предметы ведения конституционно закреплены за сторонами, зависит контингент налоговых полномочий и доходов, на получение которых имеют право регионы. В этом ***третье*** качественное отличие федераций от унитарных государств.

Неизменность принципов формирования горизонтальной модели бюджетного федерализма не исключает, а, напротив, предполагает внесение изменений в практику распределения предметов ведения федерации и ее субъектов. В ходе экономического развития, а также вследствие изменения политической и иной ситуации могут расширяться как предметы ведения федерации, так и, напротив, ее субъектов. Но происходит это при условии обоюдного согласия, когда, например, государство готово на себя принять, а регионы передать (либо государство передать, а регионы принять) другой стороне дополнительные полномочия с обеспечивающей их (полномочия) выполнение налогооблагаемой базой.

Государственная собственность является непременным атрибутом современной экономики. В странах с унитарным устройством эта собственность одноуровневая. Она сосредоточена в руках государства, которое и определяет принципы владения, распоряжения и пользования ею. В странах же с федеративным устройством функционирует двухуровневая система государственной собственности, где первый уровень — это государственная собственность федерации, а второй — государственная собственность субъектов федерации. По-

требность в столь сложной системе государственной собственности связана, во-первых, с тем, что субъекты федерации сохраняют статус национально-государственных образований и потому решают широкий круг государственных задач. Во-вторых, распределение предметов ведения между федерацией и ее субъектами само по себе не может служить гарантией выполнения сторонами взятых на себя обязательств. Не способна дать такие гарантии и горизонтальная модель бюджетного федерализма. И первая, и вторая будут иметь устойчивый характер лишь при условии включения субъектов федерации в систему экономических отношений в качестве равноправного их участника. А это достигается только путем наделения их правом владения, распоряжения и пользования объектами собственности. Это ***четвертое*** отличие федераций от унитарных государств.

Наличие второго уровня государственной собственности не означает, что субъекты федерации обладают государственным суверенитетом. В их владении находятся лишь те объекты, которые гарантируют выполнение конституционно закрепленных за ними предметов ведения. Иное относится либо к федеральной государственной собственности, либо к собственности местного самоуправления (в зарубежной литературе используются термины «местное управление», «местное правительство»).

Как и в случае с межбюджетными отношениями, пообъектный раздел собственности не является раз и навсегда данным. В последние десятилетия в ряде стран в состав государственной федеральной собственности переводятся (с использованием различных механизмов) месторождения полезных ископаемых и иные объекты, находившиеся ранее в государственной собственности субъектов федерации. Однако, как и в случае с межбюджетными отношениями, процесс этот не осуществляется лишь по воле одной из сторон.

Анализ особенностей формирования системы межбюджетных отношений, а также отношений собственности в государствах с федеративным устройством, свидетельствует, что в федерациях вертикаль власти должна иметь иную, более сложную, нежели в государствах унитарных, структуру. В этом состоит ***пятое*** качественное отличие федераций от унитарных государств, где функции региональных органов власти определяются центром.

Однако данное отличие не дает оснований для вывода о независимости друг от друга уровней государственной власти федерации, с одной стороны, и субъектов федерации — с другой.

Во-первых, хотя и федерация, и субъекты федерации выполняют внешне часто схожие функции, они не дублируют друг друга, а подчиняются принципу «субсидиарности», согласно которому вышестоящие органы власти должны решать только те задачи, которые не способны эффективно осуществить нижестоящие органы.

Во-вторых, нарушение принципа субсидиарности, а также невыполнение какой-либо из сторон своих функций приводит к административным мерам воздействия различного уровня жесткости в адрес виновной стороны.

Таким образом, субъекты федерации не являются полностью независимыми субъектами законодательной и исполнительной инициатив. Система государственного территориального управления в федеративных государствах унитарна в той мере, в какой это необходимо для обеспечения единства экономического, правового и политического пространства страны. Но унитарность эта — особого рода, поскольку ответственность за невыполнение своих функций должны нести не только регионы перед государством, но и государство перед субъектами федерации.

Государственные образования, для которых характерно наличие вышеперечисленных качественных признаков, именуются ***реальными федерациями***, которые характеризуют:

- соответствие ответственности (в том числе бюджетной) органов исполнительной и законодательной ветвей власти всех уровней их правам;
- равенство прав граждан всех образующих федерацию субъектов вне зависимости от их этнокультурной принадлежности;
- единство экономического пространства;
- единство политического пространства;
- общность правового пространства при подчинении субъектов федерации общефедеральным законам, не вторгающимся в предметы ведения регионов;
- общность социального пространства;
- «горизонтальная» модель бюджетного федерализма;
- наличие двух уровней (федерального и субъектов федерации) государственной собственности;
- местное самоуправление, не входящее в систему государственной власти, но ответственное за осуществление ряда общегосударственных (прежде всего социальных) задач.

Итак, реальные федерации могут образовать лишь государства, в основе возникновения которых лежала интеграция социально-экономических интересов граждан, которая реализовалась в форме единых экономических пространств. Потому реальная федерация — это не просто форма государственного устройства. Она представляет собой одну из специфических форм демократии.

Попытаемся понять, в какой мере экономическое пространство России позволяет сформировать на ее территории реальную федерацию.

5.4. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Высказывается мнение, что царская Россия была федеративным государством. Однако анализ исторического опыта развития ее государственного территориального управления позволяет утверждать, что, во-первых, названное управление реализовывалось в рамках унитарной модели национальной государственности. Во-вторых, его основу составляла административно-командная система управления.

Наследником этой практики был СССР. В советский период властная вертикаль включала в качестве структурирующей основы партийные комитеты, в меньшей степени — профсоюзы и советские органы. Но данные «новеллы» не внесли бы качественной новизны в принципы государственного территориального управления, если бы не отрицание рыночных отношений.

Результатом данного отрицания выступила преимущественно «узкая» трактовка региональной политики в СССР, что, в частности, породило ее слабую социальную мотивацию на местах.

Так, например, развитие республик, автономий и регионов не имело целью формирование на соответствующих территориях хозяйственных комплексов, обеспечивающих реализацию каждодневных потребностей населения, снижающих зависимость республик, автономий и регионов от поставок на их территорию товаров и услуг и пр. Это развитие прежде всего ориентировалось на обеспечение потребностей либо всего народнохозяйственного комплекса, либо отраслей и отдельных общегосударственных программ, либо «социалистического лагеря».

Ограничив задачи размещения производительных сил целью превращения экономики в «единую фабрику», руководство страны реализовывало лишь один аспект региональной политики — политику территориально-отраслевую. В результате сложилось общее экономическое пространство, в границах которого могла возникнуть только псевдофедерация. Такой псевдофедерализм был порожден ориентацией не на комплексное развитие региональных хозяйств, а на региональную политику, в рамках которой регионы воспринимались как своеобразные «цеха» «единой фабрики» — экономики СССР.

Во многом именно по этой причине, несмотря на существенные достижения в области развития республик, автономий и регионов, при переходе к рынку большинство региональных хозяйственных комплексов оказалось неспособно гарантировать обеспечение даже элементарных социальных потребностей населения. Причина в том, что структура региональных экономик десятилетия выстраивалась прежде всего под задачу решения общегосударственных задач, и лишь во вторую очередь — реализации региональных интересов.

Характер размещения производительных сил определял и национально-государственное устройство страны. В СССР утвердился типичный для общего экономического пространства национально-территориальный принцип административно-территориального деления.

Причиной и результатом отмеченного подхода к национально-государственному устройству выступила государственная национальная политика. Характерной ее чертой стала подмена национального интереса всех граждан (вне зависимости от их этнокультурного происхождения) механической суммой интересов отдельных этнических сообществ. Право на «субъектность» в составе СССР (и РСФСР) было обусловлено чисто политическими факторами, при полном игнорировании экономического потенциала республик и регионов. В результате административно-территориальное деление страны приобрело «внеэкономическую» природу.

Перечисленные особенности не исчезли с распадом СССР, усугубив кризисные явления в экономике и обществе. Иного и быть не могло, поскольку реформы, направленные на формирование реальной федерации, разворачивались в границах общего (нерыночного) экономического пространства.

Однако процесс формирования ревльной федерации затрудняют и ***факторы объективного порядка***.

Прежде всего выделим *экономико-географические особенности*, где на первом месте стоят природно-климатические особенности регионов. Варьирует их насыщенность транспортной и энергетической инфраструктурами. Различаются численность и плотность проживающего в регионах населения. В этих условиях качественно разнятся нормативы обеспечения социальных потребностей населения, расходы государства, регионов и местного самоуправления, например, в сфере медицины и образования. Характеристика этих диспропорций дана в предыдущей главе. Дополнительно данный вопрос будет рассмотрен в следующей главе.

Существенны *этнокультурные* особенности. Имеет место разница исторических традиций. Несопоставимые представления о базовых ценностях и о приемлемости различных механизмов преобразований характерны не только для отдельных категорий граждан, но и для территориальных сообществ.

Наконец, следует указать на *исторические* особенности, в числе которых большое значение имеет то обстоятельство, что за свою почти тысячелетнюю историю наше общество не имело опыта жизнедеятельности в условиях федеративных отношений. Различаются и представления граждан о формах и методах организации власти.

К концу 1990-х гг. стала понятна значимость воздействия вышеперечисленных особенностей как на результативность социально-экономических реформ, так и на перспективы формирования в России реальной федерации. Стало очевидно, что дальнейшая механи-

ческая, неуправляемая децентрализация системы государственного территориального управления чревата необратимыми негативными изменениями экономического, правового и политического пространств страны. Было также признано, что развитие отечественного федерализма не может пойти по пути, который был пройден другими федерациями. Здесь можно выделить как минимум две причины.

Во-первых, в России в полной мере не реализуем принцип субсидиарности, который достижим только в ситуации минимальных различий уровней социально-экономического развития регионов (как это, например, имеет место в Западной Европе, где разрыв базовых показателей развития регионов не превышает 3–5 раз, или в США, где он составляет 2–3 раза). В России же, где по ряду социально-экономических показателей межрегиональные различия составляют десятки раз, возникает объективная необходимость в компенсационных механизмах. И задействовать эти механизмы можно лишь на общефедеральном уровне.

Во-вторых, пришлось признать, что в России распределение предметов ведения между государством и регионами осуществляется не «снизу», как это имело место во всех федерациях мира, а «сверху». У нас не регионы передают часть своих предметов ведения государству, а государство — регионам. Конечно, такая практика не имеет ничего общего с мировым опытом. Однако почти 20 лет реформ доказали, что иная модель приведет к разрушению страны, как это произошло с СССР, Югославией, Чехословакией.

В этой ситуации государство объективно вынуждено принять на себя груз ответственности за обеспечение комплекса социальных функций, которые в иных условиях могли бы стать прерогативой регионов и местного самоуправления. Но такая модель является переходной и должна распространяться лишь на начальный период формирования федеративных отношений.

Выводы

На ближайшее десятилетие главное место в выстраивании отношений в системе «центр — регион» займет деятельность по четырем направлениям.

1. Определение стратегии государственной региональной политики, ориентированной на формирование в границах РФ национальной инновационной системы. Только решив эту задачу, Россия войдет в состав развитых стран мира.

2. Совершенствование двухуровневой (Федерации и субъектов Федерации) системы государственного территориального управления, предполагающее, во-первых, конкретизацию предметов ведения Российской Федерации и ее субъектов; во-вторых, уточнение полномочий органов исполнительной и законодательной ветвей власти Российской Федерации и ее субъектов; в-третьих, формиро-

вание системы территориальных органов управления и контроля за реализацией федеральной государственной региональной политики.

3. Замена практики бюджетного выравнивания субъектов Российской Федерации формированием основ их реального экономического выравнивания. Здесь предстоит конкретизировать отечественную модель бюджетного федерализма, поскольку нужна система межбюджетных отношений, отражающая не желаемое, а реальное соотношение полномочий органов исполнительной власти сторон. Только определившись с этим, можно определить размеры доходной части соответствующих бюджетов в кратко- и среднесрочной перспективе. Главное требование, которое должно быть обеспечено,— это предсказуемость государственной бюджетной политики. Также необходима рационализация недропользования, так как в кратко- и среднесрочной перспективе экономическое развитие страны будет во многом связано с эффективностью недропользования. Значимость природно-ресурсной составляющей в экономике страны и отдельных ее регионов требует определенности в вопросах владения, распоряжения и пользования месторождениями полезных ископаемых и иными видами природных благ. Оптимальной моделью является сохранение за регионами ряда функций в сфере организации недро- и природопользования, при одновременном ужесточении контрольных функций за рациональным природопользованием (в том числе за геологоразведкой) со стороны государства.

4. Углубление муниципальной реформы, направленное на расширение полномочий местных органов власти в социально-экономической сфере. Здесь предстоит решить две проблемы. Во-первых, реализовать на общегосударственном уровне программу подготовки кадров для муниципалитетов. Во-вторых, обеспечить расширяющиеся полномочия местных органов власти соответствующей экономической базой.

Термины и понятия

Бюджетный федерализм
Единое (рыночное) экономическое пространство
Общее (нерыночное) экономическое пространство
Региональная политика
Принцип субсидиарности
Субъект федерации
Унитарное государство
Федеративное государство (федерация)

Вопросы для самопроверки

1. Назовите уровни реализации региональной политики.
2. Охарактеризуйте социально-экономическую специфику федеративного государства.

Глава 6 НАЦИОНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ

Интегрированным субъектом национальной экономики является нация как исторически сложившаяся общность («единство, наличие неразрывных связей») людей по языку, психическому складу и культуре. Нация использует совместную территорию, хозяйственную систему, государственную организацию как средства своего выживания и развития. Взаимодействие национальных экономик определяет развитие мирового хозяйства.

Национальная солидарность проявляется в социально-экономической взаимоподдержке членов нации, в их моральных обязательствах обеспечивать занятость, уровень и качество жизни, охрану природных богатств нации, защиту национальных интересов во внешнеэкономических отношениях. Неформальные нормы национальной солидарности лежат в основе формальных институтов — законов и правил, регулирующих обязательства граждан перед государством и государства перед гражданами, а также в основе международных отношений.

Только сама нация в лице своего государства несет ответственность за благосостояние своих членов и за само их существование — ни одна международная организация такой ответственности на себя не берет, что полностью подтвердилось в условиях глобального экономического кризиса, развязанного финансовой системой США в 2008 г., с последствиями которого каждой стране приходится справляться самостоятельно. Это надо иметь в виду при ознакомлении с различными рекомендациями международных организаций, касающихся национальной социально-экономической политики.

Коренные интересы нации являются более глубокими и общими, чем интересы социальной или этнической группы, организации или индивида. Поэтому общенациональный подход к решению многих социально-экономических проблем является объективно необходимым.

Особенности национальной экономики предопределяют направленность национального экономического мышления. Формируются национальные школы экономической мысли, которые ищут пути обеспечения экономического роста, повышения уровня и качества жизни населения.

6.1. НАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ, ЕГО ОТЛИЧИЕ ОТ КЛАССОВОГО, НАЦИОНАЛИСТИЧЕСКОГО, ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКОГО

Национальное экономическое мышление является частью национального самосознания, способности мыслить национально (т.е. исходя из общенациональных интересов). Оно появляется значительно позже, чем формируется сама нация. Поэтому ***«национальный менталитет»***, т.е. некоторые национальные стереотипы мышления и поведения, далеко не всегда соответствуют общенациональным интересам. Путь к выработке действительно национального экономического мышления является долгим и трудным.

Поскольку исторические пути, приведшие к образованию современных наций, существенно различались, то существенно различаются психика и культура отдельных наций.

Можно выделить ***четыре типа современных наций***.

Первый — это *моноэтнические нации*, т.е. нации с единым языком, культурой и психическим складом. Такие нации преобладают в Западной и Центральной Европе. То, что в этих странах (как Германия, Франция, Голландия и др.) после Второй мировой войны появились миллионы иммигрантов из мусульманских и иных стран, положения пока не меняет, поскольку перед этими иммигрантами стоит дилемма — либо ассимилироваться в соответствующую нацию, либо продолжать существовать вне ее в виде осколков иностранного этноса.

Второй тип — это *полиэтнические нации*, сложившиеся на базе длительного сближения и взаимопроникновения культур, черт психики и использования общего языка группой ранее сформировавшихся и продолжающих развиваться наций и народностей. Полиэтническими нациями являются российская, китайская, индийская, афганская, иранская и др. Основным ядром российской нации служит *русская* нация. Но одновременно в российскую нацию входят нации Поволжья и Приуралья (татарская, башкирская, чувашская и др.), нации Северного Кавказа (дагестанская, чеченская, осетинская и др.), Сибири и Дальнего Востока (якутская, бурятская и др.). Распад СССР привел к ускорению развития новых полиэтнических наций — например, украинской и казахстанской.

Для прогресса полиэтнических наций особое значение имеет не только собственно национальная политика «суперэтнического» государства, но и национальный аспект всех областей жизни общества — экономической, политической, религиозной.

Третий тип наций — *эмигрантские*, т.е. нации, сформировавшиеся во вновь открытых европейцами частях света — Северной и Южной Америке, Австралии, Новой Зеландии — в основном из потоков эмигрантов из Европы и вывоза рабов из Африки (это прежде всего

США, Канада, Аргентина, Бразилия, Австралия, Новая Зеландия). Для психики этих наций (особенно США, Канады, Новой Зеландии) характерен резко повышенный уровень предприимчивости, мобильности, индивидуализма, а для культуры — богатая смесь элементов разнородных культур, объединяющим началом в которой является абсолютный приоритет материальных ценностей. Ранее такие нации характеризовали как «плавильный тигль», подчеркивая однородность получаемого в итоге сплава. Однако чем далее, тем больше выявляется живучесть в них самобытных этносов (мексиканцы — в США, французы — в Канаде и др.) с перспективой превращения этих стран в полиэтнические нации.

Четвертый тип современных наций — это нации, возникающие после Второй мировой войны *на почве взаимодействия родоплеменных союзов* между собой и с ранее сложившимися относительно современными нациями. Этот тип наций характерен для большинства стран Африки; его становление нередко протекает в ходе кровопролитных затяжных конфликтов и затруднено вмешательством внешних сил.

Культурные и психические различия в типах наций, разрыв между ними по уровню экономического развития и по тому месту, которое они занимают в современном всемирном хозяйстве, неизбежно порождают различия в национальном экономическом мышлении.

Следует отметить принципиальное отличие подхода к хозяйственным процессам с позиций общенациональных интересов от подходов с групповых, националистических и индивидуалистических позиций.

Социальные группы и классы, желающие существовать долго, должны мыслить национально. Однако нарушение данного императива дало основание для представлений о том, что национальные интересы — это всего лишь камуфляж для интересов доминирующих социальных групп. Такие представления отчасти справедливы лишь для периодов национальных катаклизмов.

Национальное экономическое мышление не является также националистическим или расовым, поскольку последние два апеллируют не к языку, культурным ценностям, традициям, общим интересам и достижениям народа, а прежде всего к общности по крови и дремлющим в подсознании инстинктам агрессии.

Национальное экономическое мышление исходит из того, что развитие национальных языка, культуры, психики, историческая селекция традиций происходят в живом взаимодействии наций, однако экономические условия этого взаимодействия должны быть взаимно благоприятными. Национализм в большинстве случаев является болезненной реакцией более слабых с экономической точки зрения наций на агрессивный эгоизм более сильных. Здоровый национальный подход призван противостоять тому и другому.

Нация не тождественна обществу и государству.

Общество — это всегда исторически ограниченная социально-экономическая и политическая система, срок ее жизни намного короче, чем срок жизни нации, а интересы последней шире и глубже любой данной общественной системы.

Государство есть прежде всего форма политической организации нации. Его интересы как системы власти, как «служилого класса» отнюдь не всегда совпадают с интересами нации вообще и с ее потребностями. Историческое верховенство интересов нации над интересами государства несомненно, однако государство постоянно стремится навязывать свои специфические интересы нации и выдавать их за общенациональные. О национально-государственных интересах правомерно говорить лишь в той мере, в какой государство выражает общенациональные интересы и подчиняет им свою политику.

Национальное экономическое мышление всегда предполагает ту или иную политическую организацию нации, т.е. государственность, но его нельзя путать с совершенно иным подходом, провозглашающим: интересы государства превыше всего!

Интересы отдельной личности могут совпадать с интересами нации, а могут и расходиться с ними. Там, где интересы личности совпадают с национальными, но противоречат интересам государства, можно с полным основанием заявить: интересы личности выше интересов государства. Однако личность, которая ставит свои интересы выше интересов нации, оказывается попросту вне нации.

Мышление большинства экономистов стран Запада до сих пор было национальным. Но далеко не все теоретики осознают, что они всю жизнь говорят прозой национальных интересов, и еще меньше таких, которые, осознав, признают это открыто. И это понятно, потому что всякий теоретик претендует на всеобщность своей конструкции, даже когда он сопровождает свои претензии серьезными оговорками.

Экономическая мысль всегда искала источники «скудости и богатства» наций, и прежде всего своей нации,— это был и есть главный вопрос экономической теории.

Вся история западной экономической мысли подтверждает, что любая теория, даже самая абстрактная, имеет национальные корни, а если она воспринимается вместе с ее практическими выводами, то может оказаться для другой нации приемлемой или неприемлемой — в зависимости от степени совпадения или различия национальных условий и интересов.

Мыслить национально — значит учитывать интересы и будущих поколений нации. Для этого необходимо согласовывать текущие интересы нации с постоянным наращиванием ее производственного

потенциала и сохранением окружающей среды. Хозяйственная система не должна удовлетворять только текущие интересы нации, а тем более интересы какой-то ее части, ценой причинения ущерба для ее производственного потенциала и природных ресурсов.

Нация развивается в тесном общении, сотрудничестве и состязании с другими нациями. Но внешнее воздействие может стать смертельным, если не направить его в нужное русло. В этой сфере национальное экономическое мышление противостоит двум укоренившимся догматам. Один из них состоит в том, что экономическая интеграция кладет конец национальной обособленности и вообще бытию наций как самостоятельных социальных организмов. Согласно другому экономическая интеграция отсталой нации с передовой всегда полезна для первой. Послевоенная история показала, что есть три пути международной экономической интеграции.

Первый путь — западноевропейский — это *поэтапное сближение* внутри ограниченной группы стран с обязательным сохранением равновесия между национальными интересами и интернационализацией национальных рынков; последние постепенно сливаются в единый рынок при поступательном развитии каждой национальной составляющей. Таким образом, экономическая база самостоятельного социального бытия каждой нации не только не разрушается, но даже укрепляется. Этим классическим путем стараются следовать и некоторые развивающиеся страны, создающие общие рынки.

Второй путь — формирование *открытой экономики в отсталых странах*. В этом случае утрачивается хозяйственная основа нации, возникает политическая неустойчивость.

Наконец, ***третий путь*** — это строго регулируемая поэтапная *интеграция ряда экономически отсталых стран* в мировое хозяйство, при которой сама интеграция используется как средство национального развития.

Итак, в ходе международного взаимодействия нация либо получает импульс к развитию, либо разрушается — третьего не дано. И здесь у национального мышления нет приемлемой альтернативы. Либо вы живете в своем национальном доме, либо ваш дом превращается в проходной двор. «Жить единым человечьим общежитьем», как выяснилось, можно только по принуждению.

Национальное экономическое мышление не ограничивает экономическую свободу индивида, поскольку национальные интересы не только не противоречат разумной и честной, т.е. законопослушной, индивидуальной свободе, но являются для нее единственным реальным основанием.

Национальное экономическое мышление отражает систему институтов, выработанных национальной практикой различных стран. К ним относятся: специфические формы внутрифирменной органи-

зации и межфирменной координации, участие персонала в управлении и самоуправление; профсоюзы и союзы предпринимателей; кооперация; местное самоуправление; объединения в защиту прав потребителей; молодежные, женские, религиозные, экологические и другие движения, оказывающие влияние на поведение агентов рынка и на экономическую политику государства; общенациональная система социального партнерства.

В этой системе институтов, частично встроенной в экономический механизм, а частично воздействующей на него извне, со всей полнотой проявляются характерные особенности каждой нации, ее культура, традиции, психический склад.

Таким образом, национальный подход к экономическим проблемам диктуется не только тем, что нация — это самостоятельный социальный организм, частицей которого является «свободная личность», но и еще двумя группами факторов: теми, в силу которых каждая нация занимает специфическое положение в мировом хозяйстве, и теми, в силу которых каждая нация вырабатывает свою институциональную структуру хозяйственного механизма.

В итоге можно выделить четыре расширенных типа экономического мышления в соответствии с различным состоянием наций.

Экономически сильные нации с относительно слабыми общенациональными традициями базируют свое мышление на индивидуализме и чисто рыночных принципах. Внутренний рынок образует главную связующую ткань таких наций, а экономический либерализм приносит им огромную выгоду на мировом рынке. К их числу относятся США, Канада, Австралия.

Совсем иную группу экономически сильных наций составляют страны Западной Европы и Япония. Здесь глубоки общенациональные традиции и вообще национальная общность, поэтому экономическое мышление является не индивидуалистическим, а институциональным, прежде всего социальным, что наиболее отвечает национальным интересам.

Третья группа включает в прошлом экономически отсталые, а ныне динамично развивающиеся крупные нации с сильными общенациональными традициями. Здесь экономическое мышление исходит из приоритета общенациональных интересов, рассматривая рынок и государство как механизмы их реализации (примеры — Китай, Индия, Бразилия).

Четвертая группа — несформировавшиеся нации со слабой экономикой. Здесь вообще отсутствует самостоятельное экономическое мышление, а есть лишь более или менее пестрое ассорти зарубежных воззрений, выражающее не общенациональные, а групповые интересы.

Россия, оказавшаяся в результате шоковых реформ 1990-х гг. в состоянии, промежуточном между развитыми и развивающимися

странами, остро нуждается в выработке национального экономического мышления, направленного на возрождение — в современном качестве — разрушенного научно-производственного потенциала, на восстановление ее места среди ведущих экономик мира. Однако немало российских реформаторов, все еще пытаясь «мыслить» не ниже «первого разряда», фактически оказываются среди представителей четвертой группы стран.

6.2. СПЕЦИФИКА РОССИЙСКОЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Термин ***«национальная школа»*** может быть применен лишь к тем ученым, чьи исследования — открыто или молчаливо — исходят из общности национальных интересов и направлены прежде всего на сплочение и развитие своей нации, а не на ее раскол. При этом, разумеется, на экономической теории нет «национального клейма»: разработанная в границах одной нации, она вполне может найти благоприятную почву и в другой — если только эти «почвы» близки по составу. Если же теория, которая выражает общенациональные интересы в одной стране, используется в другой, непохожей стране как инструмент защиты неких узкокорыстных интересов, то она, по существу, способствует расколу нации.

Например, смитианство играло сплачивающую роль в Англии и способствовало мирным реформам, однако во Франции способствовало разжиганию революции и гражданской войны, переросшей в общеевропейскую.

Исследование системы экономических интересов конкретной нации на определенном историческом этапе ее развития расширяет специфическое видение предмета и метода экономической теории, сама эта теория относительно обособляется и становится «национальной экономией». Представители одной национальной школы вольно или невольно начинают видеть экономические проблемы других наций сквозь призму собственного понимания предмета и метода своей науки. Этот «дальтонизм» национальной школы экономической мысли по отношению к зарубежным проблемам тем сильнее, чем у́же ее понимание предмета и метода, и тем слабее, чем оно шире и «многоцветнее».

Итак, мы можем сформулировать некоторые критерии, в совокупности характеризующие национальную школу экономической мысли:

- в отличие от «направленческих» школ, отражающих специфические интересы определенных слоев, она представляет общенациональные интересы;
- в отличие от других научных школ ей присуще собственное понимание предмета и метода экономической теории;

- с этих позиций национальная школа вносит свой оригинальный вклад в мировую экономическую науку;
- школа сохраняет преемственность основных своих подходов на протяжении ряда поколений ученых.

Российская экономическая мысль уже с начала XIX в. двигалась по пути выработки национальной теории. Она не отвергала зарубежные национальные школы и марксизм, но изучала народнохозяйственные условия и проблемы с позиций национальных интересов России. На этой основе базировались теоретические труды Н. Мордвинова, А. Шторха, В. Косинского, А. Чупрова, М. Туган-Барановского и других крупных российских экономистов, а также таких ученых и политиков, как Д. Менделеев и С. Витте, содержавшие исходные элементы национального экономического мышления[1]. Российская школа экономической мысли базировалась на следующих положениях:

- национальная экономика стремится к социально-экономическому равновесию;
- государству принадлежит активная роль в сохранении и рациональном использовании природных богатств;
- местное самоуправление является одной из движущих сил экономического развития;
- главной первичной ячейкой российской экономики является не товар, не индивид, не капиталистическая фирма, а крестьянская семья как социально-экономический организм;
- кооперативный принцип экономической организации должен быть всеобщим;
- промышленность и капитал — инструменты развития и сплочения нации; это обусловливает промышленный протекционизм и необходимость социальной защиты рабочих;
- особое значение для национального сплочения и подъема, включения в мировое хозяйство имеет железнодорожный транспорт.

Российские экономисты отводили рынку иную историческую роль, чем, например, английские. Теоретическая парадигма, в рамках которой мыслили российские экономисты, исходила из объективных возможностей, из культуры и традиций страны, необходимости улучшения жизни народа сегодня, а не в отдаленном будущем.

В 1920-е гг., после революции и Гражданской войны, национальная школа экономической мысли стала восстанавливаться. Труды А. Чаянова и Н. Кондратьева, получившие мировое признание, развивали основные положения национальной экономической мысли,

---

[1] К предыстории этой школы следует отнести труды Сильвестра, Крижанича, Посошкова, Татищева и ряда других мыслителей.

о которых сказано выше. Российские марксисты фактически также стали использовать национальный подход. Н. Бухарин, А. Богданов, В. Громан, В. Базаров, А. Преображенский, В. Ленин в его последних статьях — все они исходили из таких фундаментальных российских реалий, как многоукладность, необходимость социально-экономического равновесия, развития национального рынка, кооперирования, активной экономической роли государства и др.

6.3. ТРАКТОВКА ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКИМИ ЭКОНОМИСТАМИ

Объектом анализа любого экономиста-теоретика является реальная хозяйственная система, которую, однако, можно по-разному понимать, ставя различные цели исследования. Объективной основой различий между теориями служит то, что в мире всегда сосуществуют различные хозяйственные системы, и каждая из них многоукладна, многомерна и многофункциональна и при этом склонна исторически эволюционировать, хотя и в общем направлении, но по собственной траектории и собственными темпами.

Понимание хозяйственной системы у двух выдающихся ученых начала XIX в., Н. Мордвинова и А. Шторха, основоположников национальной экономической школы в России, сложилось как антитеза смитианскому пониманию. Если, согласно последнему, всякая естественная хозяйственная система — это совокупность эгоистических индивидов, связанных только обменом, то Мордвинов и Шторх рассматривали хозяйство как сложный общенациональный организм, в котором переплетены экономические, внеэкономические, технические, демографические факторы.

Расходясь с А. Смитом в понимании объекта исследования, российские экономисты тем не менее одинаково с ним понимали главную задачу экономической науки — исследование источников роста национального богатства. Принимали они и исходный тезис Смита, который можно сформулировать так: эффективная экономика требует наличия свободной личности как условия действия естественных экономических законов.

Но если А. Смит на этом останавливался, полагая данное условие не только необходимым, но и достаточным, поскольку свободная игра эгоистических интересов на внутреннем и внешнем рынках есть наилучший механизм роста национального богатства, то Н. Мордвинов считал такую аргументацию недостаточной. За 125 лет до известного исследования К. Кларка «Условия экономического прогресса» он выдвинул важное положение о том, что в силу природных факторов производительность в сельском хозяйстве растет медленнее, чем в промышленности, и поэтому аграрные страны обречены

на отставание по сравнению с промышленными. Подобное положение (остававшееся верным вплоть до «зеленой революции» второй половины XX в.) в корне подрывало смитианский постулат, согласно которому свободная конкуренция ведет к равновыгодной специализации всех производителей.

Тем самым Н. Мордвинов доказал необходимость анализа экономических институтов с учетом отраслевой структуры и технологии производства. Он обосновал, что понятие «хозяйственная система» может быть содержательным лишь в том случае, если оно включает наряду с другими элементами систему производительных сил с ее структурными и технологическими характеристиками. Реформатор М. Сперанский (чьим сподвижником был Н. Мордвинов) выдвинул идею о возрастающей плотности населения как факторе экономического развития задолго до экономистов XX в. А. Янга и К. Кларка.

За четверть века до Ф. Листа Н. Мордвинов дал развернутое обоснование национальных интересов страны с точки зрения увеличения ее богатства и на этой базе сформулировал принципы политики «воспитательного протекционизма».

Другой крупный изъян смитианства преодолел в своих работах современник Н. Мордвинова первый российский экономист-академик А. Шторх. Он опроверг представление о субъекте хозяйства как одномерном экономическом индивиде и о хозяйстве в целом как о сфере только материального производства и обмена; тем самым было отвергнуто и смитианское представление о производительном и непроизводительном труде, национальном доходе и национальном богатстве.

В шеститомном труде «Курс политической экономии, или Изложение начал, обусловливающих народное благоденствие» (1815), а затем в полемике с последователем А. Смита Ж.-Б. Сэем А. Шторх развил свое учение о политической экономии как единой науке о производстве, накоплении, распределении, обмене ценностей, включающих внешние (материальные) и внутренние (нематериальные) блага. Накопленные внешние блага образуют национальное богатство, накопленные внутренние — национальную цивилизацию. А. Шторх доказал, что рост одного не может рассматриваться вне связи с развитием другого, один процесс выступает как необходимая предпосылка другого. При этом он выделил особую роль транзитной торговли в формировании русской культуры, городов и самого государства.

Таким образом, Н. Мордвинов и А. Шторх заложили фундамент национальной школы экономической мысли в России, обосновав в научной полемике со смитианством три исходные посылки теоретического анализа:

- о хозяйстве как национальной системе;

- о включении производительных сил в эту систему;
- об интегрированности материального и нематериального производства в хозяйственную систему.

На основании этих идей последователями Н. Мордвинова и А. Шторха были написаны учебники политэкономии, по которым учились многие поколения российских экономистов, развивавших данные посылки в разных вариантах.

Следует отметить, что работы Н. Мордвинова, а особенно А. Шторха (чьи книги издавались на немецком и французском языках) были опубликованы за четверть века до Ф. Листа и В. Рошера и хорошо известны в Европе, и именно российскую школу следовало бы считать родоначальницей широкого спектра несмитианских течений западной мысли, начиная с немецкой исторической школы и вплоть до американского институционализма.

Важную роль в формировании самостоятельной российской школы сыграли научные труды и деятельность А. Чупрова, возглавлявшего на протяжении четверти века (1874—1899) кафедру политэкономии и статистики Московского университета, экономиста и статистика с мировым именем, автора наиболее авторитетного и распространенного в стране в тот период учебника экономической теории.

А. Чупров обращал внимание на связь теоретических дискуссий с политической борьбой, в частности, между сторонниками «манчестерской школы» и сторонниками «государственного социализма». Съезд последних состоялся в Эйзенахе в 1872 г., на следующий год после окончания Франко-прусской войны и разгрома Парижской коммуны. «Отвергая возможность установить гармонию интересов различных классов в обществе путем одной свободной конкуренции, историческая школа требует планомерного воздействия государственной власти на устранение хозяйственных зол»,— указывал в своей лекции Чупров.

Таким образом, абстрактный экономический анализ, оторванный от реальных процессов развития национальной экономики, отрицание роли государства в экономике не могли помочь в поиске путей преодоления межгосударственных и социальных противоречий.

А. Чупров, выявив достоинства и недостатки методологии последователей А. Смита, исторической школы и социалистических теорий, развивал многофакторный эволюционный подход к разработке экономической теории, который был характерен для работ Н. Мордвинова и А. Шторха. Он изложил свои позиции в неоднократно переиздававшемся «Курсе политической экономии» (первое издание — 1887, посмертное — 1911). А. Чупров, подчеркивая, что «предметом [политэкономии] является хозяйство не единичное, а народное», констатировал: «...Теоретическая политическая экономия как наука де-

дуктивная не может обойтись без своего рода аксиом... Экономическая теория отправляется от предположения о человеке как существе разумном, обладающем способностью приспособлять средства к целям. Из этого предположения следует, что человек, если ему представляется выбор... будет стремиться достигать наибольшей выгоды с наименьшими пожертвованиями». Этот выбор предполагает единство воли, а носителем этой воли является «единичное хозяйство». По А. Чупрову, «хозяйственная деятельность народов» представляет собой сложное взаимодействие единичных хозяйств и общественных хозяйств, определяемое многими конкретными условиями.

В основе экономических законов лежат всечно противоположные, но взаимодополняющие свойства человеческой природы — такие, как эгоистический индивидуализм и кооперативное начало. При этом отдельные роды хозяйственной деятельности, отдельные местности, отдельные эпохи имеют свои «специальные влияния», без учета которых экономических явлений не понять.

Примерами анализа роли таких «специальных влияний» является рассмотрение А. Чупровым экономики железнодорожного транспорта и аграрных проблем. Он доказал, что железные дороги, строящиеся при непосредственном участии государства, образуют становой хребет российского национального рынка, формируют этот рынок и включают его в мировое хозяйство.

Будучи одним из самых глубоких знатоков российских и западноевропейских аграрных проблем, А. Чупров разработал «антистолыпинскую» концепцию преодоления аграрного кризиса в России. Ее основу составляли не раскол крестьянства на зажиточных «хуторян» и полунищих «общинников», а повышение культуры трудового крестьянского хозяйства, ориентированного на рынок, при активной поддержке со стороны государства и широком развитии кооперации.

Крупнейшим представителем российской экономической школы в конце XIX — начале XX в. был М. Туган-Барановский. Его работы по промышленным кризисам и циклам, по истории русской фабрики, по кооперации приобрели всемирную известность. В теоретических трудах обобщенно синтезирован его профессиональный опыт исследований мирового и российского хозяйства с позициями общественного мыслителя.

Если теоретические взгляды А. Чупрова (так же, как Н. Мордвинова и А. Шторха) формировались «на гребне» очередной длительной «волны» национального подъема, то М. Туган-Барановский работал в годы национального кризиса и раскола, усугубленного поражением в Русско-японской войне и революцией 1905 г. Это не могло не сказаться на его представлениях о предмете и методе политэкономии, внутренняя противоречивость которых отразила реальные противоречия.

М. Туган-Барановский счел необходимым различать политэкономию в широком (общеисторическом) и в узком смысле (понимая под последней теорию развивающегося менового хозяйства). Развивая методологический подход А. Чупрова, он разделил теоретическую политическую экономию на абстрактную и конкретную.

Первая — абстрактная политическая экономия, устанавливающая общие причинно-функциональные зависимости народного хозяйства, не может не пользоваться по преимуществу дедуктивным методом.

Напротив, конкретная политическая экономия, ставящая себе целью описание, классификацию и объяснение конкретных типов народно-хозяйственных явлений, носит по необходимости индуктивный характер. Этот отдел экономической науки, пользуясь абстрактной теорией хозяйства, исследует как существующие типы хозяйственных явлений, так и, в особенности, историческое развитие их. Установление направлений экономического развития хозяйства является одной из важнейших задач этого отдела науки. Конкретная политэкономия имеет дело с «реальным народным хозяйством», которое «есть не только стихийный комплекс единичных хозяйств: в нем действует и регулирующая сила органов общественной власти — прежде всего государства. Государство в большей или меньшей степени ограничивает свободу действий единичных хозяйств, подчиняя их деятельность определенному плану, привносимому самим государством».

Объектом регулирования со стороны государства и профсоюзов выступают в первую очередь распределительные отношения, которые, как полагал Туган-Барановский, по природе своей являются социальными, а не рыночно-хозяйственными.

До этого момента М. Туган-Барановский развивает многофакторный эволюционный подход к предмету и методу экономической теории, который присутствовал у А. Чупрова: народное хозяйство как предмет исследований, понимание хозяйства как системы взаимодействия стихийных и сознательных начал, синтез дедуктивного и индуктивного методов, акцент на выяснении направлений исторического развития, воздействия на него государства, профсоюзов, кооперации. Но далее Туган-Барановский делает на первый взгляд противоречивые выводы. Он пишет: «Только отказавшись от веры в какие бы то ни было "внутренние законы развития" общества, можно, по моему мнению, удовлетворительно разрешить этот старый русский спор... Никаких "законов развития" общества не существует... самые поиски таких законов основываются на непонимании глубоких отличий человеческого общества от организма. ...Действительно, в прошлом русский социальный строй существенно отличался от западноевропейского. Но это не помешало России прийти к капита-

листической системе хозяйства... Ничего странного поэтому нет и в том, что в России идет борьба за формы политической жизни Запада».

Эти выводы М. Туган-Барановский основывает на противоположности интересов различных групп общества. «...Современное общество распадается на группы с противоположными интересами». Единственная реальная сила, объединяющая людей,— это общечеловеческая нравственность. Она и должна лежать в основе и теоретической, и «практической политэкономии» (т.е. экономической политики, определяющей пути развития национальной экономики). Важнейший принцип этой нравственности — равноценность каждой человеческой личности.

Следует отметить, что в теоретической конструкции у М. Туган-Барановского отсутствует главное объединяющее звено — национальные интересы и национальная этика, ибо в этот очередной трагический период российской истории данное звено как раз и было разорвано. Вместе с тем в его теоретических представлениях получил обоснование факт, что общественное развитие в огромной степени (хотя и не целиком) зависит от этического выбора, указывающего общее направление социально-экономического и политического движения.

О большинстве крупных российских экономистов можно сказать, что в отличие от смитианцев они не отождествляли этическое начало с рациональным эгоизмом *Homo economicus*, полагая это начало самостоятельным и непосредственно действующим фактором, как и историческая школа. Но в отличие от последней они не считали, что этическое начало сконцентрировано в определенном общественном институте — религии, государстве или каком-либо корпоративном объединении. Российские экономисты рассматривали человека как носителя противоречивых начал: эгоистического и кооперативного, индивидуалистического и коллективистского, материалистического и духовного. Наличие этих противоречий давало основание для выводов о необходимости реформирования национальной экономики с ориентацией на принципы национальной этики.

Двадцатые годы ушедшего столетия показали, чем могла бы стать российская экономическая мысль уже в ближайшем будущем, если бы не сталинские погромы конца 1920–1930-х гг. В этот период российская мысль выходит в лидеры мировой экономической науки по важнейшим ее направлениям — теориям циклов, экономической динамики, многоукладной экономики, аграрной теории, теории систем, теории регулирования рынка и др. Центральными фигурами здесь по праву следует считать Н.Д. Кондратьева и А.В. Чаянова.

Для изучения национальной экономики предстаалют интерес следующие аспекты их наследия: его национально-консолидирующая направленность и связь со специфическими характеристиками российской национальной школы.

В основе кондратьевского учения о больших циклах конъюнктуры, о статике, динамике и генетике лежит представление о «двойственной естественно-социальной природе человека», которую «необходимо строго учитывать». Согласно Н. Кондратьеву, «склонность психофизической природы человека к изменчивости является одним из глубочайших условий изменчивости и пластичности самого общества». Однако возможность общественных условий влиять на психофизическую организацию человека ограничена естественно-органическими параметрами этой организации. В ходе длинных волн конъюнктуры осуществляются не только изменения в технике, структуре производства, но и кардинальные сдвиги в системе государств и общественных институтов. Н. Кондратьев как бы предупреждал нас: «То, что невозможно для человека в силу органических условий, очевидно, не может возникнуть и под влиянием общественных условий». К области невозможного Кондратьев относил и построение эффективного безрыночного хозяйства. Общественной формой, соответствующей как двойственной природе человека, так и совокупности внутренних и внешних условий России, он считал государственный капитализм и именно с этих позиций трактовал нэп.

«Организационно-производственная» теория разрабатывалась А. Чаяновым самостоятельно, отдельно от учения Н. Кондратьева, но она удивительным образом дополняет последнее. Н. Кондратьев выделял органическое начало в человеческой природе как ось долговременных циклических (в том числе институциональных) колебаний и базу генетического развития общества и его институтов. А. Чаянов показал (развивая идеи А. Чупрова), что социальное начало само коренится в органической природе человека, не являясь по отношению к ней чем-то внешним.

Свою теорию А. Чаянов разрабатывал на примере крестьянской семьи как социальной основы трудового крестьянского хозяйства. Он показал, что возникновение, структура, функционирование, развитие трудового хозяйства подчинены не закону максимизации прибыли, а законам воспроизводства семейных отношений.

Это относится ко всякому семейно-трудовому хозяйству, а не только к крестьянскому. Если учесть, что воспроизводству семьи подчинена организация как крестьянско-фермерских хозяйств, так и хозяйств кустарей и ремесленников, надомных рабочих и мелких торговцев, то получится, что семейно-трудовое хозяйство охватывает подавляющую часть населения земного шара. В настоящее время некоторые прогнозисты полагают, что за этими хозяйствами (в варианте «семейно-электронного коттеджа») будущее во всех высокоразвитых странах. Конкурируя с крупными капиталистическими фирмами, трудовые хозяйства неизбежно развиваются по пути коо-

перирования не только друг с другом, но и с капиталистическими фирмами.

Своими трудами А. Чаянов заложил основы для более широкого взгляда на экономические институты как на нормы и организации, способные опираться и на эгоистические, и на семейные, кооперативные, коллективистские начала человеческой психики.

Выводы

1. Объективной основой национальной школы экономической мысли является представление о национальных интересах, о путях и средствах выживания и развития определенной нации.

В конечном счете коренные, долгосрочные интересы разных наций не противоречат друг другу; важнейшая задача экономической мысли состоит в разработке институциональных механизмов конструктивного взаимодействия этих интересов, исключающего хозяйственные причины националистических притязаний и конфликтов.

2. Представители российской школы экономической мысли не основывали исследования национальной экономики на абстрактных аксиомах, и в то же время не ограничивались исследованием конкретных форм хозяйственного развития.

Исходным пунктом экономического анализа у российских экономистов служило понимание сложной и противоречивой структуры человеческой психики, ее проявление в действии рыночных механизмов, государства и других институтов хозяйствования. Формировавшаяся в ходе их исследований «конкретная теория» российского хозяйства базировалась на изучении коренных особенностей и долговременных, устойчивых тенденций, объективных потребностей национального развития. Учитывались историческое формирование хозяйственных укладов и классов, их взаимодействие в едином национальном хозяйстве, взаимодействие национальных хозяйств на мировом рынке.

3. Российская экономическая мысль издавна развивалась по пути выработки теории, способной служить развитию многоукладного хозяйства и сплочению всех социальных групп полиэтнической российской нации. Это развитие было прервано в 1930-х гг., но вновь набирает силу со второй половины 1980-х гг. Для такого подхода характерен учет культурно-исторических традиций и психического склада нации при анализе неформальных и формальных институтов хозяйственной системы, специфического положения страны в мировой экономике. В то же время российская мысль всегда была открыта для использования тех достижений зарубежной науки, в которых раскрывались общечеловеческие аспекты экономического поведения и влияние на него глобальных тенденций технического и организационного прогресса.

Термины и понятия

Нация
Национальные интересы
Национальное хозяйство
Национальная школа экономической мысли
Индивидуалистическое мышление
Международная интеграция
Многоукладная экономика
Национальный рынок

Вопросы для самопроверки

1. В чем отличие национального подхода к экономическим проблемам от:
   - классового;
   - националистического;
   - «государственного»;
   - «общественного»;
   - индивидуалистического?
2. Назовите, что является общим и что — принципиально отличным во взглядах А. Смита, с одной стороны, Н. Мордвинова и А. Шторха — с другой.
3. Можно ли А. Чупрова считать представителем немецкой исторической школы в России? Аргументируйте свой ответ.
4. В чем принципиальный вклад Н. Кондратьева и А. Чаянова в мировую социально-экономическую мысль?
5. Можно ли В. Ленина считать представителем российской национальной школы экономической мысли?

Раздел II
СИСТЕМА ПОТЕНЦИАЛОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 7 ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

7.1. ОБЩЕЕ ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Экономический потенциал страны характеризует способность общества производить товары и услуги и обеспечивать расширенное воспроизводство в целях удовлетворения потребностей населения, улучшения качества жизни ее граждан.

Общественное производство представляет собой процесс преобразования ресурсов в продукцию требуемого объема и качества. В этом плане оно в решающей степени зависит от наличия и использования взаимосвязанных и взаимообусловленных ресурсов, определяющих возможности производства:

- основного капитала и других нефинансовых и финансовых активов;
- природных ресурсов;
- человеческих ресурсов;
- организации управления;
- инновационного потенциала.

Первые три элемента объединяются понятиями национального богатства в традиционном и расширенном понимании. Они определяют исходные ресурсные возможности производства.

Вместе с тем темпы и качество экономического роста в современных условиях в решающей мере определяются развитием науки и инновационными преобразованиями, обеспечивающими прирост производства в основном за счет наукоемких товаров и услуг и существенного снижения ресурсоемкости производства, а также улучшением организации производства и управления.

Потенциал экономического развития складывается не только из исходных ресурсов, но также из научно-инновационного и управленческого потенциала. Организация управления и научно-инновационный потенциал тесно связаны с национальным богатством, однако в силу их сущностных характеристик рассматриваются как самостоятельные элементы экономического потенциала.

Наличие и использование этих факторов производства в свою очередь связано с общественным и экономическим устройством страны, внешнеэкономической ситуацией и экономической политикой, способной ускорять экономическое развитие, если она нацелена на долгосрочное эффективное воспроизводство, повышение благосостояния населения, модернизацию производственного аппарата, рост конкурентоспособности и обеспечение экономической безопасности. Вопросы управления, научно-инновационного потенциала, а также общественного и экономического устройства и экономической политики являются предметом рассмотрения в других главах и затрагиваются в данной главе лишь, если это необходимо для раскрытия основной темы.

Важнейшей характеристикой, определяющей потенциальные возможности страны по производству товаров и услуг, является ***национальное богатство***, характеризующее базовые факторы экономического роста, обеспечивающего увеличение валового внутреннего продукта и валового национального дохода как источников удовлетворения потребностей общества.

Национальное богатство является результатом деятельности предшествующих поколений людей и в то же время основой производственной деятельности живущих поколений. Оно представляет собой стоимость совокупности экономических объектов, обеспечивающих их собственникам возможность получения экономической выгоды. Национальное богатство (национальный капитал) в традиционном понимании отражает величину накопленных в стране материальных и нематериальных ценностей, созданных для производства и потребления, золотовалютных запасов, долгов других стран (за вычетом долгов другим странам) и собственности данной страны в других странах. В этом плане оно является реальным, вещественным богатством, представляющим собой реальные активы. Вместе с тем национальное богатство может быть определено как совокупная стоимость всех экономических активов (как финансовых, так и нефинансовых) в рыночных ценах, находящихся в собственности резидентов страны, за вычетом их финансовых обязательств нерезидентам страны. Таким образом, национальное богатство характеризует чистую стоимость капитала институциональных единиц — резидентов страны. При этом речь идет об экономических активах, на которые устанавливаются права собственности и от владения и использования которых их владельцы получают экономическую выгоду. Следует учитывать, что финансовые документы (акции, облигации, и другие ценные бумаги), как правило, имеют ценность лишь потому, что представляют права собственности на вещественные элементы национального богатства и приносимые им доходы.

Составными частями национального капитала являются индивидуальные капиталы. Воспроизводство индивидуальных капиталов в их переплетении и взаимосвязи образует единый процесс воспроизводства всего капитала общества. В этом сложном и противоречивом единстве индивидуальные капиталы формально выступают как независимые производители товаров и услуг. В то же время они объединяются системой экономических связей, обусловленных закономерностями рыночного хозяйства — спросом и предложением, конкурентными условиями, состоянием рынков факторов производства и готовой продукции и услуг, рынка ссудного капитала и др.

Активы, находящиеся на территории страны, но являющиеся собственностью нерезидентов, в национальное богатство страны, где они находятся, не попадают. Если предприятие полностью или частично продано нерезидентам, то его стоимость включается в национальное богатство и одновременно исключается из него как финансовое обязательство перед нерезидентами. Соответственно в национальное богатство включается стоимость активов, приобретенных резидентами за рубежом. Исходя из этого, национальное богатство страны и ее резидентов может быть разграничено на находящееся на экономической территории страны и на экономической территории других стран.

В целях определения национального богатства страны составляется баланс активов и пассивов. В нем отражается стоимость нефинансовых и финансовых активов страны и их финансовых обязательств на определенную дату. Определяемая на этой основе величина нефинансовых активов в сумме с чистыми финансовыми требованиями к резидентам других стран характеризует общую величину национального богатства.

Объем национального богатства определяется в текущих и сопоставимых ценах. В текущих ценах он отражает стоимость его элементов в ценах приобретения, действовавших в соответствующих периодах. При этом стоимость основных фондов пересчитывается в соответствии с ценами на дату их переоценки. Измерение физического объема и динамики национального богатства осуществляется в ценах периода, принятого за базисный. Для сопоставления национального богатства различных стран производится его переоценка в доллары США (или другую валюту) по паритету покупательной способности валют.

В состав национального богатства не входят потребительские товары длительного пользования в домашних хозяйствах (автомобили, холодильники, стиральные машины, телевизоры, компьютеры и др.) и прямые иностранные инвестиции. Принадлежащие населению товары длительного пользования выделяются в отдельную группу, поскольку категория национального капитала связана с его понима-

нием как совокупности экономических объектов, приносящих доход, тогда как находящиеся у населения товары длительного пользования рассматриваются как потребление. Прямые иностранные инвестиции учитываются в составе прав собственности на те или иные объекты и, кроме того, выделяются отдельно в силу их значимости в качестве самостоятельной категории.

Наличие и эффективность использования национального богатства определяет величину производства ВВП в целом и в расчете на одного жителя страны, его прирост и воздействие этих факторов на уровень и качество жизни населения. По данным международных сопоставлений, проведенных под эгидой ООН, развитые страны в несколько раз опередили развивающиеся страны по производству ВВП на душу населения (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Производство ВВП на душу населения в отдельных странах

	В % к США в 2005 г.
Германия	73,2
Нидерланды	83,3
Дания	80,7
Япония	72,7
Венгрия	40,8
Мексика	27,2
Польша	32,6
Португалия	48,0
Турция	18,7
Россия	28,5

По уровню производства ВВП на одного жителя Россия отстает от США в 3,5 раза, от Германии и Японии — более чем в 2,5 раза. Различия в уровне производства товаров и услуг являются следствием объективных процессов.

В последней трети XX в. в результате накопления знаний, разработки новых технологий и их широкого распространения началось формирование информационно-индустриального общества, приходящего на смену индустриальному. В укладе жизни человечества происходят кардинальные перемены. Развивающееся новое общество существенно отличается от своих исторических предшественников. Оно основывается на развитии науки и эффективных технологий, новом качестве человеческого капитала, изменении социальной структуры общества, более высоком уровне управления, более рациональном использовании ресурсов, связанных с этими факторами

новыми возможностями в производстве, потреблении и снижении удельных затрат ресурсов на выпуск продукции и услуг. В совокупности эти обстоятельства образуют новый синергический эффект, обусловливающий формирование нового общества, в котором человеческий капитал превращается в главный фактор экономического развития.

Человеческий капитал — это сумма врожденных способностей, общего и специального образования, приобретенного профессионального опыта, знаний, творческого потенциала, морально-психологического и физического здоровья, обеспечивающих возможность приносить доход. Он начинает рассматриваться как важнейшая часть национального богатства. Соответственно возникает новая расширенная концепция национального богатства как категории, включающей также человеческий капитал.

Основными сферами деятельности, формирующими человеческий капитал, являются научно-образовательный комплекс, система здравоохранения и сферы, непосредственно обеспечивающие условия жизни.

Оценка человеческого капитала как составной части национального богатства осуществляется путем определения затрат на подготовку работника, включая затраты на воспитание, образование, профессиональную подготовку, самообразование и т.д. (на это в современных условиях требуется порядка 25 лет). В то же время величина человеческого капитала может определяться исходя из потенциального дохода, который он может приносить. При таком подходе величина человеческого капитала может определяться как поток будущих доходов, порождаемых способностями людей, дисконтированный для получения текущей оценки этих доходов. При этом можно различать индивидуальный и совокупный человеческий капитал. Эти два подхода не противоречат друг другу, поскольку в одном случае речь идет о затратах на приобретение, а в другом о возможной выгоде.

В последующих параграфах традиционная концепция национального богатства и концепция национального богатства в расширенном понимании рассматриваются более подробно.

12. НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО В ТРАДИЦИОННОМ ПОНИМАНИИ

Согласно системе национальных счетов (СНС), разработанной статистическим отделом ООН, в объем национального богатства входят нефинансовые активы и финансовые активы. ***Нефинансовые активы*** включают нефинансовые произведенные активы, являющиеся результатом производственной деятельности, и нефинансовые непроизведенные активы, не являющиеся результатом производства:

материальные и нематериальные. ***Финансовые активы*** — это активы, которые, как правило, отражают финансовые обязательства других хозяйствующих субъектов. Рассмотрим эти понятия.

По своему составу *нефинансовые произведенные активы* неоднородны. К ним относятся основной капитал, запасы материальных оборотных средств и ценности.

Основной капитал. Часть национального богатства, являющаяся результатом производства, которая физически в неизменной натурально-вещественной форме многократно в течение длительного (не менее года) периода участвует в производстве товаров и услуг и переносит свою стоимость на готовый продукт постепенно по мере износа, называется основным капиталом.

Вошедшая в стоимость готовой продукции стоимость износа основного капитала (амортизация) возвращается к предпринимателю в денежной форме по частям по мере производства и реализации продукции. В объем национального богатства основной капитал включается по полной учетной стоимости, т.е. без учета частичной утраты их потребительских качеств в процессе эксплуатации.

В основной капитал входят: здания и сооружения; машины и оборудование; транспортные средства; производственный и хозяйственный инвентарь; рабочий скот; продуктивный скот; многолетние насаждения; другие виды основных средств.

В целях обеспечения продуктивности *земельных угодий*, как правило, осуществляются инвестиции в оросительные и дренажные системы, расчистку от деревьев, кустарников и камней, удобрения и т.п. В этой связи земельные угодья в значительной мере являются результатом инвестиций и физическим произведенным капиталом, а не данным природой фактором производства.

К произведенным активам, рассматриваемым как основной капитал, относятся также нематериальные произведенные активы: расходы на разведку полезных ископаемых, оригиналы литературных и художественных произведений, а также активы, представляющие собой не общедоступную информацию, нанесенную на какие-либо носители. Эти активы относятся к категории нематеривльных произведенных активов, поскольку они создаются трудом человека и в то же время их стоимость определяется прежде всего нанесенной на них информацией, а не стоимостью материальных носителей.

Запасы материальных оборотных средств. Запасы материальных оборотных средств являются составной частью нефинансовых произведенных активов и представляют ту часть капитала, которая целиком потребляется в процессе производства, возвращается предпринимателям в течение каждого цикла кругооборота в денежной форме и требует замещения в натуральной форме для нового цикла производства.

Это главным образом предметы труда, называемые также промежуточными продуктами (сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, корма, фураж, животные на откорме и т.п.). Они участвуют в одном производственном цикле, видоизменяют свою вещественную форму, а затраты на их производство полностью входят в цену готовой продукции и услуг и возмещаются при их реализации. К этой категории относятся также незавершенное производство, не реализованная готовая продукция, товары для перепродажи, государственные материальные резервы.

Запасы материальных оборотных средств (производственные запасы) обеспечивают непрерывность производства, создавая возможность завершения производственного цикла без обращения к поставщикам и возможность поставки продукции по требованию потребителей. В этом смысле они представляют собой объем запасов, постоянно задействованных в процессе воспроизводства и постоянно возобновляемых.

Ценности. К ценностям, рассматриваемым в СНС в составе нефинансовых произведенных активов, относятся дорогостоящие товары длительного пользования, приобретаемые главным образом в целях сохранения стоимости во времени. Они, как правило, не изнашиваются в течение длительного времени, не используются для производства и потребления, а их стоимость по отношению к общему уровню цен на длительных отрезках времени, как правило, возрастает. В этой связи покупка ценностей рассматривается не как расход на потребление, как приобретение активов, выделяемых в отдельную категорию.

К ценностям относятся драгоценные металлы (золото, серебро, платина и металлы платиновой группы), драгоценные камни в сыром и обработанном виде (алмазы, рубины, изумруды, сапфиры и др.), а также ювелирные изделия, изготовленные из таких металлов и камней, произведения искусства, антиквариат. В объем ценностей не входят монетарное золото, а также золото и драгоценные камни для промышленного использования.

В составе ценностей к национальному богатству России относятся запасы драгоценных металлов и камней, находящихся в ведении Центрального банка РФ, Министерства финансов РФ, юридических и физических лиц, ювелирные изделия, произведения искусства и антиквариат, находящиеся в Эрмитаже, Оружейной палате, Третьяковской галерее, других музеях и коллекциях юридических и физических лиц.

В рамках экономики страны покупка и продажа ценностей взаимно погашаются. Таким образом, на величину национального богатства страны оказывает влияние только чистое приобретение ценностей (покупка за вычетом продаж) в целях сохранения.

Нефинансовые непроизведенные активы — это активы, не являющиеся результатом производственной деятельности. Они либо существуют в природе, либо являются результатом юридических или учетных действий и, соответственно, подразделяются на материальные не произведенные активы и нематериальные непроизведенные активы.

Материальные непроизведенные активы. Они представляют собой не являющиеся результатом производственной деятельности природные ресурсы, разведанные и вовлеченные в экономический оборот, т.е. используемые для производства товаров и услуг. Более подробно они рассматриваются в следующем параграфе.

Нематериальные непроизведенные активы. Это активы, созданные вне производства, право собственности на которые устанавливается посредством юридических или учетных действий. К ним относятся, в частности, различного рода документы, дающие право заниматься той или иной конкретной деятельностью и запрещающие делать это другим институциональным единицам без разрешения владельца. В условиях перехода к информационно-индустриальному обществу возрастает роль так называемых интеллектуальных продуктов, учитываемых в составе нематериальных активов и играющих решающую роль в экономическом развитии.

Интеллектуальные продукты (активы) являются результатом творческой деятельности человека. К ним относятся патенты, лицензии, изобретения, научные открытия, авторское право, ноу-хау, результаты исследовательских, конструкторских и проектных работ, права на дизайн и т.п. Продукты творческой деятельности образуют интеллектуальный капитал общества и фирм (невидимые активы, явные и неявные знания). Получая общественное признание и экономическую оценку, они увеличивают рыночную стоимость фирмы по сравнению с ее «физическими» активами, определяемыми по балансовой стоимости. В последние годы стала появляться практика измерения интеллектуального капитала, позволяющего получать такого рода ренту, растет интерес к новой области менеджмента — управлению знаниями: созданию, сбору и использованию их в развитии фирм. Однако их коммерческую стоимость и сроки службы во многих случаях затруднительно определить.

Интеллектуальные продукты, с одной стороны, выступают как товары, являющиеся объектом торговли (например, путем купли-продажи патентов, лицензионных договоров, уступки авторских прав и др.), с другой — многие их виды являются мощными факторами преобразования и развития производственных процессов. Интеллектуальная продукция стала ведущим фактором научно-технического и экономического прогресса. Характерно, что глобальная конкуренция сочетается со стремлением корпораций и стран держать в своих

руках и контролировать производство и использование наиболее важных интеллектуальных продуктов. Их современная политика в этой сфере базируется прежде всего на развитии внутрифирменной и национальной базы инноваций.

Важнейшими активами выступают также рыночные активы, связанные с взаимоотношениями производителей с потребителями и деловыми партнерами. К ним относятся: условная стоимость деловой репутации и деловых связей, корпоративные и торговые марки, марки обслуживания, престиж, приверженность покупателей, наличие устойчивого рынка, налаженное деловое сотрудничество, благоприятные контракты, франшизные и лицензионные соглашения, монопольные права и привилегии, права пользования земельными участками и природными ресурсами. Рыночные активы, связанные с взаимоотношениями с контрагентами, стимулируют потребителей и других контрагентов вновь прибегать к услугам и продолжению деловых связей с предприятиями.

Нематериальные непроизведенные активы оказывают все большее воздействие на величину ВВП, а расходы на научные разработки, приобретение патентов, лицензий, маркетинг, рекламу и т.п. занимают все больший удельный вес в издержках производства.

К этой сфере примыкают организация управления, включая управление знаниями, корпоративная культура, культурные ценности, а также такие интеллектуальные услуги, как аудит, консалтинг и т.п.

Финансовые активы — это активы (финансовые требования), которым противостоят, как правило, финансовые обязательства других экономических единиц. Финансовые требования возникают на базе договорных отношений между хозяйствующими субъектами, один из которых является заемщиком (должником), а другой — кредитором (инвестором). Они могут существовать в самых различных формах, что порождает многообразие финансовых активов. К ним, в частности, относятся: валюта и депозиты, ценные бумаги, включая акции, займы, страховые технические резервы, прочая дебиторская и кредиторская задолженность. Отдельно (справочно) учитываются прямые иностранные инвестиции. По некоторым видам финансовых активов финансовые обязательства не существуют. К ним, в частности, относятся акции и другие виды долевого участия в капитале, монетарное золото, специальные права заимствования МВФ.

Финансовые активы характеризуют вложения денежных средств, материальных и иных ценностей в ценные бумаги других экономических единиц, облигации государственных и муниципальных займов, уставные (складочные) капиталы других юридических лиц на экономической территории страны, капитал предприятий за рубежом и займы, предоставленные другим экономическим единицам в

стране и за ее пределами. Они совершают самостоятельное движение на финансовых рынках, отличающееся от движения реального капитала, которым распоряжаются предприниматели, функционирующие в производстве.

Сохранение в руках владельцев предоставленных взаймы средств титула собственности дает им право на получение дохода. Таким образом, страны-кредиторы получают и используют возможности перераспределять часть ВВП, созданного в других странах для увеличения собственного валового национального дохода и национального богатства.

К российским финансовым активам как составной части национального богатства относятся:

- валютные запасы Минфина и ЦБ РФ;
- сальдо государственной задолженности России другим странам и других стран России;
- сальдо финансовых требований и обязательств юридических и физических лиц — резидентов России во взаимоотношениях с нерезидентами;
- сальдо акций российских компаний, принадлежащих нерезидентам, и иностранных компаний, принадлежащих российским юридическим и физическим лицам;
- депозиты российских юридических и физических лиц за рубежом, за вычетом вкладов нерезидентов на экономической территории России;
- монетарное золото;
- специальные права заимствования МВФ.

В российской статистической практике вследствие ряда объективных обстоятельств (отсутствия информации о рыночной оценке, земли, недр, лесов, неполноты информации о финансовых активах, о наличии ценностей и др.) в состав национального богатства включаются лишь воспроизводимый капитал, материальные оборотные средства и не включаются возобновляемые и невозобновляемые природные ресурсы, все финансовые активы. Рассчитываемые элементы национального богатства России с учетом указанных обстоятельств показаны в табл. 7.2.

Основные фонды России на начало 2008 г. по полной учетной стоимости составили 77,8 трлн руб. По сравнению с 1991 г. они несколько увеличились. Рост физического объема основного капитала имел место в условиях беспрецедентного падения объема инвестиций в основной капитал и резкого сокращения выбытия физически и морально устаревших основных фондов. Снижение инвестиций в сочетании с сохранением физического объема основных фондов сопровождалось резким увеличением срока их службы и соответственно увеличением морального и физического износа. Износ ос-

Таблица 7.2

Элементы национального богатства России (на начало 2008 г.)

Единица измерения	Всего	В том числе		Домашнее имущество
		основные фонды, включая незавершенное строительство	материальные оборотные средства	
трлн руб.	77,8	70,9	6,9	11,2
в % к итогу	100	91,1	8,9	—

новных фондов страны на начало 2008 г. составил 46,2%. Производственный аппарат России отстает по технологическому уровню от развитых стран и не отвечает современным требованиям. Этим предопределяется его низкая эффективность, выражающаяся в чрезмерной ресурсоемкости и трудоемкости производства.

Старение основных фондов в условиях резкого снижения инвестиционной деятельности за определенным пределом ведет к ускоренному выбытию основных фондов. К обвальному выбытию основных фондов, которые необходимо замещать, экономика не готова. Кроме того, оно чревато развитием техногенных катастроф, с которыми связаны разрушение зданий, пожары, наводнения и т.п. Эти процессы грозят существенным уменьшением экономического потенциала.

В странах, в большей мере продвинувшихся по пути постиндустриальной экономики, наряду с продолжающимся количественным ростом производства качественно меняется его структура. Изменение структуры экономики сопряжено с ростом общего уровня экономического потенциала страны, который лишь на определенном уровне позволяет не только выделять относительно больше ресурсов на развитие вторичного и третичного секторов, но и начинает нуждаться в них для упрочения и дальнейшего развития. Развитие базирующейся на новой технологии сферы услуг и общее повышение жизненного уровня превращают спрос на услуги и обеспечивающие их технологии в мощный локомотив экономического роста. Благодаря быстрому росту производства и постоянному обновлению информационных технологий они становятся ведущими товарами и услугами производства и потребления и занимают все возрастающую роль в объеме ВВП. Сформировался информационный рынок, удовлетворяющий потребности общества в информационной продукции и услугах. Рост объема конечной продукции и услуг опережает увеличение промежуточных товаров и услуг, обрабатывающая промышленность развивается быстрее сырьевых отраслей, в объеме ВВП возрастает доля услуг, а доля товаров уменьшается (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Доля отдельных отраслей экономики в ВВП (% к итогу)

	Сельское хозяйство, рыболовство и охота	Промышленность	Строительство	Транспорт и связь	Торговля, гостиницы и рестораны	Финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом и предоставление услуг	Образование, здравоохранение, социальные услуги	Другие отрасли
США	1,2	17,6	5,2	...	18,8*	32,4	24,8	...
Германия	1,1	25,0	4,1	5,6	12,4	29,1	11,6	11,1
Франция	2,2	15,1	5,8	6,4	12,9	32,0	13,9	11,7
Китай	12,5	42,0	5,5	5,9	9,7	...	4,7	19,7**
Россия	4,7	31,6	5,7	9,2	21,1	14,7	6,0	7,0

* Включая транспорт и связь.

** Включая финансовую деятельность, операции с недвижимым имуществом и предоставление услуг.

В результате этих процессов в объеме производства ВВП в развитых странах сократилась доля традиционных отраслей — промышленности, строительства, сельского хозяйства и возросла доля новых сфер деятельности. В России, как видно из приведенных данных, низка доля образования, здравоохранения и социальных услуг, финансовой сферы и в то же время велика доля торговли. Доля промышленности довольно высока при низких по сравнению с развитыми странами абсолютных размерах ВВП и промышленного производства.

7.3. ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

В состав национального богатства в качестве природного капитала входят как воспроизводимые, так и невоспроизводимые запасы природных ресурсов всех видов. Это земля, полезные ископаемые, естественные биологические и подземные водные ресурсы, эффективное владение которыми может быть установлено и передано. Земля и другие природные ресурсы как природные объекты существуют в ограниченном количестве. Поэтому их наличие в той или иной стране является существенным элементом национального богатства этих стран. Использование таких видов непроизводимых (невозобновляемых) ресурсов, как нефть, газ, уголь, другие виды полезных ископаемых, сокращает их количество. Вместе с тем открываются новые месторождения, появляются заменители, повышается эффективность использования ресурсов. Однако, если страна использовала свои полезные ископаемые, но не сумела включиться в производство новых видов энергоресурсов, сырья, материалов, то истощение ее природных ресурсов серьезно сказывается на ее национальном экономическом потенциале.

Природные ресурсы оцениваются по рыночной стоимости. В российской практике в период плановой экономики они оценивались только в натуральном выражении. Вовлечение их в рыночный экономический оборот предполагает переход к их рыночной оценке. При этом речь идет непосредственно о природных ресурсах. Вовлечение их в производственную деятельность предполагает определенные затраты, например расходы по улучшению земель, издержки по оплате передачи прав собственности и т.п. Эти затраты рассматриваются в качестве связанных с производственной деятельностью и входят в объем произведенных активов, увеличивая стоимость основного капитала.

Природные ресурсы, на которые не распространяются права собственности или владение которыми не приносит экономической выгоды при существующем уровне технологии и цен, как экономические активы в СНС не рассматриваются и в состав национального

богатства не включаются. В частности, это относится к разведанным, но недоступным для разработки полезным ископаемым, океанам, воздушным бассейнам.

Наличие богатых природных ресурсов, безусловно, является существенным позитивным фактором развития. Они оказывают значительное влияние на экономическую ситуацию в странах и их место в разделении труда в современном глобализирующемся мире. К числу стран с богатыми природными ресурсами относятся Россия, США и ряд других стран. В некоторых странах, как, например, в Объединенных Арабских Эмиратах, Кувейте, Саудовской Аравии, они составляют основную часть национального богатства, и их добыча является базой экономического развития страны.

В этом плане следует учитывать два обстоятельства. Запасы полезных ископаемых являются существенным, но не решающим элементом экономического развития. Экономическое превосходство многих развитых стран обеспечивается в условиях бедности полезных ископаемых на их собственной территории, а Японии — практически при их полном отсутствии. Недостаток полезных ископаемых покрывается их импортом. Кроме того, корпорации развитых стран принимают активное (и с большой выгодой) участие в их разработке в странах, располагающих природными ресурсами. В то же время многие страны Африки и Южной Америки имеют значительные запасы природных ресурсов, но являются экономически отсталыми. Экономика развитых стран базировалась и продолжает базироваться на использовании дешевого сырья отсталых стран, используя «ножницы цен» на сырьевые ресурсы и готовую продукцию. Борьба за контроль над природными ресурсами является важнейшим направлением их внешней политики.

Основными видами природных ресурсов развитых стран являются земли и леса.

Россия наряду с землями и лесами располагает огромными запасами полезных ископаемых. В докладе о состоянии минерально-сырьевой базы, представленном Правительством РФ в Государственную Думу, стоимость разведанных полезных ископаемых была оценена в 28,6 трлн долл., а прогнозные запасы — в 140 трлн долл. Вместе с тем большая часть российских запасов полезных ископаемых находится в районах с неблагоприятными климатическими условиями или труднодоступных, их вовлечение в хозяйственный оборот требует огромных инвестиций. С учетом размеров инвестиционных затрат Всемирный банк оценивает разведанные запасы полезных ископаемых на территории РФ в 10 трлн долл.

Россия обладает также крупнейшими в мире запасами лесных ресурсов, морепродуктов, питьевой воды и экологически чистых территорий, пригодных для сельскохозяйственного производства.

Россия — крупнейшая страна мира по размерам территории. Вместе с тем большая часть ее территории неблагоприятна для проживания человека, так как расположена в районах Крайнего Севера и аналогичных им. Совокупность природно-географических условий Российской Федерации такова, что производство, как правило, требует затрат намного более высоких, чем его аналоги в иных странах мира. Это ставит российские предприятия в менее благоприятные условия по энергоемкости производства и транспортным затратам. При этом приходится учитывать, что Россия по существу является континентальной страной с ограниченными выходами к морю в ее наиболее развитой европейской части. Эти соображения имеют основания, однако не являются решающими. Многие виды российской продукции в этих условиях вполне конкурентоспособны. Машиностроение способно производить ряд видов технологически сложной продукции, которая не только не уступает, но и превосходит зарубежную технику, как по техническим характеристикам, так и по цене.

Размеры территории обусловливают определенные требования для обеспечения единого экономического пространства. Возможности транспортировки продукции и транспортные расходы должны вписываться в воспроизводственную структуру экономики и не превышать приемлемых для конкурентоспособности уровней. Это представляет серьезную проблему. При сложившихся условиях отдаленные от европейской части страны регионы экономически тяготеют к близким географически экономическим регионам — Японии и Китаю. В районах Дальнего Востока велика иммиграция из Китая. Население России при высоких транспортных тарифах практически не имеет средств для свободного передвижения по стране, что затрудняет развитие рынка рабочей силы, предполагающего свободную внутреннюю миграцию. В условиях низкого жизненного уровня эти обстоятельства в сочетании с факторами многонациональности и многоконфессиональности страны порождают дезинтеграционные процессы. Общим направлением преодоления центробежных сил является увеличение доходов населения на основе развития производства.

К большей выгоде для России может быть использовано ее географическое положение. Через нее идут удобные пути, соединяющие Западную Европу со странами Тихоокеанского региона, включая такие значимые в экономическом отношении государства, как Япония и Китай. Очень слабо как экономический ресурс используется воздушное пространство.

7.4. РАСШИРЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Утверждающаяся в последние десятилетия новая концепция развития экономики, нацеленная на формирование информационно-индустриального общества, базируется на понимании человеческого капитала как важнейшего источника экономического развития.

Человеческий капитал рассматривается в качестве основного элемента национального богатства, характеризующего величину и качество человеческих ресурсов, их интеллектуальные и творческие способности, уровень образования, систему ценностей, здоровье нации. Новые научно-технические идеи и способности людей к их реализации стали основным ресурсом современной технологической революции. На этой объективной основе наряду с используемым традиционным пониманием национального богатства возникло понимание национального богатства как категории, включающей также человеческий капитал. С этих позиций национальное богатство определяется как совокупность воспроизводимого капитала, природного капитала и человеческого капитала. Под воспроизводимым капиталом понимается совокупность объектов национального богатства в традиционной концепции, кроме природных ресурсов. Под природным капиталом понимаются воспроизводимые и невоспроизводимые природные ресурсы: земля, полезные ископаемые и др.

Указанные различия в составе и структуре экономического потенциала в традиционном и расширенном понимании связаны с принципиальными сущностными различиями. Когда речь идет о традиционном понимании категории национального богатства, подчеркивается, что оно представляет собой совокупность экономических объектов, обеспечивающих их собственникам возможность получения экономической выгоды. В расширительной концепции национального богатства оно (и прежде всего человеческий капитал) рассматривается как категория, приносящая выгоду не только владельцам экономических объектов, но и обществу в целом.

Высокий уровень экономического потенциала в развитых странах обусловлен прежде всего уровнем развития человеческого капитала. Это обстоятельство определяет основное направление развития и критериальные подходы к оценке его эффективности. В этой связи меняются приоритеты в экономической и социальной политике. Если в краткосрочной перспективе социальные цели и эффективность, потребление и накопление находятся в определенном противоречии, то с позиций долгосрочной стратегии расходы на социальное развитие рассматриваются как высокоэффективные вложения в человеческий капитал, являющийся одним из ведущих факторов развития производства. Определение оптимальных соотношений расходов по этим направлениям на каждом этапе развития является

одной из наиболее сложных и приоритетных проблем управления социально-экономическим развитием. К тому же существует определенное противоречие между интересами компаний и общества в целом. Предприятия заинтересованы в развитии человеческого капитала в той мере, в какой это приносит выгоду именно данной компании, и в этой связи финансируют связанные с ними образовательные учреждения, научно-исследовательские разработки и т.д. В то же время в широком плане расходы на образование, здравоохранение, жилищные условия несут органы государственного управления.

Развитие принципиальных подходов к объективной оценке роли человеческого фактора в масштабах и темпах накопления, увеличения национального богатства, воздействии на потребление и накопление имеет важное значение для формирования экономической стратегии.

Достижения человеческого разума, интеллектуализация производства на современном этапе привели к новому витку развития человеческого общества, создали (прежде всего в развитых странах) более благоприятные условия для реализации возможностей человека в политической, экономической, социальной и культурной жизни. На основе новых технологий возрастающее количество товаров стало производиться с меньшей численностью работников, сырьевых и иных ресурсов. Появилась возможность использовать высвобождающиеся ресурсы на решение новых задач, направленных не столько на удовлетворение жизненно необходимых благ, сколько на повышение качества жизни. На этой основе в развитых странах была практически снята проблема удовлетворения первоочередных жизненных потребностей в продовольствии, одежде, жилье, медицинском обслуживании и т.п. Повышение качества жизни и увеличение свободного времени обеспечили возможность более глубокого образования и саморазвития и соответственно рост интеллектуального потенциала. Рост интеллектуального потенциала в свою очередь ускорял развитие технологии и рост эффективности труда. Таким образом, взаимодействие роста производительности труда и возвышения потребностей приводили к экономии времени в процессе развития и ускорению этого процесса. Сейчас более 50% экономически активных граждан развитых стран, а в США — свыше $^2/_3$ заняты умственным трудом.

Способность экономики и общества к развитию человеческого капитала, эффективным технологическим, экономическим, социальным, социокультурным и другим преобразованиям становится важнейшим критерием развития. Меняются характер и структура накопления, увеличивается удельный вес человеческого капитала. Экономический потенциал общества в решающей мере характеризуется величиной и структурой национального богатства в его новой трактовке.

Специалистами Всемирного банка на основе системы национальных счетов и показателей эколого-экономического развития были собраны и систематизированы данные, позволяющие обеспечить сопоставимость статистической информации различных стран для оценок элементов национального богатства в расширенном понимании. По экспериментальным расчетам специалистов Института экономики РАН на базе исходных данных Всемирного банка объем национального богатства и его составляющих на душу населения в отдельных группах стран и России характеризуется следующим (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Национальное богатство в расчете на душу населения на начало XXI в.

Страны	Общий объем национального богатства (трлн долл.)	Объем национального богатства в расчете на одного жителя (тыс. долл.)			
		Всего	Человеческий потенциал	Природные ресурсы	Воспроизводимые ресурсы
Мировой итог	550	90	60	15	15
Страны «семерки»	275	360	280	10	70
Страны ОПЕК	95	195	90	70	30
Страны СНГ	80	275	140	105	30
в том числе Россия	60	400	200	100	40
Прочие страны	100	30	20	5	5
Страны «семерки» по отношению к России (в %)	458	90	140	10	175

Страны «семерки» опережают Россию по величине человеческого капитала в 1,4 раза. В то же время накопленные воспроизводимые ресурсы в странах «семерки» в расчете на человека превышают российские в 1,75 раза. Экономическое превосходство развитых стран базируется, таким образом, не только на величине человеческого капитала самого по себе, но и в еще большей мере на использовании результатов творческой деятельности человека в производстве, на объеме и качестве воспроизводимых ресурсов. Развитые страны продолжают наращивать свое промышленное превосходство, существенно модифицируя его под воздействием новых реалий. Оно является базой и условием развития человеческого капитала. Человеческий капитал и воспроизводимый капитал взаимодействуют и

дополняют друг друга. Прогресс общественного развития, выражающийся в формировании информационно-индустриального общества, является синтезом этого взаимодействия. При этом, хотя видовой состав товаров и услуг существенно меняется, общий объем их производства продолжает увеличиваться.

Странам, отставшим в развитии, неизбежно придется наращивать объем их выпуска, обеспечивая уровень потребления материальных благ и услуг, создающий возможности и делающий необходимым формирование нового технологического уклада. Задача индустриализации с повестки дня не снимается. Если сельское хозяйство или полезные ископаемые являются основой экономической жизни страны, то площадь возделываемых земель и объемы добычи ископаемых являются основными факторами, определяющими уровень жизни. Такие страны относятся, как правило, к развивающимся странам.

Производство ВВП на душу населения в России составляет примерно $^1/_5$ от уровня «большой семерки». Однако главная проблема заключается не в объемах. В этих странах и примыкающих к ним по уровню развития небольших странах, образующих так называемый «золотой миллиард», совсем другая структура национального богатства (табл. 7.5).

Таблица 7.5

Структура национального богатства государств на начало XXI в.

Страны	Структура национального богатства, %			
	Всего	Человеческий потенциал	Природные ресурсы	Воспроизводимые ресурсы
Мировой итог	100	67	16	17
Страны «семерки» и ЕС	100	78	4	18
Страны ОПЕК	100	47	37	16
Страны СНГ	100	40	38	12
в том числе Россия	100	50	40	10
Прочие страны	100	65	15	20

Приоритетным направлением финансовых и материальных вложений становится накопление человеческого капитала, вложения в повышение интеллектуального потенциала и улучшение качества среды обитания человека. Ядром инновационного цикла в этих странах стали информационные и иные новые технологии. В США, Японии, странах ЕС постепенно образуется новая системно взаимосвязанная социально-инновационная структура, базирующаяся на ин-

вестировании в человеческий капитал, ускорении инноваций, формировании новой структуры воспроизводимого богатства и развитии новой структуры потребления. Как видно из табл. 7.5, доля человеческого капитала в национальном богатстве в развитых странах составляет более $^3/_4$, а в России примерно половину, доля воспроизводимого капитала — соответственно около $^1/_5$ и $^1/_{10}$.

Таким образом, в мировой экономике постепенно вырисовывается новая инвестиционная политика — переход на социально-инновационный путь накопления воспроизводимого богатства с приоритетным накоплением человеческого капитала.

В России за годы реформ ситуация с важнейшими элементами национального богатства ухудшилась. Сохранение неблагоприятной ситуации с национальным богатством обрекает экономику на низкую эффективность производства из-за отсталых технологий и проблем с человеческим капиталом.

Человеческий капитал в России. Величина человеческого капитала страны зависит от двух основных факторов: демографической ситуации — общей численности населения, его структуры, продолжительности жизни, рождаемости, смертности, определяющих в конечном итоге величину трудовых ресурсов, и их квалификации, здоровья, культуры и т.п., определяющих качественные характеристики человеческого капитала.

Качество человеческого капитала. В условиях существенного (даже при активной иммиграционной политике) сокращения численности населения основным направлением увеличения человеческого капитала является повышение его качества. Динамика качественных характеристик человеческого капитала зависит прежде всего от уровня жизни, развития и использования знаний, образования, профессиональной подготовки, здоровья, доли экономически активного населения и т.п. Способность экономики и общества к развитию человеческого капитала, эффективным технологическим, экономическим, социальным, социокультурным и другим преобразованиям становится важнейшим условием развития. В этом плане социальная политика рассматривается не как социальная помощь, а как важнейшая составная часть экономической стратегии, позволяющая, с одной стороны, обеспечить высокий уровень человеческого потенциала, интеллектуальных продуктов и профессиональную подготовку работников на уровне требований современной технологии, а с другой — обеспечить уровень и качество жизни основной части населения на уровне требований, предъявляемых к так называемому среднему классу.

Несмотря на значимость проблемы и даже ее формальное признание, ситуация с человеческим капиталом за годы реформ ухудшилась. По данным доклада о человеческом развитии для программы

развития ООН, индекс развития человеческого потенциала в России в 1990 г. составлял 0,821, а в 2007 г. — 0,817. В ФРГ в 2007 г. он составлял 0,947, во Франции — 0,961. Причем отставание от этих стран не сокращается, а нарастает. По этому показателю Россия занимает 71-е место. Ее обошли такие ранее отставшие соседи, как Польша и Эстония. Достижение уровня, сложившегося в развитых странах, предполагает прежде всего соответствующий рост индекса продолжительности жизни и производства ВВП на душу населения.

Центральной задачей является повышение реальных доходов населения, и прежде всего заработной платы. Необходимое условие — реализация зависимости индивидуального качества жизни от роста индивидуального человеческого капитала. Это основной мотив его развития и трудовых усилий. Человеческий капитал неотделим от его владельца. Цена услуг, предоставляемых работником, зависит от его квалификации, поскольку с ней связаны качество его услуг, производительность труда и увеличение прибыли. Повышение квалификации работников ведет к повышению уровня оплаты труда. Рост роли человеческого капитала сопряжен не только с повышением ценности совокупного работника, но и с повышением индивидуальных доходов в результате увеличения образовательных, профессиональных и иных личностных качеств отдельных людей. Это связано с индивидуальной ценностью и производительностью труда (например, работника с высшим или средним образованием) и отражается на заработной плате и других доходах. Человек в процессе обучения увеличивает свой индивидуальный человеческий капитал и соответственно доход, который его личный человеческий капитал будет приносить в будущем.

Способность человека к труду более высокой квалификации, как фактор производства, соответственно оценивается при купле-продаже рабочей силы. Однако категория человеческого капитала не ограничивается взглядом на человека только как на составную часть капитала. Это означало бы восприятие видимых проявлений экономических процессов и игнорирование социальных факторов. Человек в отличие от вещных элементов капитала обладает уникальными свойствами трудовой активности, творческим и инновационным потенциалом. Эти качества затруднительно количественно определить в экономических моделях, содержащих одновременно данные о физическом и человеческом капитале, однако именно они являются наиболее ценным его свойством. Рассмотрение человеческого капитала в более узком плане ведет к утилитарному его пониманию и недооценке социальных качеств человеческого общества. При этом акцент делается на тезисе — повышение качества человека для развития производства. Между тем человек не только фактор производства, он обладает общественными качествами (способностями, по-

требностями, духовной жизнью и т.д.). Целью развития является человек, прогресс человеческого сообщества, а экономика — это средство достижения цели.

В настоящее время в России высокий индивидуальный человеческий потенциал оказывается невостребованным, а в случае практической реализации зачастую не приводит ни к росту уровня жизни, ни к повышению социального статуса человека. Это ведет к утечке квалифицированных специалистов и негативным сдвигам в структуре занятых и безработных.

Нужно учитывать также, что рост реальных располагаемых доходов населения является и условием и следствием повышения эффективности производства. Рост доходов ведет к увеличению спроса на товары и услуги как главного двигателя развития производства, активизации инвестиций и инноваций, создает условия и стимулы для структурной перестройки экономики, увеличивает мотивации к труду, росту его производительности и в конечном итоге к повышению эффективности производства и формированию современной социальной структуры общества.

С позиций формирования так называемой новой экономики низкий уровень оплаты труда в России является фактором, сдерживающим внедрение новых технологий, поскольку он не ориентирует на внедрение новой техники и замену ручного труда машинным. Стратегическими направлениями развития человеческого капитала в России, как и во всем мире, являются повышение уровня оплаты труда, развитие образования, включая активную политику по обеспечению системы постоянной переподготовки кадров. Состояние человеческого капитала напрямую связано с критическим положением важнейших отраслей социальной сферы — жилищно-коммунального хозяйства, образования и здравоохранения. Без изменения экономической политики в условиях прогнозируемого значительного уменьшения численности экономически активного населения и ухудшения качественных характеристик человеческого потенциала страну ожидает неизбежное крупное падение производства. Выходом из положения может быть изменение структуры производства и накопления ВВП, ориентация на развитие человеческого капитала, качественное изменение основного капитала, состава производимых товаров и услуг, активная инновационная политика.

7.5. ПОТЕНЦИАЛ УПРАВЛЕНИЯ

Важным элементом экономического потенциала является организация управления — способы и умение определять цели, принимать решения, формировать программы, распределять функции, организовывать и координировать деятельность организаций и лю-

дей в выполнении их задач и функций, формировать механизмы управления, рационализировать конструкции организаций и обеспечивать эффективность их деятельности. Налаживание действенной системы управления необходимо как в отношении отдельных предприятий, так и в отношении экономики в целом. Новые, меняющие способ производства технологии, формирование многоукладного общества, связанное с разнообразием форм собственности и типов хозяйствования, развитие новых хозяйственных связей, отделение управления от собственности, рост крупных организаций, углубление знаний о человеке и мотивах его поведения внесли существенные изменения в организацию управления. Основой перестройки управления стали компьютеризация и телекоммуникации, обеспечивающие непосредственный обмен информацией и принятие решений с использованием информационных технологий. Основным направлением управленческих решений становится овладение рынками. В центре внимания оценка емкости рынков, анализ конкурентоспособности, организация реализации товаров, стимулирование продаж и т.п.

Для современной экономики развитых стран характерен переход от иерархических структур управления к его демократизации на рыночных принципах, делегированию полномочий более низким уровням управления при сохранении в верхнем эшелоне власти выработки стратегии и оценки перспектив развития. Линейно-функциональные и дивизионные способы организации управления в последней трети XX в. стали уступать место матричным и сетевым.

Когда-то иерархические бюрократические системы управления были шагом вперед, позволяя избавить управленческих работников от необоснованных волюнтаристских методов авторитарных и нередко капризных руководителей за счет стандартизации принятия решений.

Теперь ситуация меняется. Нацеленность производства на учет конкретных запросов потребителей привела к развитию ***матричных структур управления***, предусматривающих более тесный контакт и перемещение технического и профессионального персонала предприятий к продуктовым группам, что обеспечивает более непосредственную привязку их знаний и опыта к запросам потребителей.

Потребности производства, связанные с техническим перевооружением производства в условиях быстрой смены технологий, изменением состава и качества производимой продукции и услуг, решением инновационных проблем, предопределили развитие ***сетевых структур управления***. Традиционные организационные структуры стремились владеть всеми необходимыми для производства товаров и услуг ресурсами. Сетевая организация предполагает ревизацию проектов компаниями на основе контрактов и иных соглашений с

контрагентами-соисполнителями, каждый из которых вносит свой вклад в производство. При этом наряду с отношениями подрядного типа получают развитие кооперационные связи, перекрестное владение акциями и др.

Стремление повысить инициативу и эффективность работы линейных, маркетинговых, вспомогательных и иных структур внутри предприятий на рубеже XX и XXI вв. выразилось в распространении практики предоставления этим структурам хозяйственной самостоятельности и переводе их на рыночные отношения. Иерархические структуры стали преобразовываться во внутренние предприятия, приобретающие и реализующие товары и услуги как внутри предприятия, так и за его пределами. Результаты их хозяйственной деятельности зависят от собственной эффективности. Чиновные отношения соподчинения заменяются экономической заинтересованностью, энергия чиновника сменяется энергией предпринимателя. При этом стратегия управления компанией в целом, и общий контроль над деятельностью автономных подразделений сохраняются за высшим руководством компаний.

Развитие так называемых веб-технологий позволяет корпорациям в широких масштабах осуществлять реструктуризацию и освобождаться от многих функций (в том числе от маркетинга, ряда производств и др.), передавая их специализированным фирмам и формально независимым предприятиям и добиваясь существенного снижения издержек, отпочкования второстепенных и малоэффективных производств. Вместе с тем сохранение и развитие корпораций обеспечивается за счет разработки и использования интеллектуального продукта (НИОКР и др.) и сохранения связи с клиентами (реализации продукции и обслуживания клиентов).

Развитие автономных подразделений привело к идее создания *виртуальных корпораций*, нацеленных на производство товаров и услуг применительно к требованиям конкретных заказчиков. Работа на заказчика позволяет потребителям оказывать путем формулирования своих требований к продукции и услугам прямое воздействие на производство даже через Интернет. Эти компании основаны, как правило, на совместной собственности. Значительную часть своей деятельности они осуществляют за пределами материнской компании. Для них характерны способность к быстрой перенастройке организации с изменением функций, широкое использование договорных отношений, увеличение возможностей образования временных объединений с другими партнерами, сохранение связей с материнской компанией и готовность в случае необходимости выделиться в самостоятельную организацию.

Широкое распространение получили ***ассоциативные и интегрированные структуры управления*** в виде национальных и транснацио-

нальных промышленных и финансово-промышленных групп, корпораций, холдингов, консорциумов, конгломератов, совместных предприятий и др.

Существенным фактором экономического развития являются предпринимательские способности, обеспечивающие самостоятельную инициативную деятельность граждан, направленную на организацию производства, имея в виду получение прибыли или личного дохода, под свою имущественную и юридическую ответственность или под ответственность юридического лица. Они обеспечивают успешное функционирование предприятий, своевременную реструктуризацию производства с учетом меняющихся условий. В условиях рыночной экономики это предполагает развитие определенных социально-психологических качеств: потребностей и способностей к предпринимательской деятельности, развитие чувства хозяина производства, овладение предпринимательским стилем экономического мышления.

7.6. НАКОПЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Национальное богатство страны в его традиционном понимании увеличивается в результате накопления и инвестиционной деятельности, обеспечивающих производство товаров и услуг. При расширенном воспроизводстве часть прибыли направляется на увеличение воспроизводимого капитала (капитализируется). Накопление капитала характеризует вложение средств резидентами в объекты национального богатства с целью получения доходов в будущем.

Различают валовое и чистое накопление капитала, а также валовое и чистое накопление основного капитала.

К валовому накоплению капитала согласно СНС относятся: валовое накопление материального основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств, чистое приобретение ценностей, а также изменение нефинансовых, непроизведенных, нематериальных активов.

Под чистым накоплением капитала понимают валовое накопление за вычетом износа основного капитала.

Валовое накопление основного капитала характеризует вложение средств резидентами в объекты основного капитала. Компонентами валового накопления основного капитала являются приобретение за вычетом выбытия новых и существующих основных фондов, затраты на улучшение произведенных материальных активов, затраты на улучшение непроизведенных материальных активов, расходы, связанные с переходом прав собственности на непроизведенные активы. К накоплению основного капитала относятся также затраты на строительство военных аэропортов, верфей, дорог, зданий и соору-

жений, которые могут быть использованы также и для гражданских целей.

В СНС, принятой в 2008 г., научно-исследовательская деятельность, результаты которой реализуются на сторону или должны будут принести выгоду их владельцам, рассматривается как создающая ВВП, а результаты ее включаются в накопление основного капитала. Кроме того, к валовому накоплению основного капитала наряду с затратами на военные объекты, которые могут быть использованы для гражданских целей, отнесено также вооружение (танки, самолеты, суда и др.).

Чистое приобретение ценностей характеризует увеличение национального богатства за счет приобретения (за вычетом стоимости выбытия) активов, приобретаемых с целью сохранения стоимости.

Изменение величины нефинансовых произведенных активов (основной капитал, запасы материальных оборотных средств, ценности), а также материальных и нематериальных нефинансовых непроизведенных активов вместе с изменением сальдо финансовых зарубежных активов и обязательств отражает общую величину изменения национального богатства.

Масштабы накопления в целом по стране в решающей мере зависят от величины ВВП, располагаемого национального дохода, его распределения на текущее потребление и сбережение и использования сбережений на накопление национального капитала.

В России на объеме накоплений негативно сказываются неблагоприятные изменения в структуре использования ВВП, где существенно возросли расходы на конечное потребление домашних хозяйств и чистый экспорт при резком сокращении нормы расходов на накопление, определяемой как отношение величины инвестиций к ВВП (табл. 7.6).

В России слишком велик разрыв между нормой сбережения и нормой накопления. Уровень сбережения в стране в среднем за 2002–2008 гг. по отношению к ВВП составил 30,6%. Это довольно большая величина. В то же время валовое накопление за эти годы составило 22% к ВВП. Таким образом, из воспроизводственного цикла в среднем за год изымалось 8,6% ВВП. Крупные суммы использовались на платежи по обслуживанию и погашению внешнего долга. Основная часть направлялась на формирование Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. В 2008 г. увеличение этих фондов составило 2,8 трлн руб., или 6,7% от ВВП. В период кризиса, начавшегося в 2008 г., выявилось, что величина резервных фондов оказалась избыточной. Их максимальная величина была достигнута 1 августа 2008 г. На 1 января 2010 г. они уменьшились на 6% и составили 152 млрд долл. Общая величина золотовалютных резервов страны сократилась на 12% и составила 427 млрд долл. Кроме того, боль-

Таблица 7.6

Доля валового накопления в ВВП (в текущих ценах, в %)

	1991 г.	1998 г.	2002 г.	2004 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г., млрд руб.	2009 г., млрд руб.
Валовое накопление	37,1	15,4	20,1	20,9	25,5	17,9	10 642	7002
Из него								
валовое накопление основного капитала (включая ценности)	23,8	16,5	18,0	18,4	21,9	20,1	9136	7863
изменение запасов материальных оборотных средств	13,3	–1,1	2,1	2,5	3,6	–2,2	1506	–861

шая часть чистой прибыли самого корпоративного сектора использовалась не на развитие производства, а на пополнение личных доходов владельцев корпораций и финансовые вложения. Соответственно, основными направлениями увеличения средств на цели накопления являются рациональное управление внешним долгом, направленное на его уменьшение и сокращение расходов по обслуживанию, разработка и реализация мер по сокращению вывоза капитала и привлечению иностранного капитала и ограничение наращивания золотовалютных резервов. Это позволит существенно увеличить норму валового накопления.

Происходящие в стране воспроизводственные процессы и характер накопления пока не дают оснований для оптимизма. Считалось, что норма накопления примерно соответствовала уровню развитых стран. Эта оценка базировалась на сравнении накопления и ВВП в национальной структуре цен соответствуюших стран. Однако соотношение цен на потребительские товары и услуги и инвестиционные товары в России существенно отличается от развитых стран. Согласно данным Международного сопоставления валового внутреннего продукта в оценке по паритету покупательной способности в долларах США накопление в России в 2005 г. составляло всего 11,6% к ВВП против 19,6% в странах ОЭСР, хотя, как мы видели, ресурсы

позволяли существенно повысить норму накопления и достичь уровня стран ОЭСР.

Россия имеет неблагоприятную структуру накопления. В накоплении относительно высока доля, направляемая на развитие топливно-энергетических и сырьевых производств и нефте- и газопроводов. Явно недостаточны средства на обрабатывающую промышленность с высокой степенью добавленной стоимости, прежде всего на машиностроение. Низка доля расходов на развитие науки, образования, здравоохранения, культуры и других видов деятельности, обеспечивающих социальное развитие общества. Слабо развита внутренняя и внешняя финансово-кредитная деятельность, играющая решающую роль в условиях развития финансовой глобализации. Не происходит заметных изменений и в структуре промышленного производства. Характер накопления национального богатства усугубляет сложившуюся неблагоприятную структуру.

Если отвлечься от абсолютных размеров и качества элементов, составляющих ВВП, то структура использования ВВП отличается от развитых стран в основном за счет высокой доли чистого экспорта, предопределяющего существенную зависимость от мировой экономической конъюнктуры. В 2007 и 2008 гг. размеры внешнеторговой квоты (экспорт + импорт) РФ составляли 52 и 53% к ВВП. Импорт по отношению к ресурсам товаров и услуг (выпуск минус экспорт плюс импорт) в 2008 г. составил 13,5%, а по отношению к ВВП — 22%. Столь высокой доли внешнеторгового оборота не имеет ни одна страна, сопоставимая с Россией по численности населения и объему внутреннего рынка. Крупные развитые страны осуществляют подавляющую часть производственной деятельности в рамках национальной экономики. В США внешнеторговая квота в 2005 г. составляла 21%, а отношение импорта к ВВП — 14%. Глобализация экономической жизни требует особого учета внешнеэкономической деятельности, ее «сопряжения» с уровнем и динамикой экономического развития, минимизации воздействия международных катаклизмов на национальную экономику в целях обеспечения экономической безопасности.

Объем и структура национального богатства, его распределение по формам собственности, распределение по территории страны в решающей мере определяют возможности страны производить товары и услуги на каждом данном этапе развития страны. Объем и структура производства ВВП предопределяются объемом и структурой национального богатства. В то же время изменение структуры накопления в сочетании с выбытием вследствие износа и по другим причинам ранее накопленных элементов национального богатства ведут к изменению его величины, структуры и качества, создавая основу изменения способа производства.

Неблагоприятная структура накопления является следствием, с одной стороны, сложившейся в течение десятилетий структуры экономики, в силу чего более крупные отрасли имеют относительно большие источники собственных средств для накопления, а с другой — соотношений в рентабельности производства, соответственно ориентирующих инвестиции.

Перед страной стоит задача переспециализации производства как в плане обеспечения внутренних потребностей, так и в плане участия в международном экономическом сотрудничестве. В этой связи существует необходимость увязки накопления национального богатства с производством и использованием валового внутреннего продукта, валового национального дохода, сбережениями и инвестициями. Цикл воспроизводства со стороны спроса должен обеспечиваться ростом доходов населения и инвестиционным спросом, а со стороны производства — увеличением выпуска потребительских и инвестиционных товаров и услуг.

Задача заключается не только в том, чтобы, используя импульсы роста производства и повышения его эффективности, базирующиеся на краткосрочных факторах, стимулировать использование предприятиями факторов долгосрочного характера, позволяющих существенно обновить производственный аппарат, в соответствии с достижениями науки и техники и расчетами эффективности, базирующимися на новых технологиях с учетом складывающейся стоимости факторов производства. Это лишь часть проблемы. Другая и не менее важная составляющая заключается в том, чтобы согласовать направления инвестиций отдельных предприятий с долгосрочными интересами экономического развития страны в целом. Капитал стремится в отрасли, обеспечивающие наиболее выгодные условия. В зависимости от того, совпадают ли интересы экономики в целом с интересами предприятий, проводимая в стране экономическая политика, деятельность предприятий по развитию производства может соответствовать общеэкономическим целям страны или находиться в противоречии с ними. В этой связи наиболее желательным является осуществление таких мер, при которых достижение непосредственных целей отдельных финансово-промышленных групп, отраслей и предприятий в возможно большей мере обеспечивало бы одновременно реализацию общенациональных интересов.

Накопление национального богатства, включая человеческий капитал, рассматривается как увеличение совокупной стоимости воспроизводимого капитала, природного капитала и человеческого капитала. При традиционном понимании национального богатства инвестиционный процесс трактуется как капиталовложения индивидуальных экономических единиц, осуществляющих их в целях получения прибыли в будущем, а совокупные инвестиции страны

рассматриваются как сумма вложений отдельных хозяйствующих субъектов в этих целях. В расширенной концепции национального богатства в качестве инвестиций рассматриваются также расходы, не связанные непосредственно с получением выгоды инвестирующими субъектами. Так, например, расходы на образование, здравоохранение, другие социальные нужды, осуществляемые государством, в традиционном понимании инвестициями не являются, однако они рассматриваются в качестве инвестиций в человеческий капитал в расширенной трактовке национального богатства.

В этой связи меняется критерий эффективности воспроизводственного процесса. Напомним, что в самом общем виде под экономической эффективностью производства понимают такой способ производства, при котором стоимость используемых для выпуска данного количества продукции ресурсов является минимальной или, что то же самое, способ производства, позволяющий выпустить максимум продукции при заданном объеме затрат на ресурсы. Если в традиционной концепции национального богатства под продукцией понимается объем товаров и услуг, включаемых в ВВП, то использование расширенной концепции предполагает оценку и включение в объем производства таких элементов, как образование, здоровье нации и др. Соответственно меняется также содержание инвестиционных затрат.

Понятие национального богатства в расширенном понимании предполагает формирование новой системы национальных счетов, характеризующих воспроизводственные процессы. Требуется новое определение вновь созданного продукта, учитывающего создание человеческого капитала. Конечное потребление домашних хозяйств должно рассматриваться как используемое для создания человеческого капитала промежуточное потребление. В составе накопления увеличивается доля человеческого капитала как его составная часть.

Воспроизводство человеческого капитала предполагает его количественное измерение, связанное с рождаемостью, смертностью, продолжительностью жизни, временем нахождения в трудоспособном возрасте, и оценку его качества, связанного с состоянием здоровья, образованием, профессиональной подготовкой, развитием науки, культуры, информационного обеспечения и т.д. Возникает также необходимость оценки производимого человеческим капиталом дохода.

Как и в традиционном понимании национального богатства, можно различать общий объем накопленного национального богатства, характеризуюший накопленный потенциал, и его фактическое использование, т.е. реальное применение в воспроизводственном процессе. В частности, не все население в трудоспособном возрасте участвует в производстве, существуют проблемы учета природных

ресурсов, связанные с техническим прогрессом, позволяющие разрабатывать объекты, ранее считавшиеся нерентабельными. Вся сумма возникающих проблем с определением понятий, методологических проблем и информационного обеспечения расчетов в настоящее время пока не проработана. Более подробно все вопросы, касающиеся основных элементов совокупного экономического потенциала страны, будут рассмотрены в главах, специально посвященных экономико-географическому, научному, управленческому и иным потенциалам, межотраслевым комплексам и т.д.

Выводы

1. Экономический потенциал страны характеризует способность общества производить товары и услуги и обеспечивать расширенное воспроизводство в целях удовлетворения потребностей населения, улучшения качества жизни ее граждан. Возможности общественного производства, представляющего собой процесс преобразования ресурсов в продукцию требуемого объема и качества, в решающей степени зависят от накопленного национального богатства — основного капитала и других нефинансовых и финансовых активов и человеческих ресурсов. Вместе с тем потенциал экономического развития определяется научно-инновационным и управленческим потенциалом.

2. Различают национальное богатство в традиционном и расширенном понимании. Национальное богатство в традиционном понимании отражает величину накопленных в стране материальных и нематериальных ценностей, созданных для производства и потребления, золотовалютных запасов, долгов других стран (за вычетом долгов другим странам) и собственности данной страны в других странах. В этом плане оно является реальным, вещественным богатством, представляющим собой реальные активы. Вместе с тем национальное богатство может быть определено как совокупная стоимость всех экономических активов (финансовых и нефинансовых) в рыночных ценах, находящихся в собственности резидентов страны, за вычетом их финансовых обязательств нерезидентам страны. Накопленный воспроизводимый капитал в странах «семерки» в расчете на человека превышает российский в 1,75 раза.

3. В состав национального богатства в качестве природного капитала входят как воспроизводимые, так и невоспроизводимые запасы природных ресурсов всех видов. Это земля, полезные ископаемые, естественные биологические и подземные водные ресурсы, эффективное владение которыми может быть установлено и передано. Запасы полезных ископаемых являются существенным, но не решающим элементом экономического развития. Экономическое превосходство многих развитых стран обеспечивается в условиях

бедности полезных ископаемых на их собственной территории. Россия по наличию природных ресурсов в расчете на одного жителя опережает страны «семерки» в 10 раз, в то же время она отстает от них по производству ВВП на одного человека в 2—3 раза.

4. В укладе жизни человечества происходят кардинальные перемены. Утверждающаяся в последние десятилетия новая концепция развития экономики, нацеленная на формирование информационно-индустриального общества, базируется на понимании человеческого капитала как важнейшего источника экономического развития. Развивающееся новое общество существенно отличается от своих исторических предшественников. Оно основывается на развитии науки и эффективных технологий, новом качестве человеческого капитала, изменении социальной структуры общества, более высоком уровне управления, более рациональном использовании ресурсов, связанных с этими факторами новыми возможностями в производстве, потреблении и снижении удельных затрат ресурсов на выпуск продукции и услуг. В совокупности эти обстоятельства образуют новый синергический эффект, обусловливающий формирование нового общества.

Решающим фактором этих изменений является развитие человеческого капитала как суммы врожденных способностей, общего и специального образования, приобретенного профессионального опыта, знаний, творческого потенциала, морально-психологического и физического здоровья, обеспечивающих возможность приносить доход. На этой объективной основе наряду с используемым традиционным пониманием национального богатства возникло понимание национального богатства как категории, включающей также человеческий капитал. С этих позиций национальное богатство определяется как совокупность воспроизводимого капитала (основной капитал и др.), природного капитала и человеческого капитала. Основными сферами деятельности, формирующими человеческий капитал, являются научно-образовательный комплекс, система здравоохранения и сферы, непосредственно обеспечивающие условия жизни. Страны «семерки» опережают Россию по величине человеческого капитала в расчете на одного жителя в 1,4 раза.

5. Важным элементом экономического потенциала является организация управления — способов и умения определять цели, организовывать и координировать деятельность организаций и людей в выполнении их задач и функций и обеспечивать эффективность их деятельности. Новые, меняющие способ производства, технологии, формирование многоукладного общества, связанное с разнообразием форм собственности и типов хозяйствования, развитие новых хозяйственных связей, отделение управления от собственности, рост крупных организаций, углубление знаний о человеке и мотивах его

поведения внесли существенные изменения в организацию управления. Основой перестройки управления стали компьютеризация и телекоммуникации, обеспечивающие непосредственный обмен информацией и принятие решений с использованием информационных технологий. Основным направлением управленческих решений становится овладение рынками. Для современной экономики развитых стран характерен переход от иерархических структур управления к его демократизации на рыночных принципах, делегированию полномочий более низким уровням управления при сохранении в верхнем эшелоне власти выработки стратегии и оценки перспектив развития.

6. Перспективы накопления экономического потенциала России могут быть определены и реализованы в рамках общих основных тенденций, происходящих в современном мире. При этом должны учитываться: ситуация с человеческим капиталом в условиях устойчивой тенденции к сокращению общей численности населения и трудовых ресурсов, практическое использование достижений творческой деятельности; экономический потенциал, сложившийся в предыдущие периоды, нынешнее состояние экономики, национальные особенности страны, связанные с ее историческим развитием, культурой, менталитетом и системой ценностей населения. Низкий уровень человеческого капитала сегодня является главным препятствием для экономического обновления страны. Чтобы обеспечить опережающее развитие человеческого потенциала в соответствии с требованиями времени, следует отказаться от пассивной политики, осуществляемой в зависимости от складывающихся обстоятельств. Необходима стратегия развития человеческого капитала в соответствии с внутренними и внешними вызовами, опирающаяся на модель социального рыночного хозяйства. Должны быть компенсированы глобальные потери и риски, возникшие в годы реформ, и созданы условия для воспроизводства и наращивания человеческого капитала на качественно новой основе, приспособленной к инновационным и экономическим преобразованиям. Использование человеческого потенциала и связанный с ним технологический уровень производства зависят от общей экономической ситуации в стране, характера воспроизводства, инвестиционных и инновационных процессов, вовлеченности населения в формирование новой экономики. По всем этим параметрам в России сложилась критическая ситуация. Перспективы развития страны в решающей степени зависят от того, в какой мере удастся справиться с назревшими проблемами.

Термины и понятия

Экономический потенциал страны
Национальное богатство в традиционном понимании

Нефинансовые активы
Нефинансовые произведенные активы
Основной капитал
Запасы материальных оборотных средств
Ценности
Нефинансовые активы
Нефинансовые произведенные активы
Нефинансовые непроизведенные активы
Нефинансовые материальные непроизведенные активы
Нефинансовые нематериальные непроизведенные активы
Национальное богатство в расширенном понимании
Потенциал управления
Накопление национального богатства в традиционном понимании
Накопление национального богатства в расширенном понимании

Вопросы для самопроверки

1. Сформулируйте основные принципы определения национального богатства в традиционном понимании.
2. Сформулируйте основные принципы определения национального богатства в расширенном понимании.
3. Что характерно для процесса накопления национального богатства в России в начале XXI в.?

В настоящее время одной из важнейших задач экономической политики России является формирование инновационной системы страны. Для ее решения необходимы совершенствование существующих и создание новых механизмов взаимодействия участников инновационного процесса, разработка и реализация адекватной политики стимулирования инновационной деятельности, развитие инновационной инфраструктуры. Требуется реализация необходимых институциональных и законодательно-правовых условий осуществления инновационной деятельности, механизма ее стимулирования, защиты интеллектуальной собственности и т.д. Необходимо учитывать при этом и стремление наиболее развитых стран даже в условиях финансового кризиса инвестировать в инновации, рассматриваемые как важнейший фактор перехода к долгосрочному устойчивому экономическому росту[1].

8.1. ПЕРЕХОД К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

В последние два десятилетия наблюдается чрезвычайно динамичное повышение инновационной активности в наиболее развитых странах. Его специфическими особенностями являются:

- рост затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), которые в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) возросли с 431 млрд до 745 млрд долл. в 1990–2007 гг., или с 2,25 до 2,28% ВВП (в ценах 2000 г. по паритету покупательной способности); за тот же период в США затраты на НИОКР увеличились со 187,1 млрд до 311,4 млрд долл., в Германии — с 41,6 млрд до 58,7 млрд долл. и Франции — с 29,2 млрд до 35,6 млрд долл. (в России они снизились, по данным ОЭСР, с 31,8 млрд долл. в 1990 г. до 7,8 млрд долл. в 1995 г., затем возросли до 17,5 млрд долл. в 2007 г., но снизились до 17,0 млрд долл. в 2008 г.);
- усиление внимания государства к стимулированию развития инновационной среды, значительное возрастание роли государ-

[1] Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия / Рук. авт. колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. М.: Наука, 2001; Инновационный менеджмент в России (проблемы стратегического управления и научно-технологической безопасности) / Рук. авт. колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. М.: Наука, 2004; *Варшавский А.Е.* Проблемы и показатели развития инновационных систем // Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В.П. Горегляд. М.: Наука, 2005.

ственного управления с целью создания условий для будущих прорывов в области технологии;

- стремление к улучшению системы образования и повышению качества человеческого капитала, а также компенсации нехватки квалифицированных кадров за счет увеличения оплаты труда в отраслях повышенного спроса на знания;
- повышение роли проблем, относящихся к охране интеллектуальной собственности, и возрастание сложности их решения из-за неоднозначности влияния на развитие науки и высоких технологий;
- повышение сложности государственного управления из-за необходимости концентрации усилий в большей степени на стимулировании распространения новых технологий, конкуренции в области телекоммуникаций, создания новых методов управления на основе «электронного правительства» и т.д.

Все это свидетельствует о переходе к новой экономике, характеризующейся повышенным спросом на знания,— ***экономике знаний*** (*knowledge economy* или *knowledge based economy*). Этот переход отличается появлением новых достижений науки и техники и их быстрым распространением практически во всех отраслях, включая сферы организации и управления, а также значительными структурными сдвигами в результате возросшей инновационной активности, и глобализацией научных и технологических знаний.

Окончание эпохи холодной войны позволило высвободить ресурсы, использовавшиеся ранее для проведения оборонных НИОКР, и сократить долю правительственных расходов на НИОКР. Однако в начале XXI столетия вновь выросло внимание к разработкам военного назначения и наметилось увеличение расходов на военные цели, что отражает переход к новой фазе развития военных технологий, базирующийся на кумулятивном эффекте НИОКР, проводимых в военной области в течение последних 15–20 лет, и характеризующийся целым рядом прорывов в области военных технологий в начале текущего столетия.

Роль науки, высоких технологий, информации, знаний определяется в настоящее время тем, что рыночная экономика все более напоминает арену борьбы или театр военных действий, а жесткое конкурентное противодействие производителей — войну на истощение противника[1]. В настоящее время в наиболее развитых странах начинает развиваться новое направление научных исследований, нацеленное на создание теоретических основ развития национальных инновационных систем и охватывающее вопросы разработки и

[1] *Baumol W.* The Free-Market Innovation Machine: analyzing the growth Miracle of capitalism. Princeton: Princeton University Press, 2002.

реализации государственной политики, организации промышленности, проблемы сферы НИОКР и образования, трансферта разработок, инфраструктуры, спроса на инновации, институциональной структуры, мобильности и т.д. Исходя из новых теоретических положений и моделей, в наиболее развитых странах разрабатывается ***инновационная политика*** и выбираются соответствующие мероприятия.

Интенсификация инновационной деятельности обусловила повышение спроса на человеческий капитал: за рубежом помимо роста оплаты труда высококвалифицированных ученых и специалистов заметно больше внимания стало уделяться повышению их мобильности, которая рассматривается как еще один фактор усиления взаимодействия науки и производства. При этом учитывается существенная неэластичность предложения научно-технического персонала. Это связано с тем, что, во-первых, ученые и инженеры, так же как и высококвалифицированные рабочие, характеризуются высоким уровнем человеческого капитала, накопление которого занимает значительное время (часто большую часть жизни); во-вторых, естественный вход на рынок ученых и инженеров невелик. Следует учитывать и то, что предложение новых идей еще менее эластично, чем предложение научно-технического персонала. В кризисных же условиях, особенно при резком сокращении оплаты труда, избыточное предложение высококвалифицированных специалистов стимулирует их переход в другие сферы труда либо выезд на временную или постоянную работу в страны с устойчивым экономическим ростом (*brain-drain*). Из-за малой эластичности предложения, т.е. большой инерционности подготовки ученых и инженеров, восстановление потерь научно-технического персонала может занять многие десятилетия или оказаться вовсе невозможным. Там, где высокому уровню квалификации ученых и инженеров не соответствуют необходимые экономические условия, действия наиболее развитых стран по привлечению высококвалифицированных трудовых ресурсов представляют значительную угрозу для научно-технологической безопасности (в первую очередь это относится к России).

Глобализация экономики стимулировала повышение внимания к защите интеллектуальной собственности, в том числе рост заявок на получение патентов в других странах. При этом преследуются не только цели защиты в конкурентной борьбе, но и задачи активного нападения для устранения конкурентов. Патенты в последние 10–15 лет стали еще более значительным рычагом управления и одновременно средством агрессии в конкурентной борьбе, и это необходимо учитывать при переходе к экономике знаний. Методы и тактика осуществления агрессии различаются по странам в зависимости от их научно-технического, экономического и финансового потенциалов.

Становление экономики знаний сопровождается с 1990-х гг. быстрым ростом взаимодействия фирм в научно-технической области. Это вызвано невозможностью проведения одной фирмой исследований по многим направлениям, требуемым для создания высокой технологии. Кооперация нескольких фирм позволяет им снизить риски и затраты ресурсов и времени на проведение НИОКР, повысив при этом совокупный объем знаний. Такая кооперация выгодна также на уровне каждой отдельно взятой страны и поэтому поощряется государством. В России на внутреннем рынке научно-технической кооперации способствуют ранее существовавшие связи между предприятиями и научно-исследовательскими организациями. Значительная концентрация работ в рамках крупных научно-производственных объединений, типичная для нашей экономики, также является фактором, на данном этапе благоприятствующим проведению НИОКР, но при этом должны быть обеспечены условия для конкуренции.

Особенностью инновационной деятельности в начале XXI в. является более высокая степень зависимости от результатов, полученных в таких областях науки, как биотехнология, информационные технологии, новые материалы, нанотехнологии и механотроника. Значительно возросло значение мультидисциплинарных исследований. Все большее внимание уделяется укреплению связей частного бизнеса с академическим сектором науки, в котором преимущественно выполняются работы фундаментального характера и междисциплинарные исследования.

При исследовании проблем повышения инновационной активности и развития экономики знаний в целом, в первую очередь рассматривают сектор отраслей повышенного спроса на знания (*knowledge-intensive sector*), в который в настоящее время включают кроме сферы НИОКР и образования высокотехнологичные отрасли (производство компьютеров, средств связи и т.п.) и некоторые услуги (информационные и телекоммуникационные услуги, транспорт — авиационный и космический, финансовый сектор, здравоохранение, страхование, культура и т.п.). От уровня развития этого сектора зависит степень интеграции каждой страны, в том числе и России, в систему мирового разделения труда.

8.2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Происходящие в настоящее время быстрые изменения в экономике развитых стран обусловлены значительным сокращением жизненного цикла высоких технологий, организационными преобразованиями, повышением мобильности капитала и трудовых ресурсов,

В этих условиях значительно возрастает роль выбранных управленческих решений. В 1980–1990-х гг. в наиболее развитых странах были предприняты значительные усилия по совершенствованию системы государственного управления. Государство под влиянием крупных компаний, а также исходя из целей ускорения научно-технического развития создает соответствующие условия, способствующие деятельности малых рисковых инновационных фирм. Так, в США большое значение придается усилению конкуренции, облегчению условий для создания сетей взаимосвязи, кооперации фирм в научно-технической области, укреплению связей между наукой и промышленностью, повышению эффективности инвестиций в сферу НИОКР. В соответствии с этими задачами была модифицирована контрактная система, осуществлены изменения в патентном законодательстве (сложившаяся в настоящее время в США контрактная система в значительной степени напоминает систему распределения и финансирования наиболее крупных заказов в СССР, для которой государственный контроль также был обязателен на всех этапах выполнения контракта).

Во многих странах уже созрело понимание важности фундаментальной науки для развития высоких технологий; необходимости компенсации государством повышения риска недофинансирования долгосрочных научных исследований и технологий с длительным жизненным циклом из-за сокращения жизненного цикла многих инноваций в частном секторе; опасности стимулирования краткосрочных исследований в ущерб долгосрочным (например, требования повысить уровень коммерциализации результатов, получаемых в академическом секторе науки, и т.п.). Даже в условиях мирового финансового кризиса в наиболее развитых странах осуществляется политика еще большей поддержки науки, особенно фундаментальной.

Что касается малых стран, то из-за нехватки финансовых ресурсов для проведения исследований по всем направлениям НИОКР в них проводится политика, нацеленная на создание ведущих научных центров, преимущественно в новых областях науки. Отмечается и повышенный спрос со стороны компаний на результаты научной деятельности, получаемые во внешней среде (т.е. фактически компании осуществляют научный аутсорсинг либо привлекают специалистов, обладающих необходимыми знаниями, в свою страну).

За рубежом большое внимание уделяется региональной инновационной политике, которая должна быть нацелена на: поддержку и развитие региональных источников знаний (научно-исследовательские организации, вузы), а также на стимулирование связи фирм с внешними источниками знаний; привлечение квалифицированного персонала и обучение кадров; проведение работ по анализу и мони-

торингу рынков и технологий для региональных кластеров; развитие взаимодействия и взаимного сотрудничества фирм, организаций сектора знаний и правительственных учреждений; облегчение целенаправленного формирования официальных региональных сетей; приток венчурного капитала.

В настоящее время в наиболее развитых странах происходит переход от политики регионального протекционизма к выбору перспективных конкурентоспособных направлений развития региона, представляющий собой последовательную смену этапов: от этапа традиционной стратегии, ориентированной на продолжение предыдущей политики, к этапу выработки и осуществления специфической для региона структурной политики, также исходящей из уже выбранной ранее стратегии развития, и к этапу стимулирования развития наиболее сильных направлений в регионе. Новый подход отличается ориентацией на выбор областей компетенции, он характеризуется не стремлением преодоления слабых мест, а еще большим усилением сильных сторон, а также не рассмотрением в качестве исходной базы ретроспективы, а ориентацией на будущее. Под областью компетенции понимается при этом создание региональных сетей, базирующихся на добровольной кооперации в специфических тематических областях экономического взаимодействия. Внимание фокусируется на существующих сильных сторонах промышленного развития и создании цепочек, повышающих добавленную стоимость, при высокой степени взаимодействия и коммуникации между акторами.

В целом анализ инновационной деятельности в наиболее развитых странах подтверждает справедливость неоднократно высказывавшихся предложений в работах ведущих отечественных ученых, посвященных развитию российской науки, а именно: эффективная государственная поддержка НИОКР в предпринимательском секторе должна исходить из целей долгосрочного развития, причем используемые при этом инструменты управления должны быть скоординированы, а финансирование не должно быть слишком малым. При этом в наиболее развитых странах государственные органы, отвечающие за прямую поддержку НИОКР в предпринимательском секторе экономики (помимо прямой поддержки НИОКР в частном секторе используются также налоговые кредиты, финансирование университетов и исследовательских организаций и т.д.), обычно проводят оценку возможности того, смогут ли новые источники финансирования, например, венчурный капитал и т.д., заменить подобную поддержку.

8.3. ХАРАКТЕРИСТИКА ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ. ОСОБЕННОСТИ РОССИИ

Инновации и инновационные системы: основные определения

В основе концепции инновационных систем (ИС) лежат следующие положения. Фирмы рассматриваются как элемент сети публичных и частных организаций; их деятельность и взаимодействие ведут к инициированию инноваций, импорту, модернизации, распространению новых технологий. При этом ИС характеризуется формальными и неформальными связями между фирмами, причем существуют потоки интеллектуальных ресурсов между фирмами. Новые знания являются ключевым экономическим ресурсом, причем рынки не аккумулируют знания, а лишь связывают акторов, обладающих знаниями.

Принято выделять четыре типа ИС: национальные (НИС), региональные (РИС), отраслевые (ОИС), технологические (ТИС). НИС должна быть дополнена системами РИС, ОИС и ТИС. Рассмотрим два первых типа ИС: НИС и РИС.

В начале XXI в. в наиболее развитых странах появилось новое направление научных исследований, нацеленное на создание теоретических основ развития НИС. В отличие от традиционного неоклассического подхода, предполагающего совершенные рациональные решения экономических агентов, новый подход предполагает ограниченность возможности выработки рациональных решений и, соответственно, подчеркивает все возрастающую роль знаний для экономического развития. Большое значение с точки зрения экономического роста уделяется не только новым знаниям, но и уже накопленному запасу знаний, доступному для общества. Если в неоклассических моделях технологические изменения задаются экзогенно, то при новом подходе они предполагаются эндогенными, причем процесс появления инноваций характеризуется положительной обратной связью. Полагается также, что в настоящее время инновационная деятельность в большей степени инициируется не научным сообществом, а потребностями общества. При этом возрастает роль междисциплинарных исследований, организация сферы НИОКР становится менее стабильной и все более изменчивой и контроль за результатами инновационной деятельности становится в большей степени социальной, а не научной задачей.

При рассмотрении НИС выделяются следующие блоки и системы:

- блок разработки и реализации государственной политики;
- система организации промышленности (большие, средние и малые компании);
- сфера НИОКР;

- сфера образования;
- сектор посредников, облегчающих трансферт разработок (инновационные центры, брокеры и т.д.);
- инфраструктура (банковский и венчурный капитал, информационные услуги, стандарты и нормы и др.);
- система формирования спроса на инновации со стороны потребителей (конечный) и производителей (промежуточный спрос);
- институциональная структура (финансовые институты, система налогов и стимулов, с учетом уровня мобильности населения, склонности к предпринимательству и инновационной деятельности и т.д.).

Что касается РИС, то их основные особенности характеризуются тем, что взаимодействие между акторами является обязательным, причем внутри РИС акторы обмениваются знаниями. Это взаимодействие осуществляется на основе объединения фирм в кластеры, что и отражает специфику РИС. Кластер определяется как объединение нескольких фирм одной отрасли, размещенных на одной территории (общие рынки труда, материалов и комплектующих; взаимные трансферты информации и технологии). Так как для инноваций основную роль играют неотделимые знания, то для их передачи наиболее важны мобильность занятых, неформальные отношения и т.п.; кроме того, трудовые ресурсы должны быть достаточно подготовлены для абсорбции новых знаний. Однако источники знаний не обязательно должны находиться в рамках данной РИС. Институциональная региональная инфраструктура, таким образом, имеет определяющее значение для РИС. Большую роль играют взаимосвязи фирм и вузов региона, инфраструктура знаний, правовые нормы на региональном уровне, физическая и технологическая инфраструктура, финансовая поддержка на региональном уровне, венчурный капитал и т.п.[1]

Модели инновационной деятельности и развития

Выделяют две модели инновационной деятельности:

- традиционная линейная модель (в соответствии с ней предполагается следующая последовательность этапов: от фундаментальных исследований к прикладным и затем к разработкам, производству и коммерциализации, т.е. инновации базируются на результатах НИОКР; причем высококвалифицированные специалисты вовлечены на первых стадиях инновационного процесса);

---

[1] *Варшавский А.Е.* Проблемы и показатели развития инновационных систем // Инновационный путь развития для новой России /Отв. ред. В.П. Горегляд. М.: Наука, 2005.

- новая интерактивная модель (инновационные идеи генерируются на всех этапах инновационного цикла, включая производство и коммерциализацию; фундаментальные исследования не являются инициирующим этапом; результаты исследований используются на всех стадиях инновационного цикла; учитываются обратные связи на всех этапах; в инновационный процесс вовлекаются специалисты различной квалификации и профессий на всех его этапах).

Что касается моделей инновационного развития, то они определяются научно-техническим потенциалом страны, масштабами внутреннего рынка и возможностью завоевания позиций на внешних рынках.

Статистика инновационной деятельности

В соответствии с «Руководством Осло» («*Oslo Manual*»[1]) и целым рядом последовавших на его основе методических разработок, в том числе Росстата[2], инновационная деятельность (или активность) в настоящее время характеризуется целым рядом этапов: проведения научных исследований и разработок, приобретения новых технологий и оборудования и т.д.

При этом ***инновация*** определяется как введение в употребление нового либо значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, а также нового метода маркетинга или организации. Новыми продуктами считаются товары и услуги, значительно отличающиеся по своим характеристикам или назначению от продуктов, производившихся ранее.

Различают четыре типа инноваций — продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные:

- под продуктовой инновацией понимается внедрение товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными с точки зрения свойств или способов использования, включая существенные улучшения технических характеристик, компонентов и материалов, встроенного программного обеспечения;
- процессная инновация определяется как внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или метода логистики, включая значительные изменения в технологии, производственном оборудовании и/или программном обеспечении;
- маркетинговая инновация предполагает внедрение нового метода маркетинга, включая значительные изменения в дизайне

---

[1] Oslo Manual 2005, OECD / Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. М.: ЦИСН, 2006.

[2] Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. М.: Росстат, 2009. Методологические пояснения к разделу «Научные исследования и инновации».

или упаковке продукта, его складировании, продвижении на рынок или в назначении цены;
- организационная инновация определяется как внедрение нового метода в деловой практике фирмы, в организации рабочих мест или во взаимоотношениях с партнерами.

Под ***инновационной деятельностью*** понимаются научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, ревльно приводящие или нацеленные на осуществление инноваций. Она включает также исследования и разработки, не связанные непосредственно с подготовкой конкретной инновации. Затраты на инновационную деятельность включают капитальные вложения, затраты на исследования и разработки и прочие текущие затраты, связанные с инновациями.

Инновационной считается фирма, которая внедрила какую-либо инновацию за период времени, установленный при обследовании. Предприятие относится к числу инновационно-активных, если:
- оно предлагает новую или значительно улучшенную продукцию, услуги либо технологию;
- реализует определенный инновационный проект, даже если он еще не завершен;
- осуществляет долгосрочную инновационную деятельность, например проведение фундаментальных исследований, изучение технологических процессов и т.д.;
- осуществляет инвестиции с целью проведения собственных НИОКР, обучения персонала, приобретения новых знаний, машин и оборудования;
- выполняет совместные инновационные проекты и работы с другими предприятиями либо научно-исследовательскими организациями.

На уровне отрасли, региона либо в целом экономики страны инновационная деятельность обычно оценивается по доле инновационно-активных предприятий в общей их совокупности с выделением мвлых, средних и крупных, а также предприятий и организаций, выполняющих крупные НИОКР с длительными сроками проведения работ и т.д.

Российская система статистической отчетности пока еще не полностью соответствует рекомендациям руководства ОЭСР. Для мониторинга инновационной активности необходимо периодическое проведение крупномасштабных обследований предприятий государственными организациями, т.е. должен существовать спрос на достоверную статистическую информацию. Однако качество проводимых в настоящее время Росстатом обследований свидетельствует об отсутствии такого спроса. Предоставляемая статистическая информация и данные отдельных разделов государственной статистики тре-

буют проверки и уточнения. Так, пока еще не устранен двойной счет при оценке численности исследователей, и по данным Росстата Россия является единственной страной, где численность исследователей, рассчитанная в эквиваленте полной занятости *FTE* (*Full Time Equivalent*), больше их номинальной численности (*by heads*), тогда как в странах с переходной экономикой она примерно в 1,5 раза ниже номинальной величины; такое расхождение дает ложное, завышенное представление о научном потенциале. Недостатком отечественной системы является и то, что она не ориентирована на учет и выявление проблем трансформационного периода, а представляет собой всего лишь частичную копию используемой в странах ОЭСР, что часто приводит к неверным выводам. Кроме того, следует учитывать, что предложения, содержащиеся в «Руководстве Осло» и последующих методических разработках на его основе, постепенно расширяются и уточняются. Вместе с тем методология, используемая для исследования инновационной активности предприятий России, не учитывает целый ряд вопросов, представленных в упомянутом руководстве. Причины этого во многом объясняются низким спросом на инновации со стороны экономики, который пока слабо стимулируется государством.

Системный подход к исследованию инновационных систем

В настоящее время начинает использоваться системный подход к анализу и оценке результативности ИС и ее отдельных блоков[1]. В соответствии с ним ИС система характеризуется следующими показателями:

1. Показатели, характеризующие ИС на входе (показатели, характеризующие человеческий потенциал: численность научно-технического персонала и персонала, занятого НИОКР; половозрастная структура, уровень квалификации занятых НИОКР; межрегиональную и межфирменную мобильность персонала и т.д.; показатели финансирования: объем финансирования НИОКР; объем финансирования инновационной деятельности; доступность рискового капитала; возможность привлечения иностранных инвестиций и открытость экономики; затраты на образование по его уровням образования, кумулятивные затраты на НИОКР и т.д.).

2. Показатели, характеризующие ИС на выходе (число научных открытий, изобретений, патентов, публикаций; использование и

Инновационный менеджмент в России (проблемы стратегического управления и научно-технологической безопасности) / Рук. авт. колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. М.: Наука, 2004; *Варшавский А.Е.* Проблемы и показатели развития инновационных систем // Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В.П. Горегляд. М.: Наука, 2005.

предложение новых продуктов и процессов, экспорт технологий, выпуск высокотехнологичной продукции, объем ее экспорта и т.д.).

3. Показатели внутренние, характеризующие институциональную систему, в рамках которой находится ИС (показатели регулирования, характеризующие степень защиты интеллектуальной собственности, уровень регулирования или дерегулирования рынков; развитость антимонопольного законодательства; меры налогового стимулирования; прозрачность управления и регулирования и т.д.; рыночные показатели характеризующие: возможность для образования региональных кластеров и усиления специализации регионов; условия для конкуренции как в локальных, так и в глобальных масштабах; способность к предвидению и удовлетворению спроса на глобальных рынках; открытость для внешней торговли; наличие сетевой связи между предпринимательским сектором и сферами образования и НИОКР; наличие инфраструктуры, благоприятствующей движению потоков товаров и информации; для трансформационного периода существенными являются показатели, характеризующие систему распределения и перераспределения общественного продукта, уровень дифференциации населения и доступность благ, предоставляемых высокими технологиями, возможность получения образования, в том числе высшего, показатели состояния кредитно-денежной системы, фактические и ожидаемые темпы инфляции и т.д.).

Инновационная активность фирм в условиях глобализации

В условиях глобализации можно выделить три основные области инновационной активности компаний:

- применение технологических инноваций; при этом прогресс в области технологии используется в большей степени для повышения эффективности и снижения затрат при доставке или перемещении товаров;
- генерирование или разработка технологических инноваций (в данном случае более значимы первичные стадии инновационного процесса — проведение НИОКР и осуществление прямых инвестиций);
- технологическое сотрудничество, вызванное сложностью или невозможностью осуществления инноваций собственными силами и необходимостью объединения усилий с другими компаниями на основе стратегических слияний, совместных венчурных предприятий и т.д.

При встраивании в систему международного разделения труда следует учитывать, что глобализация генерирования инноваций характерна, главным образом, для наиболее крупных мультинациональных компаний (МНК), причем не в области высоких технологий, а в таких отраслях, где важно адаптировать свою продукцию к

требованиям локальных рынков (в частности, в пищевой промышленности), а для наиболее сложных технологий — микроэлектроники, биоинженерии и т.п., в настоящее время типична лишь автономная инновационная деятельность.

Зарубежные филиалы МНК определяют и торговлю технологиями, которая включает обмен интеллектуальной продукцией или собственностью, ройалти и лицензиями. При этом распространение патентов, полученных в данной стране, на другие страны наиболее вероятно внутри высокотехнологичных и быстро развивающихся секторов экономики. Соответственно, НИОКР выполняется таким образом, чтобы наивысший уровень компетентности сохранялся в стране, откуда происходит МНК.

В период перехода к экономике знаний и значительного возрастания инновационной активности существенно увеличиваются риски, вызванные неопределенностью получения ожидаемого результата НИОКР. Возможные потери возрастают пропорционально размеру фирмы, поэтому крупные компании, обладая значительной инерционностью, освобождают поле деятельности, характеризующееся большой неопределенностью, для малых высокорисковых инновационных фирм. По мере получения результатов рисковыми фирмами крупные компании начинают скупать их акции либо полностью приобретают эти фирмы.

Развитие инновационных сетей

В отраслях повышенного спроса на знания, т.е. в наиболее сложных технологических секторах, где фирме в одиночку трудно достичь успеха, в настоящее время получают распространение инновационные сети (сетевые структуры включают совместные венчурные фирмы, управленческие контракты, субподрядные работы, распределение производства, сотрудничество в области НИОКР, сорсинг, совместные стандарты и т.д.). Подобные сети интенсифицируют процессы взаимного обучения, причем это относится как к знанию и умению неотъемлемому или некодифицируемому (*tacit*), которое не может быть выражено в явной или определенной (*explicit*) форме, так и к кодифицируемому (*codified*) знанию. Соответственно они и нацелены на кооперацию в области маркетинга или услуг в случае использования инноваций (закупки, продажи, сервисные соглашения и т.п.) или в области НИОКР (лицензирование и перекрестное лицензирование, обмен технологиями, взаимные контакты, участие в совместных НИОКР, обмен специалистами и т.д.) и производства (производство оригинального оборудования, производство, сборка и испытания).

Венчурный капитал

Венчурные фирмы являются катализаторами инноваций, часть из которых может впоследствии использоваться в широких масштабах. Однако инвестиции в венчурный капитал осуществляются в отдельных странах по различным схемам.

Венчурный капитал формируется в результате двух процессов, вызванных спросом и предложением. Предложение следует от предпринимателя, банка, отдельной фирмы, пенсионного фонда и т.п. Во многих случаях оно связано со стремлением сохранить и умножить собственный капитал в условиях неопределенности воздействия внешних факторов.

Спрос на венчурный капитал формируется со стороны научно-технической сферы, причем роль изобретателей-одиночек в данном случае невелика; как правило, его определяют специалисты, работавшие ранее в крупных фирмах и решившие самостоятельно заниматься осуществлением своих разработок, т.е. фактически спрос на венчурный капитал своей исходной базой имеет хорошо развитый сектор высоких технологий, либо научно-исследовательские организации и университеты.

Отсюда следует очевидная рекомендация для России: основное первоочередное внимание должно уделяться восстановлению и дальнейшему развитию потенциала крупных организаций, ведущих НИОКР.

Развитие венчурных фондов происходило поэтапно. Так, в США на начальном этапе (до конца 1970 г.) важнейшим источником венчурного капитала были средства физических лиц, составлявшие для независимых венчурных компаний почти $^1/_3$ всех инвестиций, т.е. была подготовлена соответствующая экономическая и социальная база — сформировавшийся средний класс, представители которого, уверенные в успехе нововведения (преимущественно, специалисты в данной области или друзья и родственники), предоставляли свои средства инноваторам.

На последующих этапах многое зависит от экономической и политической обстановки в стране. В стабильных условиях, когда государство в состоянии обеспечить гарантии инвесторам, возможно привлечение общественных средств, в частности пенсионных фондов (так, в США в 1978 г. доля пенсионных фондов в венчурных инвестициях составляла всего 15%, а в 1987–1997 гг. она достигла 39–40%); при повышенном спросе на знания резко возрастает и доля корпораций, которые затем приобретают наиболее успешные венчурные фирмы.

В целом можно говорить о следующей форме взаимоотношений в венчурном процессе: инвесторы передают средства венчурным ка-

питалистам, получая затем через несколько лет отдачу. Венчурные капиталисты финансируют фирмы, получая взамен акции. Инвесторы, таким образом, участвуют в коммандитном товариществе с ограниченными правами, т.е. они не могут принимать участие в текущем управлении фирмой. Венчурное партнерство предполагает получение компенсации венчурными капиталистами через 10–13 лет существования фонда (они обычно получают фиксированный годовой гонорар плюс некоторую переменную премию — компенсацию, составляющую около 20% прибыли).

Наиболее развитым является рынок венчурного капитала в США; в странах ЕЭС основную роль в инвестициях в венчурный капитал играют банки (объем венчурного капитала здесь более чем вдвое ниже по сравнению с США); в Японии венчурные инвестиции осуществляются преимущественно филиалами банков, причем в малых размерах, по большому числу фирм; доля венчурных инвестиций на начальных стадиях разработки проектов в странах ЕЭС и Японии не велика по сравнению с США.

Таким образом, венчурное предпринимательство является результатом динамического равновесия между предложением инвесторов (для этого необходимы значительный экономический потенциал; наличие относительно свободного накопленного капитала; соблюдение условий для устойчивого экономического роста; политика государства по стимулированию венчурных инвестиций и т.д.) и спросом со стороны инноваторов (он определяется развитой технологической базой, высоким уровнем научно-технического потенциала и человеческого капитала, государственной поддержкой инновационной деятельности).

Для России, где еще нет настоящего среднего класса, имеющего достаточные средства для инвестирования в высокорисковые фирмы и где государство пока не может дать полных гарантий инвесторам, возможна только выборочная поддержка инноваторов со стороны государства с расчетом на получение результата достаточно быстро, на основе уже созданного научного задела.

Поэтому венчурная индустрия в России пока слабо развита. В России еще нет так называемых бизнес-ангелов — состоятельных людей, инвестирующих собственные средства в частные компании на начальных стадиях развития (размер инвестиций бизнес-ангелов в США находится в пределах от 10 тыс. до нескольких миллионов долларов; в США около 40% начинающих компаний финансируется бизнес-ангелами), которые привносят в компанию также свой опыт в сфере ее деятельности, управленческие навыки и свои связи.

Для России в настоящее время характерно значительное превышение спроса на венчурный капитал в сравнении с его предложением со всеми вытекающими отсюда последствиями. Единственным

путем повышения доли венчурного финансирования является стимулирование предложения, причем не столько на конечном его участке за счет выделения средств государством или предоставления налоговых льгот инвесторам, но, возможно, еще в большей степени путем обеспечения устойчивого экономического роста, в том числе на основе значительного снижения неоправданно большой дифференциации доходов населения, резкого сокращения оттока капитала за рубеж и создания условий по стимулированию использования доходов сырьевого и экспортного секторов экономики для развития высоких технологий и сферы НИОКР. К сожалению, в России в настоящее время много говорится о малых инновационных фирмах. Безусловно, малое инновационное предпринимательство у нас слабо развито и его необходимо по-настоящему поддерживать, однако для экономического роста, как показывает анализ зарубежного опыта, требуется активизация инновационной деятельности крупных компаний, повышение спроса на инновации со стороны экономики[1].

8.4. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Внешняя среда для инновационной системы

Внешнюю среду для инновационной системы России, в отличие от наиболее развитых стран, в настоящее время характеризует прежде всего отсутствие долгосрочного спроса на отечественные инновации. Предлагаемые органами государственного управления мероприятия носят частный характер и не способствуют кардинальному решению этой проблемы.

Как отмечает академик Н.Я. Петраков[2], сочетание трех системообразующих факторов (приватизация осуществлялась без увязки с проблемой создания соответствующей конкурентной среды; новые собственники ориентированы на краткосрочные цели; частный бизнес ориентирован на закупку зарубежных технологий, а не на развитие собственных разработок и прикладных исследований) вызвало отток инвестиций из отраслевой науки. Этот отток в сочетании с одновременным сокращением государственных расходов на науку привел к разрушению целого ряда направлений в отраслевом секторе НИОКР и, соответственно, в НИС России.

---

[1] *Варшавский А.Е.* Теоретические предпосылки перехода к экономике знаний и проблемы России. Сб. статей / Под ред. Д.С. Львова. М.: Наука, 2004.

[2] *Петраков Н.Я.* Трансформация отношений собственности в России и модернизация подходов к инвестиционной политике // Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В.П. Горегляд. М.: Наука, 2005.

В настоящее время за рубежом накоплен значительный опыт стимулирования инновационной активности. Для существующих компаний используются следующие инструменты: финансовые и налоговые стимулы для поддержки НИОКР, развития продуктовых и технологических инноваций в отдельных компаниях; мероприятия, стимулирующие сотрудничество и взаимодействие между фирмами, а также между фирмами и университетами и т.д. в области НИОКР, при разработке новых продуктов и процессов; финансовая поддержка инвестиций в основной капитал и налоговые стимулы для привлечения таких инвестиций и т.д.

В связи с тем что малые фирмы играют важную роль как катализаторы ускорения технологических изменений, мероприятия инновационной политики должны способствовать организации новых предприятий, особенно фирм, предъявляющих повышенный спрос на новые технологии. При этом выделяются три фазы развития таких предприятий: инициация (формулирование исходной идеи, первичное исследование рынка и составление бизнес-плана); разработка (разработка и испытания прототипа, организация связей с потенциальными потребителями и формирование команды менеджеров); вход на рынок и производство (инвестиции в производственное оборудование, развитие продуктов для рынка, реклама и начальные продажи продукта). Для этих целей используют систему субсидий и грантов, в первую очередь для поддержки НИОКР во всех трех фазах, создают деловые и технологические инкубаторы, научные парки и т.д.

Подобные мероприятия могут и должны интенсивно использоваться в нашей стране, хотя пока нельзя говорить о системном подходе к их разработке и реализации с учетом особенностей развития России. Пока налоги выполняют в основном фискальную функцию и не стали инструментом управления экономикой. Такое состояние внешней среды, в свою очередь, обостряет проблемы, связанные с отсутствием достаточных мер защиты интеллектуальной собственности, несовершенством государственной системы статистической отчетности и т.д.

Все эти проблемы являются специфическими для России, не имеют зарубежных аналогов и должны решаться путем разработки и проведения адекватной научно-технологической, инновационной и промышленной политики.

Развитие науки в России

Еще в начале 90-х гг. прошлого столетия высокий уровень получаемых и реализованных на практике достижений по многим направлениям российской науки не вызывал сомнения ни внутри страны, ни в наиболее развитых странах за рубежом. Было создано зна-

чительное число научных заделов, результаты от которых ожидались в будущем.

Развитие многих научных направлений — и это специфично для нашей страны — зависело и зависит от достижений в оборонной промышленности и науке и их конверсии. Многие достижения превосходят мировой уровень (достижения в области оптики и квантовой электроники, физической и технической акустики, химической физики, включая горение и взрыв, электрохимии, химии высоких энергий и др.). Это еще раз подчеркивает, что необходимо очень внимательное и бережное отношение к научно-техническому потенциалу оборонных отраслей промышленности.

Несмотря на трудности периода трансформации политической и экономической системы, значительное сокращение инновационной деятельности, накопленный потенциал отечественной науки пока еще позволяет получать выдающиеся фундаментальные достижения, углубляющие представления человека об окружающем мире, он обеспечивает развитие высоких технологий, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках. Результаты ускоренного научно-технического развития России в последние несколько десятилетий продолжают вносить весомый вклад в экономику: в 2003 г. наша страна получила от продажи систем вооружений примерно 5,5 млрд долл., что практически было равно годовым внутренним расходам на НИОКР в России в том же году. В 2003–2006 гг. поступления от экспорта вооружений составляли вместе с экспортом технологий атомной промышленности более 8 млрд долл. и в 2007 г. российский оружейный экспорт достиг 10,8 млрд долл., хотя затем его объем снизился до 7,4 млрд долл. в 2009 г.

Наука — это важнейшая составляющая национального богатства. Высокий уровень научного потенциала является необходимым условием устойчивого развития общества. Но если страна не прилагает усилия для проведения научных исследований, разработки и освоения новых технологий, то она неизбежно оказывается в ряду наиболее отсталых государств, теряет свою независимость и самобытность.

К сожалению, в период трансформационных преобразований в нашей стране сокращение расходов на науку в 2,5 раза превысило снижение ВВП. Доля внутренних расходов на НИОКР в ВВП России снизилась в 1995 г. до 0,85%, т.е. до уровня таких стран, как Румыния, Португалия и т.д. Наметившийся после 1997 г. рост этого показателя был крайне незначителен по сравнению с 2,9% в 1990 г. (1,28% в 2003 г.), а в 2008 г. он снова снизился до 1,03% ВВП. В стоимостном выражении в 1995 г. реальные годовые расходы на науку в России сократились почти в 6 раз по сравнению с уровнем 1990 г. Несмотря на почти двукратное увеличение ассигнований в реальном выражении, они все еще примерно в 3 раза ниже, чем в 1990 г. Согласно

Федеральному закону «О науке и государственной научно-технической политике» ассигнования федерального бюджета на гражданскую науку должны были бы быть не ниже 4% от расходов федерального бюджета, однако их реальная величина вдвое меньше (2,14% в 2008 г.); в настоящее время этот важный для науки норматив отменен.

Имеет место и значительная недооценка человеческого капитала. Численность специалистов, занятых в науке и научном обслуживании, уменьшилась более чем в 2 раза по отношению к 1990 г., причем относительно численности населения России она снизилась примерно с 2,2% в середине 1980-х гг. до 0,83% в 2002 г., т.е. ниже уровня 1960 г. Доля работников, выполняющих исследования и разработки, относительно численности населения снизилась за тот же период более чем в 2 раза — до 0,536% в 2008 г. При этом в абсолютном выражении численность занятых исследованиями и разработками продолжает сокращаться: в 2008 г. она снизилась до 49,6% от уровня 1992 г., причем численность исследователей сократилась до 375,8 тыс. в 2008 г. (46,7% от уровня 1992 г.).

В настоящее время чрезвычайно важным фактором, определяющим отток кадров из науки, является низкий уровень заработной платы занятых в науке. Например, данные по Москве показывают, что в некоторых отраслях экономики Москвы (в первую очередь, относящихся к финансовой и рыночной сферам) заработная плата в несколько раз выше, чем в науке и образовании. Подобная ситуация характерна в первую очередь для наукоемких городов и регионов (Москва и Московская область, Санкт-Петербург и др.). При этом пропорции в оплате квалифицированного и неквалифицированного труда неоправданно изменились: так, установленный (с надбавками) оклад доктора наук — профессора, заведующего лабораторией сравним с заработной платой кассира в супермаркете и т.д.

Во многом из-за этого подавляющая часть студентов вузов не связывают свою будущую деятельность с наукой. Для того чтобы выпускники вузов избрали научную карьеру, необходимо, по мнению студентов, прежде всего повысить уровень оплаты труда ученых; вторым по важности условием является повышение престижа науки в обществе.

Как показывают расчеты, начало второго десятилетия XXI в. является наиболее критическим для сохранения российской науки, причем не только в количественном, но и в качественном отношении, так как в этот период будет происходить неизбежный отток из науки высококвалифицированных специалистов старших возрастных когорт (свыше 65–70 лет) при невысоком притоке молодых кадров. Если сохранится сложившийся в настоящее время подход к финансированию науки и к решению проблемы преемственности, то

уже в ближайшие годы представителям старшего поколения ученых будет практически некому передать свой опыт. Уход специалистов старших возрастных когорт, приступивших к работе в 1950-е и начале 1960-х гг. и даже в начале 1970-х гг., может оказаться роковым для отечественной науки и техники, так как именно с ними связаны достижения фундаментальной науки и успехи в разработке и развитии высоких технологий (ракетно-космическая техника, авиация, радиотехника и др.).

Анализ состояния и прогноз перспектив развития отечественной науки и высоких технологий показывают, что без принятия срочных мер в этой сфере из-за естественного ухода старшего поколения и очень слабого притока молодежи следует ожидать лавинообразного, безвозвратного сокращения научно-технического потенциала, которое приведет к потере неотделимых (*tacit*) знаний, а также завоеванных учеными, инженерами и рабочими страны позиций. Прогнозы показывают, что если существующие тенденции не будут в корне изменены, значительное недофинансирование науки начнет приводить к усилению экономического спада. Это грозит таким отставанием от мирового уровня, при котором не может быть обеспечена безопасность страны.

В России традиционно, в течение почти трех столетий, сложилась уникальная организация науки, характеризующаяся высокоразвитым академическим сектором, в котором около 70% исследований являются фундаментальными (академический сектор составляют институты Российской академии наук (РАН), Российской академии медицинских наук, Российской сельскохозяйственной академии, Российской академии образования, Российской академии архитектуры и строительных наук и Российской академии художеств, а не учреждения высшего образования, как это характерно для многих стран за рубежом). Значительное снижение спроса на результаты прикладных научных исследований и разработок привело к сокращению научного потенциала России и одновременно стало причиной существенного повышения удельного веса и соответственно роли академического сектора науки. В целом за последнее десятилетие прошлого века в численности занятых исследованиями и разработками доля академического сектора повысилась в 1,7 раза, а в численности исследователей и техников — в 2 раза. Учитывая, что здесь сосредоточено свыше половины всех докторов наук и более 40% кандидатов наук, очевиден вывод о том, что в настоящее время академический сектор является основным сектором отечественной науки, в котором сконцентрированы наиболее квалифицированные кадры. Следует учитывать также, что доля исследователей академического сектора, проживающих в регионах Сибири и Дальнего Востока, по отношению к общей численности исследователей этого сектора примерно

в 1,8 раза выше соответствующего показателя для сферы НИОКР в целом. Это свидетельствует и о высокой роли академической науки в развитии культуры страны.

Исторически сложившееся параллельное развитие академий наук и вузов заставляет уделять серьезное внимание интеграции академической науки и образования. В настоящее время программа «Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки» дала целый ряд положительных результатов; в частности, достаточно эффективным оказалось создание учебно-научных центров. Сложности ее реализации, однако, вызваны тем, что предполагается интеграция двух субъектов, каждый из которых является монопольным обладателем разнородных ресурсов: академический сектор обладает мощным, ориентированным на исследования и разработки интеллектуальным потенциалом и материальной базой, в то время как в ведении вузов находится контингент студентов и значительный в количественном и качественном отношении профессорско-преподавательский состав.

В целом реформирование науки необходимо, но оно должно быть хорошо подготовлено, чтобы не ухудшить и без того крайне тяжелую ситуацию. Сфера НИОКР является существенно инерционным сектором экономики; это предопределяет необходимость учета долговременных тенденций (15–20 и более лет) при принятии решений по реформированию науки.

В последнее время появился целый ряд предложений и концепций по реформированию основных блоков инновационной системы России. К сожалению, большинство этих предложений подготовлены не системно. Создается впечатление, что они составлены специалистами, которые не получили необходимой подготовки, опыта и знаний. Представляется, что такие работы должны руководиться межведомственным органом с минимальным участием чиновников. Этот орган должен опираться в своей работе на профессионалов-экспертов (ученых высшей квалификации и отраслевых специалистов) и работать под руководством крупного ученого или специалиста. Опыт разработки системы приоритетов в нашей стране показывает, что наиболее логично организовать работу экспертов на базе РАН. Например, для подготовки Комплексных программ научно-технического прогресса (НТП) в рамках РАН в СССР был организован Совет, который возглавляли вице-президент РАН и заместитель руководителя Государственного комитета по науке и технике (аналога Минобрнауки России) и в состав которого входили члены РАН и отраслевых академий, а также представители отраслевой науки.

Развитие высоких технологий в России

Как уже отмечалось, наукоемкие отрасли и высокие технологии (они отличаются повышенной наукоемкостью, т.е. отношением затрат на НИОКР к объему реализованной или отгруженной продукции, которая составляет для них 4% и более) играют ведущую роль в развитии социальной сферы и экономики. Они определяют спрос на основную часть достижений науки и одновременно обеспечивают базу предложения материально-вещественных и информационных инноваций практически для всех отраслей экономики. В наукоемком секторе осуществляется особо интенсивная инновационная деятельность, способствующая расширению и созданию новых рынков сбыта и более эффективному использованию ресурсов. Большая доля добавленной стоимости в высокотехнологичной продукции свидетельствует о более высокой занятости и оплате труда. Результаты НИОКР, осуществляемых в высокотехнологичных отраслях, способствуют ускоренному развитию других секторов экономики. Размеры наукоемкого сектора и масштабы использования высоких технологий характеризуют научно-технический и экономический потенциалы страны.

В международной практике используется несколько классификаций для определения наукоемкого сектора и высоких технологий. Так, в начале 1990-х гг. среди наукоемких или высокотехнологичных отраслей стали дополнительно выделять так называемые ведущие наукоемкие технологии и технологии «высокого уровня»[1].

Группу ведущих технологий составляют производства следующих наукоемких продуктов: фармацевтическая продукция; турбины и оборудование реакторов; генераторы для ядерных, гидро- и ветровых электростанций; оборудование для обработки информации; телекоммуникационное оборудование; электронные приборы и оборудование для медицины; полупроводниковые устройства; авиационная и космическая техника; прогрессивные оптические приборы и измерительное оборудование; оружие и системы вооружения и др. В наиболее развитых странах большая часть технологий этой группы поддерживается государством с помощью протекционистских мер (в первую очередь ядерная, авиационная, космическая промышленность).

В группу технологий высокого уровня были включены производства: значительной части продукции химической промышленности; бытовой электроники; офисного оборудования; станков и другого прогрессивного металлообрабатывающего оборудования; автомобилей и подшипников; железнодорожного подвижного состава; меди-

[1] Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия / Рук. авт. колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. М.: Наука, 2001.

каментов и медицинского оборудования; традиционных электронных и измерительных приборов; оптических изделий и др.

Все эти классификации непрерывно уточняются. В настоящее время отрасли обрабатывающей промышленности распределены по нескольким группам в соответствии с уровнем технологий[1]: высокие технологии высокого уровня (фармацевтическая промышленность, офисная техника и компьютеры, радиотехническая промышленность и производство средств связи, медицинская промышленность и приборостроение, авиакосмическая промышленность); высокие технологии среднего уровня (химическая промышленность без фармацевтической, машиностроение, электротехническая и оптическая промышленность, транспортное оборудование, железнодорожное и прочее транспортное оборудование); технологии среднего и низкого уровня (производство кокса, продукция нефтепереработки, ядерное топливо, резиновая промышленность, производство прочих неметаллических продуктов из минерального сырья, металлургическая промышленность, производство металлоизделий, судостроительная промышленность); технологии низкого уровня (пищевая промышленность, легкая промышленность, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная и полиграфическая промышленность, прочие отрасли обрабатывающей промышленности).

Следует отметить, что классификация или группировка отраслей, производств и технологий затруднена из-за того, что отрасли не являются совокупностью гомогенных производств и технологий.

Перечень наукоемких отраслей и производств и высоких технологий нестабилен, он должен изменяться соответственно появлению и освоению новых достижений науки и техники. Предвидеть, какие отрасли в будущем войдут в группу наукоемких, можно на основании периодически разрабатываемых прогнозов и анализа зарубежных данных.

В России высокий технический уровень оборонной промышленности и отдельных гражданских производств, в том числе наукоемких, сочетается со значительным отставанием достаточно большой части отраслей обрабатывающей промышленности от мирового уровня. Вместе с тем в 1990-е гг. доля экспорта в российском производстве наукоемкой продукции значительно возросла за счет значительного сжатия внутреннего рынка. По отдельным позициям она чрезмерно велика. Такая ситуация вызвана тем, что внешняя торговля наукоемкой продукцией стала в период преобразования экономической системы России средством не активного развития экономи-

---

[1] The International Standard Industrial Classification (ISIC). United Nations, 2002.

ки, а лишь выживания — сохранения накопленного научно-технического и производственного потенциала.

Если же вести речь об импорте высокотехнологичной продукции в наиболее развитых странах, то анализ показывает, что он не сопровождается увеличением зависимости этих стран от зарубежных поставок. Практически все крупные наиболее развитые государства (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия) стремятся обеспечить внутренние потребности в высокотехнологичной продукции за счет собственного производства: в 1995 г. у пяти из названных стран уровень самообеспеченности составлял примерно 80% и более; лишь у Италии он был равен 68%. С другой стороны, экспорт высокотехнологичной продукции не должен быть в ущерб внутреннему потреблению. Этим определяется технологическая безопасность страны, что чрезвычайно актуально для России.

Расходы на науку могут рассматриваться как инвестиции, необходимые для развития наукоемких отраслей, так как повышению производства наукоемкой, высокотехнологичной продукции должен предшествовать заблаговременный рост расходов на науку. Процессы в науке инерционны и сложны: подготовка ученого или высококвалифицированного специалиста для сферы НИОКР занимает в среднем 25–30 лет и более, причем процесс накопления знаний продолжается в течение всего периода творческой деятельности.

Долгосрочные тенденции изменения качественной составляющей экономического роста должны учитываться в программах выхода из кризиса и перехода на траекторию устойчивого развития. Необходимо учитывать и новые тенденции развития, связанные с переходом к экономике знаний (о них было сказано выше). У России имеется достаточно ресурсов для выхода из кризиса за счет: принятия мер по прекращению оттока капитала, включая временный запрет на инвестиции за рубежом (в первую очередь для экспортеров сырья); снижения дифференциации доходов населения, установления обязательных отчислений с выручки от 1 т экспортируемого сырья на укрепление научно-технического потенциала страны; введения ренты на природные ресурсы; использования рычагов косвенного регулирования, в том числе инвестиционного кредита, и т.д. Анализ зарубежного опыта показывает, что для этого необходима разработка и реализация соответствующей государственной политики.

В целом успешное решение проблем ускорения развития наукоемких производств в России зависит от того, как будет осуществляться преобразование экономической системы и как скоро начнется этап стабильного экономического роста после окончания финансового кризиса. Необходима реализация целого ряда масштабных мероприятий в соответствии с хорошо продуманной научно-технической стратегией: структурная перестройка производства,

развитие малых и средних предприятий; изменение мотивации в сторону ориентации на долгосрочные цели развития; сохранение и дальнейшее повышение уровня научно-технического и производственного потенциала; улучшение подготовки и повышение уровня квалификации кадров, способных работать на высокотехнологичных производствах; ускорение отработки системы социальных гарантий; повышение мобильности трудовых ресурсов и т.д.

Проблемы разработки и реализации научно-технической и промышленной политики на современном этапе для наукоемких производств России являются наиболее важными и вместе с тем сложными. Научно-техническая и промышленная политика на этапе реформирования экономической системы должна быть нацелена прежде всего на повышение социально-экономических условий жизни и здоровья населения страны; улучшение демографической ситуации; эффективное использование материальных, в том числе невозобновляемых, природных ресурсов; обеспечение экономической, технологической и в целом национальной безопасности; решение экологических и других проблем.

В условиях ограниченности финансовых, качественных материальных и трудовых ресурсов и отставания по многим направлениям науки и техники важнейшим элементом научно-технической политики является разработка общегосударственных приоритетов, служащих ориентиром для финансирования и осуществления капитальных вложений. Выбор приоритетов должен сопровождаться и распределением их во времени и в пространстве (в соответствии с технологической структурой производства и с учетом стадий инновационного цикла продукта или технологии).

Принципы выбора и реализации приоритетов развития науки при экономическом спаде, снижении спроса на результаты НИОКР и сокращении финансирования должны в корне отличаться от тех, которые используются при стабильном развитии экономики. Они должны исходить из долгосрочных целей социально-экономического развития страны, соответствовать оборонительной концепции государства. В условиях сокращения ВВП особенно важно обеспечить управление сферой НИОКР, основанное на изменении не абсолютных объемов, а удельных весов выделяемых финансовых ресурсов в зависимости от степени приоритетности направлений с целью хотя бы частичного сохранения научного потенциала на направлениях, временно неприоритетных, но необходимых для развития научной среды в стране.

Следует учитывать, что в мировой практике управления сферой НИОКР выбор приоритетных направлений не означает полного забвения всех оставшихся, как это следует из некоторых предложений по реформированию науки. Анализ развития науки во многих стра-

нах показывает, что на приоритетные направления обычно направляется прирост абсолютных объемов расходов на науку, финансирование же направлений, не относящихся к приоритетным, поддерживается, как правило, примерно на постоянном уровне, который медленно повышается вслед за экономическим ростом. Таким образом, в стабильных экономических условиях, при росте ВВП приоритетным направлениям НИОКР выделяется все более высокая доля ассигнований, тогда как для неприоритетных эта доля снижается.

Условия повышения инновационной активности в России

Для обеспечения высоких темпов инновационного развития России необходима целенаправленная государственная политика, учитывающая особенности перехода к рыночной экономике, проблемы глобализации и выхода из мирового финансового кризиса. Кардинальное изменение сложившихся тенденций требует пересмотра стратегии исполнительной и законодательной власти в направлении повышения роли государственного управления для компенсации провалов рынка, разработки и реализации адекватной научно-технической, технологической, инновационной, промышленной и экономической политики, создания наиболее благоприятных условий для инновационной деятельности. Оптимальная стратегия должна быть нацелена на предотвращение действия угроз для научно-технологической безопасности, сохранение и дальнейшее развитие отечественной науки и технологической базы страны.

В первую очередь политика должна быть нацелена на формирование внешней среды, способствующей развитию НИС России. Необходимо сформулировать цели и приоритеты долгосрочного развития, увязав их с задачей построения гражданского общества и обсудив с широкой общественностью, обеспечить значительный устойчивый спрос на инновации, в первую очередь со стороны государства, а также стимулировать выделение ресурсов частными компаниями для развития национальной НИС и, наконец, постоянно совершать работу по формированию общественного мнения.

Исходя из того, что НИС России испытывает значительное негативное воздействие со стороны внешней среды, необходимо, чтобы роль государства в поддержке и дальнейшем развитии инновационной деятельности была определяющей. Нужна государственная поддержка российской науки, как отраслевой, так и академической, ведущая роль в которой принадлежала и принадлежит РАН (в тяжелое послевоенное время именно Академия наук помогла сохранить и развить отраслевую науку — многие ведущие отраслевые НИИ входили в ее состав до начала 1960-х гг.). Безусловно, необходимо дальнейшее развитие вузовской науки на основе интеграции ее с академической.

При этом необходимо доведение к 2012 г. уровня затрат на НИОКР до 1,5–2% ВВП за счет целенаправленного перераспределения сверхприбыли сырьевых отраслей и определенной части доходов от экспорта сырьевых ресурсов и продуктов первичной переработки, снижения неоправданной дифференциации доходов и их перераспределения, а также других источников, в том числе путем сокращения оттока капитала из страны. Кроме того, должна быть обеспечена передача основной части доходов от экспорта высокотехнологичной продукции ее производителям с целевым назначением на проведение НИОКР и укрепление производственной базы. На определенный период времени целесообразно обязать предприятия промышленности и организации сферы услуг выделять некоторый процент прибыли на развитие науки и высоких технологий. Необходимы будут в среднесрочной перспективе значительные государственные ассигнования отраслевой науке, так как перевод ее на самофинансирование при отказе от бюджетных ассигнований и сокращении государственного заказа ведет к разрушению большинства отраслевых научно-исследовательских организаций.

Для России потребность в большом числе высококвалифицированных ученых и специалистов определяется задачами проведения собственных исследований и разработок, освоения лучших достижений в области западной технологии, а также тем, что этой категории занятых, имеющих наиболее высокий уровень образования, в первую очередь свойственно понимание необходимости построения гражданского общества. Спрос на исследования и разработки неизбежно возрастет с улучшением экономической ситуации в стране: этого потребуют интересы отечественных производителей, а также иностранных инвесторов, для которых российские условия объективно должны быть предпочтительнее, чем в других странах, не только из-за более низкой заработной платы, но и в силу высокой квалификации научно-технических кадров, их восприимчивости к нововведениям.

Решение проблемы преемственности научных знаний должно осуществляться как путем стимулирования притока молодежи, так и предоставления возможности для плодотворной работы ученым и специалистам старших возрастных групп без ограничений по возрасту с установлением ежемесячной надбавки за выслугу лет к должностному окладу в зависимости от стажа работы. Одним из необходимых условий при этом должен быть ускоренный рост заработной платы занятых НИОКР относительно роста оплаты труда занятых в экономике каждого региона. Соотношение заработной платы занятых исследованиями и разработками и средней зарплаты в промышленности для молодых исследователей должно быть не ниже 110–120%, а для всех занятых исследованиями и разработками — не менее

180–200% с последующим снижением, по мере увеличения доли молодых специалистов, до уровня не ниже 160–170%; при этом необходимо учитывать существенную региональную дифференциацию доходов. Доля занятых исследованиями и разработками относительно численности населения должна поддерживаться на уровне не ниже 0,55–0,60%.

Проблемы реформирования науки, совершенствования системы ее финансирования и т.д. можно будет решить лишь после резкого увеличения ее финансирования и обеспечения спроса на научные результаты со стороны экономики. При реформировании науки следует учитывать и то, что малый бизнес является лишь дополнительным источником спроса на научные достижения. Основная составляющая спроса зависит от крупных предприятий, главным образом в наукоемком секторе экономики (этот сектор в развитых странах обеспечивает не менее 75–85% совокупного спроса на достижения науки), и его развитию необходимо уделять основное внимание.

Задачей первостепенной важности является и обеспечение ученых, специалистов, аспиранов и студентов современной научной литературой, включая периодические издания, как отечественные, так и зарубежные. Необходимо также техническое переоснащение ведущих научных библиотек в Москве и других крупных городах страны с объединением их в единую сеть научной и научно-технической информации с использованием новейших информационных технологий, включая Интернет, обеспечив доступ к основным зарубежным базам данных с научной информацией. Требуется улучшить государственную систему статистической отчетности в сфере НИОКР с целью изучения важнейших проблем, связанных с сохранением потенциала российской науки.

Большое внимание следует уделять также организационному фактору. Анализ развития ведущих зарубежных высокотехнологичных фирм показывает, что в последние годы происходит консолидация компаний, но при этом возникают проблемы с сохранением конкурентной среды. Очевидно, и у нас наметившийся отход от политики деконцентрации и переход к формированию крупных научно-производственных объединений (фирм) в наукоемком секторе с использованием как вертикальной, так и горизонтальной организации их структур должен сочетаться с обеспечением необходимых условий для конкуренции. При этом должна быть разработана четкая правовая база, определяющая взаимоотношения между производственной и научно-технической сферами. Необходимо и решение проблем, связанных с собственностью в наукоемком секторе экономики.

Следует также иметь в виду, что, как показывает анализ зарубежных фирм, для высокотехнологичных предприятий рыночный критерий максимальной рентабельности не может и не должен быть

главным. Необходимо учитывать и другие факторы, в первую очередь геополитические. Иначе придется свертывать производства высокотехнологичной продукции, необходимой для обеспечения научно-технологической, экономической и оборонной безопасности страны.

Из сказанного выше следует, что необходимо расширение функций и ответственности государства в регулировании экономических процессов. Имеется в виду, в частности, существенное увеличение роли госбюджета; нормализация структуры и регулирование цен в отраслях, подстегивающих инфляцию издержек (прежде всего отрасли ТЭК, транспорт); ужесточение контроля внешнеэкономической деятельности и вывоза капитала; всесторонняя поддержка спроса на продукцию отечественных товаропроизводителей и т.д. Безусловно, необходимо использовать положительный опыт наиболее развитых стран, относящийся к активизации инновационной деятельности. Важнейшими инструментами структурной политики должны стать государственные заказы и инвестиции, субсидии, налоговые ставки, внешнеторговые тарифы и нетарифные методы регулирования импорта, льготные кредиты и т.д. В ряде случаев возможно и временное восстановление ряда административных инструментов контроля.

Необходимо также применение целого ряда индивидуальных для нашей страны протекционистских мер даже после вступления в ВТО, в первую очередь нетарифных барьеров для ограничения импорта продукции и технологий, которые могут быть разработаны и произведены в стране (специальные стандарты, требования по защите окружающей среды, содержанию вредных веществ и примесей и т.п.).

При этом требуются значительные изменения в сфере государственного управления, в том числе значительное повышение квалификации работников министерств и ведомств. Необходимо и принятие действенных мер по борьбе с коррупцией, особенно при распределении средств, предназначенных для активизации инновационной деятельности и разработки связанных с этим государственных мероприятий. Требуется ужесточить контроль за расходованием этих средств, в частности, на основе проведения научной экспертизы без участия чиновников.

Таким образом, для России необходимо осуществить целый ряд серьезных мероприятий. Переход к инновационному пути развития в достаточно короткие сроки требует больших усилий, выработки нестандартных решений, учитывающих огромный научно-технический потенциал страны, создания условий для перенаправления потоков имеющихся резервов и ресурсов в наукоемкие отрасли промышленности, резкого повышения инвестиционной активности за счет привлечения отечественного и иностранного капитала и значительного повышения мотивации труда в сфере реальной экономики,

в первую очередь в машиностроении и химической промышленности. Для того чтобы обеспечить высокие темпы ежегодного роста показателей инновационного развития в рыночных условиях, необходима целенаправленная государственная политика не только в инновационной и научно-технической, но и в социально-экономической сфере.

Выводы

1. В условиях глобализации и выхода из мирового финансового кризиса активная инновационная деятельность, развитие науки и высоких технологий являются основой для выхода на передовые рубежи и устойчивого развития в рамках определенной ниши мирового рынка. Альтернативой этому пути развития может быть лишь усиление экономической, технологической и политической зависимости от других государств, переход в разряд сырьевых стран второго и третьего эшелонов.

2. При разработке и реализации научно-технической и инновационной политики для России требуются нестандартные решения, отличающиеся от тех, которые используются в странах с устойчивым экономическим ростом.

3. В настоящее время, прежде всего сфера НИОКР и высоких технологий России нуждается в государственной поддержке: необходимо создание определенных преференций для этой сферы, включая возможность перераспределения экономических ресурсов.

Термины и понятия

Экономика знаний
Инновационная деятельность
Инновации
Национальная инновационная система
Региональная инновационная система
Инновационная политика
Научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР)
Научный потенциал
Академический сектор науки
Человеческий капитал
Высокие технологии
Наукоемкий сектор
Приоритеты развития науки и технологии
Преемственность научных знаний

Вопросы для самопроверки

1. Каковы основные тенденции повышения инновационной активности в мире?

2. Каковы особенности венчурного финансирования?
3. Как определяются инновации?
4. Каковы виды инноваций?
5. Назовите виды инновационных систем.
6. Каково влияние внешней среды на инновационную активность в России?
7. Как можно охарактеризовать экономику знаний?
8. Каковы особенности перехода к экономике знаний?
9. Каков уровень развития науки и высоких технологий в России?
10. Охарактеризуйте проблемы развития научно-технического потенциала в период трансформации экономической системы.
11. В чем заключается проблема преемственности знаний?
12. Каковы особенности организации отечественной науки?
13. Какие отрасли и производства называются наукоемкими, какие технологии называются высокими?
14. Каковы условия повышения инновационной активности в России?
15. Каковы основные направления сохранения потенциала науки и высоких технологий в России?

Воспроизводство населения связано с экономикой системы прямых и обратных связей. Демографические процессы изменяются под влиянием экономических и общественно-политических условий, но, в свою очередь, влияют на эти условия, тормозя национальное социально-экономическое развитие или способствуя ему. Степень их воздействия определяет значимость учета демографических факторов в развитии национальной экономики, а следовательно, место и значение демографических прогнозов как основы системы социально-экономического прогнозирования. Значимость демографического фактора изменялась на разных исторических этапах в соответствии с моделями развития национальных экономик и их типами.

Проблемы взаимосвязи экономического и демографического развития в доиндустриальную эпоху трактовались исключительно с позиций демографического детерминизма. Центральной была проблема соотношения населения и ресурсов, оптимальной численности населения в контексте возможности существования идеального соотношения между количеством земли и населением, обеспеченности земельными ресурсами. Предполагалась возможность как позитивных, так и негативных последствий роста населения. В раннем Средневековье и эпоху первоначального накопления капитала выдвигался также тезис об общественной полезности увеличения численности населения с политической точки зрения, о том, что многочисленное население, в том числе трудящееся население, составляет основу мощи и богатства государства. Одновременно начала проявляться другая точка зрения, согласно которой чрезмерный рост населения может создавать реальную угрозу перенаселения (Р. Уоллес).

В период индустриального развития в работах классиков политической экономии (А. Смита и Д. Рикардо) главным становится экономический, производственный аспект роста населения, связанный с проблемой соотношения колебаний численности населения и воспроизводства рабочей силы через спрос на труд. Другим (уже дополнительным, а не основным) фактором называлась ограниченность природных ресурсов (размеры вовлеченной в сельскохозяйственный оборот земельной площади и эффективность ее использования), соотношение населения и средств существования.

Целостную концепцию взаимосвязи роста населения и социально-экономического развития создал Т.Р. Мальтус. Его основная задача состояла в объяснении причин социальных бедствий, политических потрясений и экологических катастроф. Согласно его теории, ничем не ограничиваемый рост населения является важнейшим

внешним фактором социально-экономических процессов. Согласно «принципу демографического давления на средства существования», имеется предел численности населения, за которым его рост приносит национальной экономике больше вреда, чем пользы, т.е. ставился вопрос об оптимальной численности населения.

Критикуя Мальтуса, Маркс и его последователи включали во взаимодействие «рост населения — экономические условия» важнейшее, с их точки зрения, звено — систему исторически преходящих социально-экономических отношений. Именно условия труда и жизни, специфические социально-экономические отношения занятости и потребления, с этой точки зрения, являются важнейшими факторами социально-экономического развития (включая производство, занятость, безработицу, уровень жизни). С другой стороны, эти условия и отношения выступают важнейшими факторами и самого воспроизводства населения.

Со второй половины XX в. на базе исследований взаимосвязи социально-экономических и демографических процессов развивается ***теория демографического перехода***. Воспроизводство населения — постоянное возобновление поколений людей, один из главных процессов общественного воспроизводства, который проходит в своем развитии ряд этапов. Демографический переход трактуется как переход от традиционного к современному типу воспроизводства населения.

Традиционный тип воспроизводства населения господствует в аграрных, доиндустриальных экономиках при низком уровне развития материальной базы, здравоохранения и культуры, преобладании семейного производства, когда высокий уровень смертности соотносится с высокой рождаемостью, ограничиваемой в основном здоровьем и смертностью детей и женщин детородного возраста.

Современный тип порождается переходом от аграрной к индустриальной экономике, уменьшением зависимости человека от природы. Индустриализация и изменение требований к социально-экономическим характеристикам населения, рост образования, изменение места семьи в социально-экономическом развитии являются коренными причинами этого перехода. Основным источником благосостояния становится промышленный труд. Начинают меняться функции семьи, отмирает ее производственная функция. Все большее значение приобретают внесемейная промышленная и торговая деятельность, необходимость производственного обучения, получения более высокого образования. В сельском хозяйстве создается возможность получения продукта меньшим числом рук за счет улучшения техники и технологии производства. Одновременно обостряется проблема сохранения участка земли в одних руках и наследования имущества мелкого производителя. В самых общих чертах при

переходе от традиционного к современному типу воспроизводства населения происходит снижение смертности и рождаемости, темпы роста населения, таким образом, приближаются к нулю.

Важным элементом перехода было усиление подвижности населения в результате ликвидации ряда феодальных регламентаций, что способствовало ускорению индустриального развития, урбанизации, образования, социальной мобильности.

Завершение демографического перехода связано с всеобщей низкой рождаемостью и смертностью, высокой интенсивностью индивидуальной миграции, выходящей на межгосударственный уровень, под влиянием научно-технической революции и быстрого изменения социально-экономических структур.

9.1. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПЕРЕХОДА

В процессе демографического перехода меняется значение воспроизводства населения как потенциала национальной экономики. Демографические факторы национальной экономики — численность, возрастная, половая структура населения, миграционные потоки, число, размер и состав семей, их изменение. Они влияют на размер национального богатства, производство, распределение, обмен и потребление. Они воздействуют на важнейшую составную часть национального богатства — человеческий капитал. Система взаимосвязанных демографических факторов, свойственных данной национальной экономике, составляет ее ***демографический потенциал.***

В традиционном типе воспроизводства населения до демографического перехода население являлось основным экономическим и политическим потенциалом.

В начале процесса перехода с ростом населения происходит приращение внутреннего рынка и внутренних людских производственных ресурсов, что дает больше возможностей для экономии от расширения масштабов производства и связанного с ним разделения труда. В период индустриального развития основные вложения первоначально идут в физический капитал, развитие техники.

Рост численности населения в результате снижения смертности, особенно детской, обычно означает более высокий темп роста рабочей силы и, следовательно, более высокую долю в рабочей силе впервые вступающих в нее лиц молодых возрастов. Молодые наиболее чувствительны к экономическому прогрессу и всегда могут быть привлечены во многие новые развивающиеся секторы экономики. Старшая по возрасту часть рабочей силы менее мобильна. Высокий темп роста населения означает также большую долю молодого населения,

проходящего обучение и получающего квалификацию и таким образом большую долю носителей новых знаний и ценностей, т.е. связан с увеличением человеческого капитала.

В 1950 г. в мире насчитывался 461 млн молодых людей в возрасте 15–24 года (возраст наиболее интенсивного накопления человеческого капитала, необходимого для национальной экономики), из них в развитых странах проживало 30%, в Африке — 9%. К 2050 г. в мире будет 1,2 млрд молодых человек, из них в развитых странах будет жить 11% молодых человек, в Африке — 29%.

Со снижением рождаемости в странах демографического перехода увеличится доля населения трудоспособного возраста, демографическая нагрузка на которое со стороны детей и пожилых сократится. Это может способствовать росту производства, более значительным инвестициям в образование, здравоохранение, технологии, повышение квалификации. Экономический рост будет при этом происходить за счет увеличения числа занятых. Большая доля молодежи в ближайшие 20 лет может стать основным потенциалом для развития стран, находящихся в процессе демографического перехода.

В условиях высоких темпов роста рыночной экономики рост численности населения может стимулировать предпринимательские нововведения и рост капиталовложений, поскольку он обеспечивает экстенсивный рост спроса. Капиталовложения в основном в производственные фонды, а не в рабочую силу соответствуют быстро растущему населению, поскольку рост потребительского спроса в этих условиях обеспечивается автоматически из-за роста численности населения, а спрос на средства производства растет за счет роста численности потенциальной рабочей силы в процессе индустриализации.

Однако позитивное влияние роста населения на национальную экономику существует только при условии тесного внутреннего взаимодействия демографического и социально-экономического воспроизводства, т.е. для национальных экономик классического демографического перехода. Если рост населения ускоряется в результате внешних для национальной экономики воздействий (например, привнесение достижений западной медицины для борьбы с эпидемиями в бывших слаборазвитых странах), демографический взрыв может привести к социальным и экономическим потрясениям. Проблема демографического взрыва и сопутствующих ему обострения нищеты и ограничения возможностей самостоятельного экономического роста выступает социально-демографическим проявлением процесса глобализации в развивающихся странах.

После завершения демографического перехода значение роста численности населения для национальной экономики меняется. В современных экономически развитых странах нулевой или отрицатель-

ный рост населения сопровождается стабильными темпами экономического роста. Нехватка рабочих рук компенсируется внешней миграцией и стимулированием нововведений.

С 90-х гг. прошлого века реализуется программа развития ООН (ПРООН), в которой концепция «человеческое развитие», или «развитие человеческого потенциала», занимает центральное место. Развитие человеческого потенциала определяется как процесс увеличения человеческих возможностей в течение долгой и здоровой жизни, получения образования, обеспечения нормального жизненного уровня, политических свобод, прав человека, общественного уважения к личности. Инвестиции в человеческий капитал, в здоровье, образование людей, в справедливое распределение богатства и ресурсов считаются производительными.

Концепция «человеческое развитие» появилась в постиндустриальную эпоху практически одновременно с концепцией «устойчивое развитие», в которой развитие рассматривается как процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие человеческого потенциала и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений. При этом экономическая, социально-демографическая и экологическая компоненты согласованно взаимодействуют друг с другом.

9.2. УЧЕТ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

Роль демографических факторов в национальных экономиках, и соответственно, место и значение демографических прогнозов в системе социально-экономического прогнозирования имеет свои особенности. Их необходимо анализировать для каждой национальной экономики и их типов (а для РФ и ее субъектов) отдельно. Нужно учитывать специфику страны, ее население, территорию, историю, экономическое развитие и его стадию, экономические структуры и комплексы, размер и структуру инвестиций, специфику регулирования национальной экономики, ее социальные основы, национальный состав, культуру и традиции населения, политическое устройство, т.е. специфику национальной экономики как единого целого.

Рост населения в результате снижения детской смертности и повышения рождаемости означает более высокий темп роста рабочей силы и более высокую долю в рабочей силе впервые вступающих в нее лиц молодых возрастов, которые наиболее чувствительны к экономическому прогрессу и могут быть привлечены в новые развива-

ющиеся секторы экономики. Дожитие большей доли детей до рабочего возраста означает также сокращение удельных затрат, связанных с вынашиванием, вскармливанием и воспитанием детей. Аналогичная экономия возникает и от сокращения числа смертей в производительном возрасте.

Важной тенденцией воспроизводства населения, обусловленной снижением рождаемости и смертности, является его постарение, влияющее на производительность труда по двум противоположным направлениям: в связи со стажем работы растут трудовые навыки, опытность и квалификация. В отраслях со стабильной и традиционной профессионально-квалификационной структурой это играет положительную роль. Однако в перспективных наукоемких отраслях значение имеет наличие достаточного образования, умение адаптироваться к изменяющимся технико-технологическим условиям. Этими характеристиками в большей степени обладают молодые люди.

Демографические факторы влияют и на продолжительность периода трудовой жизни. В развитых странах максимальная продолжительность рабочего периода ниже, чем в развивающихся, из-за более позднего начала работы молодым поколением (развитие образования) и более ранним прекращением работы в связи с возрастом (наличие пенсионного обеспечения). Однако средняя продолжительность рабочего периода и коэффициент сохранения трудового потенциала (отношение длительности рабочего периода к периоду жизни) в развитых странах выше из-за низкой смертности, а также более полного участия женщин в оплачиваемом труде.

Важным индикатором демографического потенциала национальной экономики выступает коэффициент демографической нагрузки. Он рассчитывается как отношение численности населения нетрудоспособных возрастов (детей и людей старше трудоспособного возраста) к численности населения трудоспособного возраста. Отношение численности детей к численности трудоспособных — коэффициент нагрузки детьми, отношение численности пожилых людей к населению трудоспособного возраста — коэффициент нагрузки пожилыми. Рост коэффициента нагрузки детьми в настоящее время в будущем обернется ростом численности населения трудоспособного возраста, когда эти дети станут взрослыми. Нагрузка пожилыми не приводит к перспективам роста рабочей силы.

В настоящее время доля детей до 15 лет в целом по миру составляет 27%, в развитых странах — 17, в развивающихся странах — 30%. Наиболее перспективный возраст накопления человеческого капитала, необходимого для участия в производстве, — возраст получения профессионального образования. В настоящее время 18% жителей планеты — в возрасте от 15 до 24 лет (1,2 млрд из 6,8 млрд человек). Старшая возрастная группа составляет 13,7% населения развитых стран (166 млн че-

ловек). К 2050 г. ее доля снизится до 10,5%. Более 90% молодежи — 1,1 млрд человек живет в развивающихся странах[1].

Доля младших возрастов в населении развивающихся стран еще высока, но со снижением рождаемости в этих странах (оно сейчас и происходит) увеличится доля населения трудоспособного возраста, демографическая нагрузка на которое со стороны детей и пожилых сократится. Сокращение демографической нагрузки за счет снижения рождаемости опережает возрастание нагрузки за счет увеличения доли пожилых людей.

Сокращение демографической нагрузки детьми и пожилыми при росте численности населения трудоспособного возраста в этих странах может способствовать более значительным инвестициям в образование, здравоохранение, технологии, повышение квалификации. Экономический рост в них будет происходить за счет увеличения числа занятых.

Если общая демографическая нагрузка снижается, это означает, что открыто «демографическое окно» (страны получают «демографический дивиденд»). Преимущества «демографического окна» для национальной экономики следующие:

- возможности экономического роста;
- расширение возможностей вложений в человеческий капитал;
- рост уровня жизни за счет роста занятости.

Но при отсутствии возможностей вложений в человеческий капитал и занятости в развивающихся странах могут возникнуть и такие проблемы, как невозможность трудоустройства для молодежи, возникновение многочисленных криминальных группировок, экстремизм, распространение ВИЧ (СПИД). Важно отметить, что после «демографического окна» наступает резкое увеличение демографической нагрузки. В связи с этим в управлении национальной экономикой надо использовать демографический бонус сейчас для сглаживания проблем для экономики в будущем.

Половозрастной состав населения оказывает существенное влияние и на структуру использования ВВП. Расходы на образование в молодых возрастах значительно выше, чем в старших, на медицинское обслуживание выше в молодых и старых возрастах, чем в средних. Они различаются и по полу. Изменение численности или половозрастной структуры населения (например, из-за миграции) может привести к необходимости изменения общественных и частных расходов на названные виды услуг. Общий объем и структура спроса на большинство других товаров и услуг также зависят от половозрастного состава населения, числа и состава семей. Спрос на рабочие места растет, достигая наибольшего относительного уровня к 25-

[1] См.: http://demoscope.ru/weekly/2009/0371/index.php

35 годам (кривые повозрастной занятости мужчин и женщин при этом разнятся) и остается практически постоянным до 55–60 лет, затем наблюдается естественное снижение.

Демографические факторы оказывают значительное влияние и на уровень жизни, дифференциацию доходов и бедность отдельных семей (домохозяйств), их членов. Так, среди низкодоходных семей больше семей с несколькими детьми, их среднедушевой доход относительно ниже среднего для всего населения и для семей без детей или с одним ребенком. Материнские (неполные, где глава семьи — женщина) семьи и одинокие пожилые женщины составляют группу населения с самым высоким риском бедности. Уровень бедности относительно более высок у женщин по сравнению с мужчинами из-за того, что средняя заработная плата женщин и их пенсии ниже, чем у мужчин. Самые же высокие доходы получает возрастная группа 30–40 лет. Поэтому при прочих равных условиях рост доли женщин, одиноких матерей или многодетных приводит к росту уровня бедности, а рост доли лиц среднего возраста — к увеличению среднедушевых доходов и снижению бедности.

Демографические изменения влияют на величину социальных расходов. Большинство их обусловлено нетрудоспособностью или бедностью. С ростом иждивенческой нагрузки (рост рождаемости и сокращение смертности) эти расходы возрастут по следующим основным статьям:

- на финансирование пенсий;
- на пособия в связи с рождением детей (поддержка бедных семей с детьми или проведение демографической политики стимулирования рождаемости в развитых странах);
- на образование;
- на здравоохранение.

Согласно рекомендации ЮНИСЕФ расходы на семейные пособия должны быть не ниже 2,5–3,5% от ВВП (в зависимости от доли детского населения и уровня детской бедности). На поддержку семей с детьми в ЕС тратится 2,5% ВВП. В бюджетах стран ЕС 28% составляют социальные расходы. Основные статьи расходов — это расходы по старости, болезни, инвалидности. Семьи с детьми получают от 1% социальных расходов (Люксембург), 13% (Ирландия, Дания), до 7% (Бельгия, Великобритания).

В России расходы на семейные и материнские пособия составляли в 1996 г. 1,05% ВВП, в 2005 г. — 0,24% ВВП, в 2007 г. — 0,4% ВВП. В связи с активной демографической политикой в нашей стране эти расходы в последние годы возросли. В 2008 г. они составили 0,8% ВВП.

9.3. ТЕНДЕНЦИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Демографическое развитие в России имеет много общего с общеевропейскими тенденциями (низкая рождаемость, рост среднего возраста рождения первого ребенка, высокая доля рождений вне брака). В то же время ускоренное нарастание кризисных явлений в воспроизводстве населения было вызвано трудностями периода реформ: падением реальных доходов, нарастанием масштабов бедности и неравенства, сокращением социальных гарантий.

Начиная с 1992 г. смертность в России превышала рождаемость. Население Российской Федерации сокращалось на протяжении последних 20 лет, что представляло собой одну из наиболее серьезных угроз экономической и национальной безопасности страны и в XXI в.

Все большую тревогу вызывает ситуация, при которой поколение детей лишь на 70% замещает поколение родителей. РФ и сегодня отстает от передовых стран по показателю средней продолжительности жизни более чем на 12 лет у мужчин и на 7 лет у женщин.

В 2008 г. Росстат опубликовал прогнозные оценки населения России по трем вариантам. Средний вариант считается наиболее вероятным. К 2030 г. по этому варианту население России составит 139 млн человек. По среднему варианту прогноза естественная убыль демографического потенциала экономики России начнет увеличиваться после стабилизации (2010–2016) и к концу прогнозного периода превысит 5‰ в год. Миграционный прирост может при этом составить до 3‰ в год.

Активная демографическая политика, проводимая с 2007 г., привела к значительному улучшению демографической ситуации — росту рождаемости и снижению смертности. Однако нам еще придется долго «расплачиваться» за негативную демографическую динамику последней трети XX в., особенно за 1990-е гг.

Сохраняется значительная региональная специфика. В центральных районах европейской части страны, являющихся экономической и историко-культурной основой российского общества, на фоне резкого снижения рождаемости возрастает доля людей старших возрастов. В число регионов с наихудшим соотношением рождаемости и смертности входят области Центрального федерального округа, а также Ленинградская, Новгородская, Псковская, Нижегородская и Пензенская области. Регионы Сибири и Дальнего Востока из-за миграционного оттока на фоне отрицательного естественного прироста продолжают высокими темпами терять население. Эти негативные процессы идут параллельно с усилением демографического и экономического давления на восточные и южные границы России со стороны более плотно населенных соседних государств. В усло-

виях прогнозируемого дефицита сырьевых ресурсов и энергоносителей в мире регионы Дальнего Востока и Сибири могут стать объектом притязаний соседних стран. В настоящее время плотность населения восточных районов страны в 30 раз ниже среднего уровня заселенности всего азиатского материка.

Старообжитая часть страны также заселена относительно неплотно: в 2 раза ниже остальной Европы[1]. Нерегулируемая иммиграция может превратиться в серьезную проблему адаптации мигрантов, повышения их образовательного и профессионально-квалификационного уровня, соответствующего интересам национальной экономики, изменения национального состава населения, культурных традиций. Актуальной становится задача направления иммиграции в рамки объективных интересов национальной экономики, но пока отсутствует долговременная стратегия миграционной политики России.

Реальная угроза национальной экономике РФ связана с уменьшением численности населения трудоспособного возраста, что увеличивает нагрузку на его трудоспособную часть. Численность населения в трудоспособном возрасте в России к началу 2006 г. составляла 90,3 млн человек. С 2006 г. началось сокращение. К началу 2009 г. она снизилась до 89,3 млн человек. Численность населения трудоспособного возраста будет убывать, она опустится к концу 2030 г. до 76,2 млн человек.

В 2006 г. закончился период, благоприятный с точки зрения уменьшения демографической нагрузки на население трудоспособных возрастов потенциальными иждивенцами — детьми и пожилыми. К началу 2009 г. демографическая нагрузка увеличилась до 590 человек на 1000 трудоспособного населения, в том числе нагрузка детьми — 253, людьми пенсионного возраста — 337. Демографическая нагрузка максимально увеличится к 2024 г. — до 836 (341 ребенок и 495 пожилых), а затем снизится, составив в конце прогнозного периода 826 (соответственно 306 и 520)[2].

Демографический потенциал влияет на экономику России по следующим направлениям:

- на экономический рост и производительность труда;
- на величину социальных расходов;
- на систему образования (приспособление образовательных учреждений разных уровней к изменениям в численности потенциальных потребителей);

---

[1] Стратегия демографического развития / Под ред. В.Н. Кузнецова и Л.Л. Рабаковского. М., 2000. С. 93.

[2] См.: http://demoscope.ru/weekly/2009/0393/index.php

- на систему здравоохранения (приспособление к изменениям в численности, в половозрастной структуре, в структуре заболеваемости и смертности потенциальных потребителей).

Проблемы для национальной экономики России, определяемые демографическим потенциалом, следующие:

- сокращение численности населения в трудоспособном возрасте;
- постарение населения, а также населения трудоспособного возраста (рост медианного возраста занятых);
- рост демографической нагрузки на трудоспособное население (нет «демографического окна»);
- большой приток иммигрантов с относительно низким человеческим капиталом наряду с «утечкой умов».

Снижение численности трудоспособных вместе с их старением приведет к замедлению роста ВВП. Для достижения запланированных темпов роста ВВП России до 2020 г. с учетом этих негативных последствий необходимы среднегодовые темпы роста производительности труда 5–7% на протяжении всего этого периода.

Отсутствие притока новой молодой рабочей силы может затруднить инвестиции в новые производства и технологические инновации по двум направлениям:

- создание новых рабочих мест будет находиться в прямой зависимости от ликвидации старых;
- освоение новых профессиональных навыков, особенно связанных с инновациями, легче происходит у молодых с современным образованием.

Особая проблема для российской экономики обусловлена высокой смертностью мужчин по сравнению не только с развитыми странами, но и с рядом развивающихся стран. Сверхсмертность мужчин трудоспособного возраста в России означает потери не только самой производительной части ее демографического потенциала, но и безвозвратные потери ее человеческого капитала.

Отток из страны квалифицированных кадров, особенно молодежи, приезд неквалифицированной рабочей силы из стран ближнего зарубежья, постарение населения могут привести к снижению научного, творческого, культурного потенциала российского общества, затрудняя разработку и внедрение относительно дорогих инновационных технологий. Острая необходимость освоения территории и природных ресурсов России требует численного роста демографического потенциала, а необходимость инновационного развития — повышения его качества. Ни та, ни другая проблема не может быть решена только за счет иммиграции.

Ряд мер, направленных на решение проблем воспроизводства демографического потенциала национальной экономики России, предусмотрен в Концепции демографической политики Российской Фе-

дерации на период до 2025 г. Реализация комплекса мер, направленных на снижение смертности и повышение рождаемости (в рамках национального проекта «Здоровье» и мер демографической политики, направленной на повышение рождаемости), уже сейчас сократила масштабы естественной убыли (превышение смертности над рождаемостью) российского населения. На ближайшие 15–20 лет необходимо также в максимальной степени использовать трудовой потенциал нового зарубежья на основе разработанной стратегии миграционной политики. Адекватная национальным интересам социально-демографическая политика, направленная на преодоление депопуляции, может стать важным условием развития ее национальной экономики.

Выводы

1. Численность и структуры населения, их изменение составляют демографический потенциал национальной экономики. Они влияют на размер национального богатства, производство, распределение, обмен и потребление. Они воздействуют на важнейшую составную часть национального богатства — человеческий капитал.

2. Повышение темпов роста населения в результате повышения рождаемости и снижения смертности, особенно детской, означает более высокий темп роста рабочей силы и более высокую долю в рабочей силе впервые вступающих в нее лиц молодых возрастов, которые наиболее чувствительны к экономическому прогрессу и могут быть привлечены во многие новые развивающиеся секторы экономики.

Важным индикатором демографического потенциала национальной экономики выступает коэффициент демографической нагрузки. Сокращение демографической нагрузки при росте численности населения трудоспособного возраста может способствовать более значительным инвестициям в образование, здравоохранение, технологии, повышение квалификации (дать национальным экономикам «демографический дивиденд», «демографический бонус»).

3. Общий объем и структура спроса, как на рабочие места, так и на товары и услуги зависят от общей численности населения и его половозрастного состава, числа и состава семей. Демографические факторы оказывают влияние на уровень дифференциации доходов и бедности. Семьи с несколькими детьми, особенно многодетные, неполные семьи, где глава семьи — женщина, одинокие пожилые женщины составляют группу населения с самым высоким риском бедности. Особенно важен учет демографического фактора при формировании государственной политики социальной защиты отдельных групп населения.

4. Население Российской Федерации до последнего времени сокращалось, что представляло собой одну из серьезных угроз эконо-

мической и национальной безопасности страны. В России имеются существенные региональные различия в обеспеченности региональных экономик демографическим потенциалом (относительный избыток в одних регионах и недостаток — в других). В условиях ожидаемого сокращения численности экономически активного населения дефицит рабочей силы станет серьезной проблемой национальной экономики России до 2030 г. Особая проблема для российской экономики — сверхсмертность мужчин трудоспособного возраста, что означает потери не только самой производительной части ее демографического потенциала, но и безвозвратные потери ее человеческого капитала.

5. Ряд мер, обеспечивающих воспроизводство демографического потенциала, предусмотрен в Концепции демографической политики России. Адекватная национальным интересам и эффективная социально-демографическая политика, направленная на преодоление депопуляции, рост и качественное совершенствование демографического потенциала, может стать важным условием развития ее национальной экономики.

Термины и понятия

Воспроизводство населения
Демографический переход
Демографические факторы национальной экономики
Демографический потенциал национальной экономики

Вопросы для самопроверки

1. Какова роль демографических факторов на разных стадиях развития национальной экономики?
2. Определите основные направления влияния демографического потенциала на современную развитую национальную экономику.
3. Обоснуйте значимость демографического потенциала в современной национальной экономике России.
4. Назовите основные демографические вызовы национальной экономике России до 2020 г.

10.1. РАЗМЕРЫ ТЕРРИТОРИИ И ПРИРОДНЫЕ УСЛОВИЯ

На национальную экономику России огромное влияние оказывает ее географическая среда, и прежде всего то, что Россия является самой большой по территории страной мира. Площадь территории — 17 млн кв. км, или около $^1/_8$ части обитаемой суши. Протяженность с севера на юг составляет 4400 км: от островов в Северном Ледовитом океане (на широтах севера Гренландии) до Сочи и Дагестана (на широте Марселя и Барселоны). С востока на запад — почти половина окружности Земли, 170° по долготе, и расположение в 10 часовых поясах: время в крайней западной Калининградской области на 2 часа больше гринвичского, а на Камчатке и Чукотке — на 11 часов.

Огромные размеры страны имеют множество последствий. Одно из них, всегда помогающее развитию нашей страны и в том числе буквально спасающее ее во время потрясений последних двух десятков лет,— богатство ресурсов.

По запасам большинства полезных ископаемых Россия занимает ведущие места в мире. В нашей стране — самые большие лесные площади и запасы древесины; по площади пашни Россия находится на 4-м месте в мире (после Индии, Китая и США), по объему речного стока — на 2-м месте (после Бразилии).

Россия почти всегда экспортировала свои ресурсы или продукты их первичной переработки. Со времен Киевской Руси главными предметами вывоза была продукция лесных промыслов: меха, мед, воск, смола и др. Позже к этому добавились древесина, сельскохозяйственные продукты, еще позже — нефть, газ, металлы.

В последние десятилетия проявилось еще одно преимущество большой территории — ее экологическая устойчивость. В современном мире все больше ценятся ненарушенные природные территории, позволяющие еще в той или иной степени сохранять экологическое равновесие. Именно такие территории занимают большую часть России, особенно в ее северных и восточных районах.

Но есть и такие последствия больших размеров территории, которые затрудняют экономическое развитие. Среди них отметим трудности в поддержании сообщений между районами страны, особенно в условиях ослабления роли государства: в конце советского периода средней зарплаты жителя Дальнего Востока хватало, чтобы слетать в Москву 1–2 раза в месяц; а сейчас — на порядок реже, 2–4 раза в год. В результате на Дальнем Востоке и в Сибири растет доля людей, ни разу не посещавших Москву и другие районы Европейской Рос-

сии. Ослабление социальных связей между районами страны — одна из проблем переходного периода.

Следствием размеров страны является чрезвычайное разнообразие климата ее частей.

Климат из всех природных условий жизни человека играет важнейшую роль. Первый климатический фактор — географическая широта. Количество тепла, попадающего на земную поверхность, зависит прежде всего от угла падения солнечных лучей, а это, в свою очередь,— от широты местности. Россия в целом расположена далеко от экватора, но из-за огромной протяженности страны с севера на юг ее районы имеют совершенно разное поступление тепла.

Второй климатический фактор для России — удаленность от Атлантики. Бóльшая часть территории России находится в пределах умеренного климатического пояса, в котором господствует западный перенос воздушных масс (как говорят метеорологи, российская погода «делается в Атлантике»). Над Северо-Атлантическим течением (которое несет тепло из экваториальных и тропических широт) формируются теплые и влажные воздушные массы, которые «утепляют» климат Европы. Но чем дальше от Атлантического океана, тем меньше тепла и влаги они приносят, тем суше и холоднее, и климат из морского (где зимой и летом влажно и сыро) становится все более континентальным: зима становится холоднее, лето — жарче, осадков — меньше.

Воздушные массы Атлантики зимой доходят только до Урала, дальше их уже «не пускает» устойчивый сибирский антициклон. Поэтому зимой в Сибири при сильных морозах снега немного (в Забайкалье настолько мало, что зимой принято было ездить на телегах, а не на санях), озимые культуры там выращивать нельзя, они вымерзают.

Соотношение тепла и влаги удобнее рассмотреть по привычным всем природным зонам. Поскольку большая часть населения России живет в европейской части, то именно эту территорию мы рассмотрим подробнее.

В зонах тундры, тайги и смешанных лесов осадков больше, чем испарения, и территория переувлажнена. Лимитирующие факторы для сельского хозяйства здесь — количество тепла и питательных веществ (почвы тайги и смешанных лесов малоплодородны без удобрений). Далее к югу идет полоса лесостепей с почти идеальным соотношением: осадков выпадает почти столько же, сколько и испаряется. Если еще учесть, что здесь же находятся и самые плодородные почвы — черноземы, то понятно, что эта полоса — наилучшая для сельского хозяйства. Южнее, в степной зоне, тепла больше, а осадков меньше, и лимитирующим фактором развития растений становится влага. Еще южнее, в сухих степях и полупустынях, земледелие уже затруднено, и преобладают пастбища.

Таким образом, наилучший район для сельского хозяйства с оптимальным соотношением тепла и влаги — неширокая полоса между территориями, с одной стороны, влажными и холодными, а с другой — сухими и теплыми (говоря словами русского философа начала XX в. Ивана Ильина, между «царствами ледяных пустынь и палящего зноя»).

Если говорить в целом о природных условиях жизни населения России, то главным отличием от других стран является прежде всего то, что она — холодная страна. Более $^2/_3$ населения живет в районах, где средние температуры января ниже $-10°$. Суровые зимы имеют следующие последствия (не в порядке значимости):

- требуются гораздо бóльшие (по сравнению с другими странами) затраты топлива на отопление жилищ и других зданий (причем затраты этого топлива — сезонны, и необходимо делать запасы на зиму, «омертвляя» капитал);
- сами здания должны быть «морозостойкими», рассчитанными на противостояние сильным морозам, а следовательно, с более толстыми стенами, с хорошим утеплением;
- городское хозяйство должно быть готово к борьбе со снегом и льдом — расчищать дороги после снегопадов и др. (причем техника для этого нужна только в зимние месяцы, а летом она «висит» тяжелым грузом на городском бюджете);
- сезон сельскохозяйственных работ и пастбищный период для домашнего скота гораздо короче. Поэтому большинство затрат в земледелии концентрируется в очень короткий период, а зимой крестьянам нужно искать другую работу. Скот, который в Западной Европе почти круглый год может содержаться на подножном корму, в России более половины года должен содержаться в помещениях, где его надо кормить тем, что летом выращено на пашне (или заготовлено на естественных сенокосах); в итоге себестоимость продукции при прочих равных условиях выше, а конкурентоспособность российского сельского хозяйства ниже;
- огромный «океанский фасад» России, выходящий к Северному Ледовитому океану, на самом деле труднодоступен для судоходства: оно даже летом возможно, как правило, только в сопровождении ледокола.

Холодность климата существенно сказывается и на образе жизни населения: чем дальше к северо-востоку живут люди, тем больше времени и денег они должны затратить на подготовку к зиме — создание запасов топлива, продовольствия, кормов для домашнего скота, подготовку зимней одежды и обуви, зимнего транспорта.

Еще одно последствие холодного климата — на этот раз в далеком прошлом — наличие такого совершенно неизвестного в Западной

Европе явления, как вечная мерзлота — замерзшего слоя грунта глубиной от 25 м (на Кольском полуострове) до 1500 м (в Якутии). Ею занято более половины территории страны. Это усложняет и удорожает строительство (если построить дом так же, как в южных районах, мерзлота растает и дом разрушится — поэтому здания строятся на сваях) и затрудняет сельское хозяйство: летом оттаивает только тонкий верхний слой почвы.

Как в целом оценить комфортность природных условий?

Эта задача, как и многие задачи построения интегральных (сводных) оценок, полностью не решена, но есть более или менее успешные попытки этого. Самая известная из них — «Карта оценки природных условий жизни населения СССР», составленная О.Р. Назаревским в 1970-х гг.— ее в упрощенном виде приводят теперь почти во всех учебниках географии России (рис. 10.1). Автор оценил по 5-балльной шкале 30 показателей для нескольких тысяч точек на территории СССР. Среди показателей большинство климатических: температуры летом и зимой, влажность, осадки и их режим, продолжительность чрезмерно жаркого (со среднесуточной температурой более 20°) и чрезмерно холодного (ниже −20°) периодов, продолжительность безморозного, отопительного, пасмурного периодов, сила ветра, солнечная радиация и т.д. Кроме того, были учтены сейсмичность, заболоченность, наличие и степень обилия кровососущих насекомых, наличие природно-очаговых болезней, степень разнообразия ландшафта и т.д.

Полученную карту автор сравнил с картой плотности сельского населения — корреляция оказалась более 0,8: заселяя просторы России, сельское население действительно выбирало наилучшие для жизни (они же — и лучшие для сельского хозяйства) места. Но для городского населения связь была гораздо меньше: исторически сложилось так, что города России «сдвинуты» к северу, по сравнению с зоной «наилучших» природных условий. Поэтому и общее распределение населения России по природным зонам дает максимум плотности в зоне смешанных лесов (табл. 10.1).

10.2. ЗАСЕЛЕННОСТЬ ТЕРРИТОРИИ

По оценкам независимой организации *Population Reference Bureau*, на середину 2009 г.[1] население России составляло 142 млн человек, и страна находилась на 9-м месте в мире после Китая (1331 млн), Индии (1171 млн), США (307 млн), Индонезии (243 млн), Бразилии (191 млн), Пакистана (181 млн), Бангладеш (162 млн) и Нигерии (153 млн).

---

[2] World Population Data Sheet, 2009 — www.prb.org.

Таблица 10.1

Размещение населения России по природным зонам

Зона	Доля территории, %	Доля населения, %	Плотность населения, чел./кв. км
Тундра	12,8	0,9	0,6
Тайга	38,7	21,2	4,8
Смешанные леса	6,5	30,8	41,4
Лесостепь, широколиственные леса	7,6	21,9	24,9
Степь	5,3	18,0	29,7
Полупустыня	1,1	3,0	22,0
Пустыня	0,5	3,1	10.0
Горы	27,5	3,1	1,0

Воспроизводство населения России. В начале XX в. показатели воспроизводства населения России соответствовали так называемому «традиционному типу воспроизводства» — с высокой нерегулируемой рождаемостью и высокой смертностью. Суммарный коэффициент рождаемости (среднее число детей, рожденных одной женщиной за весь детородный период) составлял 7,5. Но младенческая смертность была огромной — 326 промилле (т.е. $^1/_3$ родившихся не доживала до одного года). Высока была смертность и в последующих возрастах, и до 15 лет доживала только половина всех родившихся. Но все же каждое последующее поколение (дожившее до возраста своих родителей) было в 1,4 раза больше предыдущего.

После потрясений Первой мировой и Гражданской войн, в конце 1920-х гг. характер воспроизводства стал более благоприятным: существенно сократилась смертность и, несмотря на снижение рождаемости, прирост населения возрос. В конце 1920-х гг. естественный прирост населения России составлял 23 промилле — при таком приросте население удваивается каждые 30 лет. Однако началась коллективизация с ее эксцессами, возник голод 1933–1934 гг., и в результате произошло общее увеличение смертности.

В то же время в развитии населения России отчетливо проявились признаки демографического перехода (который гораздо раньше начался в странах Западной Европы, давно уже шедших по пути индустриализации и урбанизации) — от традиционного к современному типу воспроизводства, с невысокой регулируемой рождаемостью, низкой смертностью и простым воспроизводством: поколение детей сменяет поколение родителей, и численность населения остается постоянной.

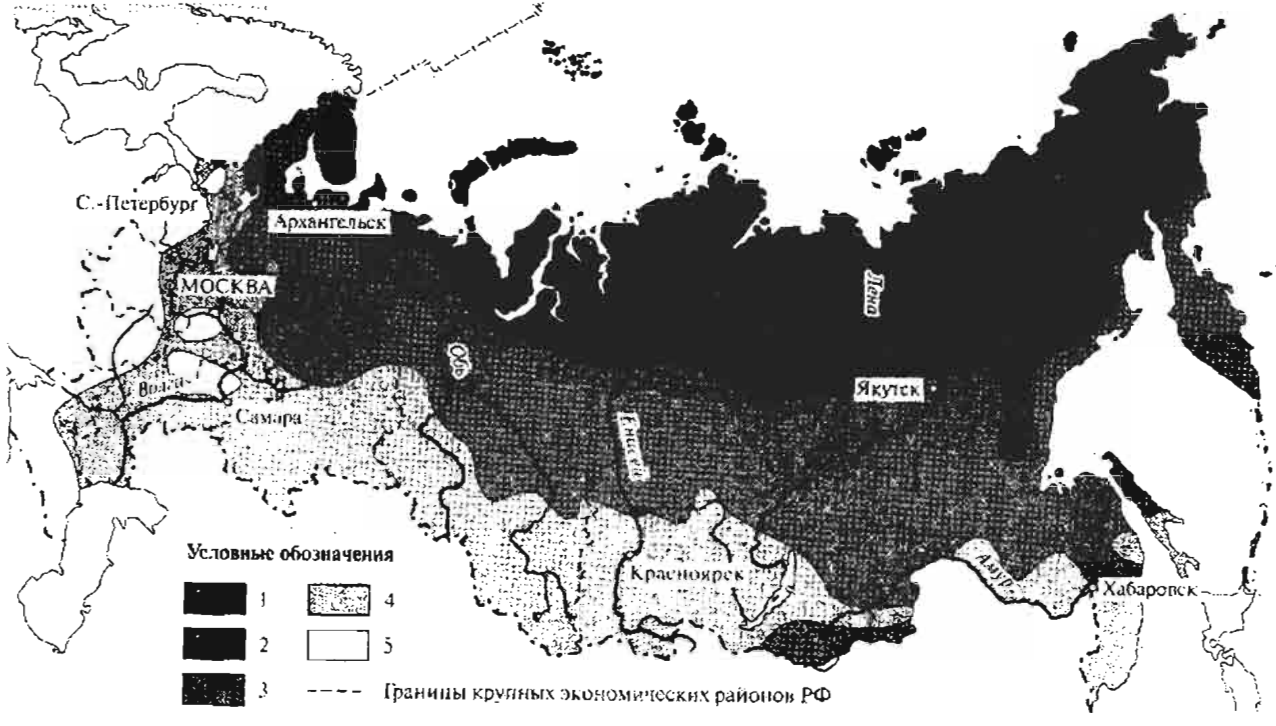

Рис. 10.1. Оценка природных условий жизни населения:

1 — крайне неблагоприятные; 2 — неблагоприятные; 3 — малоблагоприятные; 4 — благоприятные; 5 — наиболее благоприятные

Эта тенденция особенно ярко стала проявляться в послевоенные годы: среднее число рождений на одну женщину снижалось от 3,2 в 1949 г. до 2,6 в 1959 г. А в конце 1960-х гг. воспроизводство в России стало суженным: поколение детей стало меньше, чем поколение родителей (нетто-коэффициент воспроизводства стал меньше единицы). Но в целом рождаемость в стране еще была больше смертности, поскольку население страны было молодым, и каждый год в детородный возраст вступали все бóльшие контингенты женщин, родившихся в годы послевоенного «бума» рождаемости (в среднем в каждой отдельно взятой семье детей уже было меньше двух, но самих семей было все больше). Другая причина сохранения естественного прироста в 1970–1980-х гг.— относительно малая численность лиц старших возрастов (поколения, родившиеся в 1910–1920-х гг., понесли наибольшие потери в 1930–1940-х гг.).

Но к началу 1990-х гг. ситуация изменилась. В брачный возраст стали вступать те, кто родился уже в конце 1960-х — начале 1970-х гг.— когда детей появлялось уже меньше, чем родителей. На число новых семей повлияло и «эхо войны», так как родителями молодоженов конца 1960-х гг. были те, кто родился в годы Великой Отечественной войны (т.е. в 1990-е гг. новые семьи образовывали внуки поколения военных лет рождения). В начале 1980-х гг. ежегодно в возраст 20 лет вступало 2,5–2,7 млн женщин, а 10 лет спустя — только 1,9–2,0 млн.

Но главным фактором снижения общего числа родившихся в 1990-х гг. было не то, что новых семей образовывалось меньше, а изменения в демографическом поведении семей: каждая из них стала рожать меньше детей. Суммарный коэффициент рождаемости снизился с 1,9 ребенка на одну женщину в 1990 г. до 1,2 в 2000 г., а общее ежегодное число родившихся в России — с 2,0 млн до 1,2–1,3 млн.

Еще более драматичными в 1990-е гг. были изменения смертности. Общее число ежегодно умирающих в России за 1990–2000 гг. возросло с 1,7 млн до 2,2 млн человек. Частично это объясняется старением населения — повышением доли лиц старше пенсионного возраста с 18,5 до 20,6%. Но главный фактор — рост возрастной смертности, особенно среди мужчин. Ожидаемая продолжительность жизни мужчин уменьшилась с 63,8 года в 1990 г. до 57,6 в 1994 г., затем поднялась до 61,3 в 1998 г. (почти до уровня начала 1980-х гг.), но потом снова начала снижаться: в 2000 г.— до 59 лет, несколько лет почти не менялась, и только в 2006–2008 гг. возросла — почти до 64 лет (при том, что средний по миру показатель — 67 лет, а среднеевропейский — 72 года). У женщин колебания были гораздо меньше.

В структуре смертности на первом месте стоят болезни системы кровообращения (57% всех умерших), на втором — новообразования (13% умерших). На третьем месте (12%) — несчастные случаи, отрав-

ления и травмы (число умерших от этих причин за 1990-е гг. выросло в 1,6 раза — со 198 тыс. до 319 тыс. человек, затем снизилось до 244 тыс. в 2008 г.).

При возрастной смертности, сложившейся к 2008 г., из всех родившихся мужчин в среднем доживут до возраста 60 лет только 59%, а среди женщин — 84%. Разрыв между продолжительностью жизни мужчин и женщин в России является самым большим в мире, его главный фактор — сверхсмертность мужчин в трудоспособном возрасте от «неестественных» причин — несчастных случаев, отравлений и травм, большая часть которых выступает следствием алкоголизма. Коэффициент смертности мужчин в трудоспособном возрасте от этих причин за 1990–1994 гг. вырос примерно вдвое — с 285 до 534 на 100 000 человек (т.е. ежегодно полпроцента — каждый двухсотый мужчина в этом возрасте погибал только от этих причин), затем снизился до 387 к 1998 г., снова поднялся до 456 к 2000 г., а во второй половине 2000-х гг. стал медленно снижаться — до 340 в 2008 г.

Различия в показателях воспроизводства населения между регионами России. При анализе региональных различий в воспроизводстве следует иметь в виду, что эти различия почти незаметны в условиях, когда на всей территории господствует один тип воспроизводства — либо традиционный, либо современный. Так, 100–150 лет назад, когда везде в России господствовал традиционный тип воспроизводства, суммарные коэффициенты рождаемости почти не отличались ни по регионам, ни по социальным группам населения.

Демографический переход в России начался в наиболее индустриализированных и урбанизированных районах — в Центре и на Северо-Западе (в зонах влияния Москвы и Петербурга). Отсюда «волны» демографического перехода (снижение рождаемости и смертности и постепенный переход к простому воспроизводству) шли на север, на восток и на юг. Быстрее переходили к новому типу районы более урбанизированные, медленнее — более традиционные аграрные, особенно мусульманские.

Максимальными региональные различия были в тот период, когда районы Центра и Северо-Запада уже завершили демографический переход (и перешли к одно-двухдетной семье), а в республиках Северного Кавказа и Южной Сибири он еще был в самом разгаре. В конце 1960-х гг. минимальный суммарный коэффициент рождаемости был в Москве (1,4 ребенка на одну женщину), Московской и Ленинградской областях (1,5–1,7), а максимальный — в Туве (4,2) и Дагестане (2,9). Впоследствии разница сокращалась — главным образом из-за падения рождаемости в регионах, ранее отличавшихся ее высоким уровнем: к 2005 г. минимум по-прежнему наблюдался в Центре и на Северо-Западе (1,1–1,3 ребенка на женщину), а максимум — в Дагестане и Ингушетии (1,8) и Туве (2,2).

Региональные различия в смертности гораздо меньше. Ожидаемая продолжительность жизни мужчин в начале 2000-х гг. изменялась от 69–70 лет (в Дагестане и Ингушетии) до 50 (в Туве) и 55 (в Ивановской области). Выше среднего этот показатель был на Северном Кавказе, в Центрально-Черноземном районе и в Москве, ниже среднего — на Дальнем Востоке, Крайнем Севере и в Центре и Северо-Западе России (в окружающих Москву и Санкт-Петербург областях, население которых сокращалось в XX в. за счет миграционного оттока).

Соотношение рождаемости и смертности по регионам России в 2008 г. дает картину естественной убыли населения в подавляющем большинстве регионов — в 68 субъектах Федерации из 83.

Естественный прирост сохранился только в республиках Северного Кавказа (кромс Адыгеи), и в некоторых регионах Азиатской России, причем по разным причинам. В республиках Тува и Алтай и на Кавказе положительный естественный прирост связан с незавершенностью демографического перехода и более высокой рождаемостью, в северных округах (Ханты-Мансийском, Ямало-Ненецком) — с более молодой возрастной структурой населения, в Якутии — и с тем и с другим. Самая большая естественная убыль — в областях Центра и Северо-Запада, особенно в Псковской, Тверской и Тульской областях (минус 10–11 на 1000 населения).

Внешние миграции. Миграционные связи России с сопредельными территориями (бывшими окраинами Российской империи, затем — союзными республиками СССР) традиционно носили центробежный характер, т.е. были направлены из центра на окраины.

Сальдо миграций России с другими союзными республиками СССР было отрицательным вплоть до 1970-х гг., после чего начался обратный процесс. Это было обусловлено в основном последствиями «демографического взрыва» (прежде всего в республиках Средней Азии) — резким увеличением прироста трудовых ресурсов, вызвавшим рост спроса коренного населения на рабочие места. Происходило, таким образом, своего рода «демографическое вытеснение» русских: и новые, и освобождающиеся рабочие места предоставлялись в первую очередь представителям «титульных» народов.

После распада СССР «факторов выталкивания» русского (и русскоязычного — украинцев, белорусов и др.) населения в бывших союзных республиках стало значительно больше. Из многих стран ближнего зарубежья уезжали и представители «титульных» этносов. В итоге сальдо миграций России с новыми независимыми странами резко возросло: за 1991–2000 гг.— по официальным данным, явно преуменьшенным (из-за недоучета прибывших в Россию),— около 1,5 млн человек (а в 1981–1990 гг.— около 1,5 млн). Пик миграций пришелся на 1994 г., когда миграционный прирост России составил

более 900 тыс. человек; впоследствии сальдо сокращалось (в обмене со всеми странами СНГ и Балтии), и, по данным Госкомстата, в 2004 г. составило всего 40 тыс. человек, а в 2005 г.— 107 тыс., далее — от 100 до 200 тыс. человек в год, но точность этих данных невелика. Среди трудовых мигрантов из стран СНГ преобладают приезжающие на временную работу, которые очень плохо учитываются статистикой.

Миграционный обмен с дальним зарубежьем имеет устойчивое отрицательное сальдо, в 1990-е гг. от 60 до 120 тыс. человек в год, в начале 2000-х гг.— 40–50 тыс. человек в год, и носит характер этнической эмиграции. В составе мигрантов около половины составляют немцы и евреи; главные направления эмиграции — Германия, Израиль, США.

Внутренние миграции в России также традиционно имели центробежный характер: мигранты из центра страны заселяли и осваивали присоединяемые к России территории — на севере, на юге и на востоке. В течение XX в. основным направлением миграций было восточное — заселение Сибири и Дальнего Востока. Особенно быстро росло население Крайнего Севера. Районами выхода мигрантов было большинство областей Центральной России, особенно Центральное Черноземье.

С 1960-х гг. среди районов притока увеличилась доля Центральной России (Москва и Московская область), Ленинграда и Ленинградской области, а темпы заселения восточных районов снизились.

В 1990-х гг. тенденции межрайонной миграции резко изменились: начался отток населения из районов севера и востока. За 1989–2002 гг. Дальний Восток потерял за счет миграций около 1 млн человек, Европейский Север — более 300 тыс., Восточная Сибирь — около 200 тыс. Западная Сибирь имела положительное сальдо миграций за счет притока переселенцев из Казахстана и Средней Азии.

Миграции между городом и селом, которые в течение всего XX в. были направлены из села в город (кроме периодов войн), в начале 1990-х гг. претерпели изменения. В конце 1980-х гг. интенсивность миграций между городом и селом сократилась в несколько раз, а в 1991–1993 гг. отмечался даже небольшой поток горожан в село (города имели отрицательное сальдо в обмене с сельской местностью). Но впоследствии восстановился приток мигрантов из села в город, хотя и меньший по численности, чем в 1980-е гг.

Половозрастная структура населения. Возрастная структура населения России в 1897 г. показывала типичную картину общества, почти не затронутого демографическим переходом, с высокой долей детей и подростков (около половины населения) и малой долей доживающих до старших возрастов.

С 1920-х гг. идет постепенное старение населения России — снижение доли детей и рост доли старших возрастов. Особенно замет-

ными эти процессы стали в последние десятилетия. Доля лиц старше пенсионного возраста (мужчины 60 лет и старше, женщины 55 лет и старше) в 1959 г. составила 11,7%, в 2008 г.— 21,2%, а доля детей в возрасте до 16 лет уменьшилась с 30 до 15,9%.

Наиболее заметным было старение населения в регионах, во-первых, ранее других начавших демографический переход, а во-вторых, испытывавших многолетний отток населения. В настоящее время максимальная доля лиц старше пенсионного возраста — в областях Центрального и Центрально-Черноземного районов (23–26%), минимальная — в районах Крайнего Севера, откуда пенсионеры уезжают (Ямало-Ненецкий округ — 6%, Ханты-Мансийский — 8% и т.д.), а также в районах с незавершенным демографическим переходом: Дагестан — 11%, Тува — 9%. Доля детей, наоборот, в районах Центра России минимальна (12–15%), а в Туве и Дагестане максимальна (28–29%).

Средняя ***плотность населения*** России — 8,4 чел./кв. км — почти в 6 раз меньше мировой (2,2% мирового населения занимают 13% территории). Среди крупных по территории стран мира этот показатель меньше, чем у России,— у Канады (около 3 чел./кв. км) и Австралии (2,5 чел./кв. км). Гораздо больше он у Бразилии (20 чел./кв. км) и у США (около 30), не говоря уже о Китае (более 120) и Индии (более 330 чел./кв. км).

Среди субъектов Российской Федерации самая большая плотность, конечно, в Московской области (вместе с Москвой — 301 чел./кв. км, примерно как в Бельгии), а самая маленькая — в Чукотском автономном округе, где плотность — 0,1 чел./кв. км, т.е. в 3000 раз меньше, чем в столичной области.

Среди субъектов Федерации с относительно высокой плотностью населения можно отметить Северную Осетию (84 чел./кв. км) и ряд других регионов Северного Кавказа, в том числе Краснодарский край (70); на западе — Калининградскую область (62), в Урало-Поволжье — Чувашию (74 чел./кв. км). В Азиатской России максимум в Кемеровской области (30 чел./кв. км); выделяются сельскохозяйственно освоенные и с крупными городами регионы юга Западной Сибири (Омская, Новосибирская области и Алтайский край — по 15 чел./кв. км). Самый крупный по площади субъект Федерации — Республика Саха-Якутия, занимая около $^1/_6$ части территории России (3,1 млн кв. км), имеет население менее 1 млн человек и плотность — 0,3 чел./кв. км.

Типы расселения и поселений. Слово «расселение» имеет в географии два основных значения — это и процесс заселения территории, и его результат — совокупность населенных пунктов. В данном разделе мы будем использовать второе значение.

Самое первое разделение поселений на типы — это выделение городов и сельских поселений. Как и в большинстве стран мира, в России используется два признака для получения статуса города: людность (более 12 тыс. человек) и преобладание несельскохозяйственных функций. Особенностью российской статистики является выделение «промежуточного» типа поселений — поселков городского типа (ПГТ), которые по людности недотягивают до городского статуса, но имеют несельскохозяйственные функции (чаще всего — это поселки при небольших промышленных предприятиях: угольных шахтах, текстильных фабриках, леспромхозах и др.). Население ПГТ статистика относит к городскому.

Общепринятой классификации городов не существует; один из самых известных отечественных урбанистов, Г.М. Лаппо, в самом первом приближении выделяет два типа городов: 1) центры территорий различного ранга; 2) монофункциональные города: промышленные, транспортные, курортные, научные центры и др.

Центры территорий образуют своего рода «пирамиду» примерно со следующими «этажами»: 1) Москва — самый многофункциональный город России (политический, культурный, промышленный, информационный и т.д.); 1а) Санкт-Петербург — «вторая столица»; 2) неофициальные «центры» крупных районов России (Воронеж — Центрального Черноземья, Новосибирск — Западной Сибири, Ростов — Северного Кавказа, Красноярск и Иркутск — Восточной Сибири и т.д.) — это обычно города-«миллионеры» или с населением более полумиллиона жителей; 3) административные центры крупных субъектов Федерации (но не автономных округов и небольших республик) — обычно большие города — более 100 тыс. жителей; 4) «внутрирегиональные» центры («межрайонные» — для нескольких административных районов) — обычно «средние» города; 5) райцентры — обычно малые города или ПГТ.

Конечно, эта классификация очень генерализована, но в целом верно передает структуру сети российских городов.

«Пирамида поселений». Давно уже подмечена закономерность: чем больше людность (число жителей) в поселении, тем меньше число таких поселений. Например, в 2002 г. (по последней переписи населения) многомиллионных городов в России было только два (Москва и Санкт-Петербург), городов людностью немногим более миллиона жителей — уже 11, городов людностью от полумиллиона до миллиона — 20, от 250 тыс. до полумиллиона — 41 и т.д. Всего городов в России в 2002 г. насчитывалось 1098, поселков городского типа (ПГТ) — 1850[1], а сельских поселений — более 142 тыс. (табл. 10.2).

[1] В последующие годы несколько сот ПГТ были преобразованы в сельские населенные пункты, и их число в начале 2009 г. составило 1318. В боль-

Таблица 10.2

Число поселений различной людности (2002 г.)

Людность поселений	Число поселений	Число жителей, млн человек
Города, всего В том числе:	1098	95,9
более 1 млн человек	13	27,4
0,5–1,0 млн человек	20	12,4
250–500 тыс. человек	42	14,6
100–250 тыс. человек	92	13,8
50–100 тыс. человек	163	11,1
20–50 тыс. человек	358	11,6
менее 20 тыс. человек	410	6,0
Поселки городского типа	1842	10,5
Сельские поселения, всего В том числе:	142 203	38,7
более 1000 жителей	8082	20,0
от 100 до 1000 жителей	31 311	14,2
менее 100 жителей	102 810	4,5

Американские географы уже давно называли Россию «страной больших городов». Действительно, как видно из табл. 10.2, почти каждый четвертый горожанин России живет в городах-миллионерах, а всего в больших городах (людностью более 100 тыс. жителей) живет 61% всех горожан, или 47% всего населения страны. В то же время около 55 млн человек, или 38% всех жителей, живет в основном в «сельских» условиях — в селах, ПГТ и малых (менее 20 тыс. жителей) городах.

Соотношение различных по людности групп поселений — одна из характеристик условий жизни населения любого региона. Можно расположить субъекты Федерации на условной «шкале урбанизированности», где людность поселений, конечно, не единственный, но самый «исходный» и простой показатель. В этом случае крайние позиции займут Москва и Петербург, Московская область, где в условиях многомиллионной агломерации живет либо все население (как в столицах), либо его большинство (как в Московской области), или Самарская область, где в Самаро-Тольяттинской агломерации живет не менее $^3/_4$ городского и $^2/_3$ всего населения. На другом полюсе будут находиться ряд республик Северного Кавказа: Чечня (35% город-

---

ьшинстве случаев это была просто «смена вывески», без существенного изменения числа жителей и функций поселения.

ского населения), Дагестан, Ингушетия, Карачаево-Черкесия (42–44%), Калмыкия (44%) и Республика Алтай на юге Сибири (26%).

Выводы

1. Большие размеры территории страны — это огромные природные ресурсы, экологическая устойчивость, это стратегическое преимущество страны. В то же время — это трудности обеспечения связей между частями государства, вовлечения в мировое хозяйство, охраны границ. А «генерал Зима», помогавший нам во время войн, в то же время требует больших расходов на приспособление к нему в мирное время. Более холодный климат, чем в Западной Европе и США, делает наше сельское хозяйство менее конкурентоспособным, а наши города — более дорогими в эксплуатации.

2. Население России в 1990-х гг. перешло в качественно новое состояние — началось его сокращение (вследствие падения рождаемости и роста смертности). Изменился и характер внутренних миграций: вместо заселения Севера и Востока началось их обезлюдение и переток населения в западные и южные районы. Такая концентрация населения в наиболее благоприятных для жизни районах в то же время создает новые проблемы в районах Крайнего Севера, Дальнего Востока и Сибири.

Термины и понятия

Суммарный коэффициент рождаемости
Демографический переход
Сальдо миграции
Функциональные типы поселений
Плотность населения
Иерархия поселений

Вопросы для самопроверки

1. В чем плюсы и минусы большой территории для развития хозяйства?
2. Какие следствия холодных зим в наибольшей степени затрудняют развитие промышленности, сельского хозяйства, транспорта, жилищно-коммунального хозяйства?
3. Где в России наиболее комфортные условия для проживания? А какие районы России лично вам больше всего нравятся по природным условиям? Где вам хотелось бы жить?
4. В чем причины падения рождаемости в России во второй половине XX в.?
5. Как менялся характер миграционного обмена России с бывшими союзными республиками СССР (государствами ближнего зарубежья) в советский и постсоветский периоды?
6. Какие изменения произошли в направлениях внутренних миграций населения России (между районами страны)?
7. Какие районы России наиболее урбанизированы? А в каких преобладает сельское население?

Глава 11 РЕГИОНЫ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Исторически Россия образовывалась объединением многих национальных и этнических регионов Европы и Азии в единое государство. Такой процесс наложил свой отпечаток на современную структуру организации национальной экономики и регионов Российской Федерации и полученного ею наследия от регионов с разной обеспеченностью природными ресурсами, накопленными материальными благами, разными стадиями развития и, соответственно, с разными традициями, культурой и другими этническими особенностями.

Территория нашей страны распределена в настоящее время между 89 субъектами Федерации, объединенными в 8 Федеральных округов (ФО). Восьмой, Северо-Кавказский федеральный округ, куда вошли шесть республик Северного Кавказа — Республики Дагестан, Кабардино-Балкария, Северная Осетия, Карачаево-Черкесия, Ингушетия и Чечня, а также Ставропольский край, ранее входящие в Южный ФО, создан лишь в феврале 2010 г. В восточно-европейской части страны расположены 5 ФО (Центральный, Северо-Западный, Приволжский, Южный и Северо-Кавказский (как сказано выше, ранее объединенные в один федеральный округ)), а в западно-азиатской части — 3 ФО (Уральский, Сибирский и Дальневосточный). Огромная территория нашей страны заселена и освоена крайне неравномерно. В европейской части проживает $^3/_4$, а в азиатской части — лишь $^1/_4$ всех россиян. Примерно в такой пропорции в России распределяются создаваемые по регионам в стране товары и услуги, измеряемые показателями валового регионального продукта (ВРП). В европейской части страны регионы создают примерно 70% всей совокупности ВРП страны, а в азиатской части — около 30% ВРП.

Анализ результатов экономической деятельности регионов страны выявляет исключительную дифференциацию освоения территории страны. Об этом свидетельствует плотность населения, которая в среднем по России составляет 8,3 чел./кв. км, а по регионам колеблется от 0,1 чел./кв. км (Республика Саха) до 3,2 тыс. и 9,8 тыс. чел./кв. км (г. Санкт-Петербург и область и г. Москва и область). Аналогичные региональные различия имеются практически во всех отраслях хозяйственной и культурной деятельности россиян. Более детальные характеристики степени освоенности территории регионов на начало XXI в. приведены в табл. 11.1 и в последующих материалах главы.

Данные табл. 11.1 убедительно свидетельствуют об исключительной неравномерности освоения территории регионов России к на-

Таблица 11.1

Освоенность территории России к 2009 г.

Показатели	Территория, тыс. км	Численность населения, млн чел.	Плотность населения, чел./кв. км	Удельный вес ФО в % к итогу	
				Территория	Население
Россия — всего	17 098,2	141,9	8,3	100	100
Центральный ФО	650,2	37,1	57,1	3,8	26,1
г. Москва	1,1	10,5	9632,4	0,01	7,4
Тверская область	84,2	1,4	16,3	0,5	1,0
Северо-Западный ФО	1687,0	13,5	8,0	9,9	9,5
Архангельская область	589,9	1,3	2,1	3,5	0,9
г. Санкт-Петербург	1,4	4, 6	3275,1	0,01	3,2
Южный ФО	591,3	22,9	38,7	3,5	16,1
Ростовская область	101,0	4,2	42,0	0,6	3,0
Республика Калмыкия	74,7	0,3	3,8	0,4	0,2
Приволжский ФО	1037,0	30,2	29,1	6,1	21,3
Кировская область	120,4	1,4	11,6	0,7	1,0
Самарская область	53,6	3,2	59,2	0,3	2,3
Уральский ФО	1818,5	12,3	6,7	10,6	8,7
Тюменская область	1464,2	3,4	2,3	8,6	2,4
Челябинская область	88,5	3,5	39,6	0,5	2,5
Сибирский ФО	5145,0	19,5	3,8	30,1	13,7
Красноярский край	2366,8	2,9	1,2	13,8	2,0
Кемеровская область	95,7	2,8	29,5	0,6	2,0
Дальневосточный ФО	6169,3	6,5	1,0	36,1	4,6
Республика Саха	3083,5	1,0	0,3	18,0	0,7
Приморский край	164,7	2,0	12,1	1,0	1,4

Источник: Российский статистический ежегодник 2009. Офиц. изд. М.: ГКС РФ, 2009. С. 41–43.

чалу текущего столетия, несмотря на все усилия, которые предпринимались до перехода страны на рыночные отношения при плановом ведении хозяйства. Из 17,1 млн кв. км территории страны на субъекты Федерации Центрального ФО приходится около 4% территории, на которой сконцентрирована $^1/_4$ всего населения страны с наивысшей плотностью 9,8 тыс. жителей на 1 кв. км в Москве и Московской области. В этом округе создается $^1/_3$ ВРП страны, в том числе более $^1/_4$ ВРП — в Москве и Московской области.

С другой стороны, регионы Дальневосточного ФО расположены на 36% территории России, в них проживает всего 5% населения страны и создается лишь $^1/_{20}$ всех товаров и услуг. Это наиболее малоосвоенные регионы с самой низкой плотностью до 0,2 человека на 1 кв. км территории.

Наиболее плотно также заселены (более 20 человек на 1 кв. км) районы Южного и Приволжского ФО, в которых проживает 40% россиян, но создается лишь $^1/_4$ ВРП страны, что свидетельствует о недостаточной эффективности использования трудового потенциала этих регионов в хозяйстве страны. На территории Уральского и Сибирского федеральных округов (40% территории страны) проживает 22% населения, которые создают почти $^1/_3$ всех материальных благ российского производства. Регионы Северо-Западного ФО составляют $^1/_{10}$ часть территории, на территории проживает $^1/_{10}$ часть россиян, и создается 10% ВРП.

Обращение к данным отдельных субъектов Федерации выявляет еще большие различия их освоенности. Об этом красноречиво повествуют показатели как плотности населения, так и удельного веса ВРП регионов, выявляя определенную зависимость его объема от численности населения региона.

11.1. ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

Результаты воспроизводства в российских регионах измеряются государственной статистикой с помощью значений показателей валового регионального продукта (ВРП). Показатели ВРП регулярно исчисляются и публикуются официальной статистикой по регионам с 1995 г. и выделяются из показателей ВВП самостоятельным итогом по стране как сумма ВРП всех регионов[1].

Как следует из официальных оценок, уровень экономического развития России в 1995 г. составил 60,4% от предреформенного уровня 1989 г., и оставался таковым вплоть до 2000 г.[2] Только с началом XXI в. Россия смогла продолжить свое социально-экономическое развитие с положительной динамикой.

В последние годы российская статистика начала измерять значения показателей ВВП и ВРП как в рублях, так и в долларах США, приводя результаты международных сопоставлений показателей «паритета покупательной способности валют» (ППС) по большому числу стран. Это позволяет сопоставлять значения показателей российских регионов с другими странами. Это новое направление анализа развития российских регионов, которое позволит выявлять

---

[1] Национальные счета в России в 1995–2002 гг. М.: ГКС РФ, 2003. С. 120–121.

[2] Россия и страны мира. Офиц. изд. М.: ГКС РФ, 2000. С. 129; 2002. С. 81.

наименее развитые регионы России как важные цели подъема общего уровня жизни россиян и вывода наименее освоенных регионов на среднероссийский уровень.

Создаваемый и используемый в России объем ВВП, а в регионах — ВРП за последнее десятилетие изменяется весьма противоречиво по своему объему и по структуре. Лишь в начале нового века начался процесс увеличения как объема, так и изменения структуры ВВП (табл. 11.2). Однако при увеличении процесса потребления масштабы накопления далеко недостаточны для расширения воспроизводства основного и оборотного капитала для устойчивого социально-экономического развития хозяйства всей страны и отдельных регионов.

За рассматриваемый период удельный вес ВРП Центрального ФО повысился с $^1/_4$ до $^1/_3$ всего продукта регионов. С другой стороны, удельный вес ВРП Сибирского ФО понизился с 15 до 10%, Приволжского с 21 до 16%. Удельные веса остальных регионов стабильны (Уральский ФО создает 15% ВРП страны, Северо-Западный ФО создает $^1/_{10}$ ВРП всех регионов; Южный — несколько менее; Дальневосточный — $^1/_{20}$ совокупного ВРП России).

По данным об отраслевой структуре ВРП по видам экономической деятельности $^1/_3$ его создают *промышленные предприятия*. Однако в Москве такие предприятия создают лишь $^1/_6$ ВРП, а в Ханты-Мансийском АО более половины. В основных промышленных регионах Приволжского и Сибирского округов промышленные предприятия дают примерно 40% ВРП этих регионов, а в Уральском ФО — почти половину.

Сельскохозяйственные предприятия обеспечивают лишь $^1/_{20}$ ВРП страны, а в Южном ФО — около $^1/_7$. Тем не менее такие предприятия в ряде федеральных округов обычно создают от 2 до 8% их ВРП, а по многим — $^1/_4$–$^1/_5$ (республики Калмыкия, Кабардино-Балкарская и Карачаево-Черкесская). Вместе с тем в ряде регионов сельское хозяйство не играет существенной роли (Сахалинская область и Пермский край).

Оптовая и розничная торговля образует $^1/_5$ ВРП страны. Предприятия этой отрасли важны для формирования ВРП многих регионов, но их значимость колеблется от 1 (Ненецкий АО) до 40% (г. Москва). Такие различия вызываются обычно неразвитостью этой сферы во многих регионах и высоким уровнем самообеспечения населения.

Предприятия транспорта и связи играют существенную роль в функционировании экономики на огромном пространстве страны, и они образуют немногим менее ее $^1/_{10}$ ВРП регионов, но их вклад в ВРП страны резко колеблется от 8% (Уральский ФО) до более $^1/_{10}$ (Дальневосточный ФО). По субъектам Федерации их значимость колеблется от 4% (Республика Адыгея) до 28% (Республика Бурятия).

Таблица 11.2

Валовой региональный продукт России за 1995–2008 гг.

Регионы	Валовой региональный продукт (млрд руб., 1995 г. — трлн руб.)					В % к итогу регионов по России				
	1995 г.	2000 г.	2004 г.	2007 г.	2008 г.	1995 г.	2000 г.	2004 г.	2007 г.	2008 г.
ВРП России — всего	1286	5754	13 964	27 964	34 320	100	100	100	100	100
Центральный ФО	316	1841	4617	10209	12927	24,6	32,0	33,1	36,5	37,7
г. Москва	125	1159	2853	6696	8441	9,7	20,1	20,4	23,9	24,6
Московская область	43	177	535	1296	1685	3,3	3,1	3,8	4,6	4,9
Северо-Западный ФО	139	579	1475	2770	3400	10,8	10,1	10,6	9,9	9,9
г. Санкт-Петербург	43	188	542	1120	1421	3,3	3,3	3,9	4,0	4,1
Республика Коми	17	59	132	241	296	1,3	1,0	0,9	0,9	0,9
Южный ФО	107	435	1042	2150	2745	8,3	7,6	7,5	7,7	8,0
Краснодарский край	29	137	314	648	809	2,3	2,4	2,2	2,3	2,4
Республика Адыгея	2	6	12	29	37	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Приволжский ФО	266	1037	2285	4330	5349	20,7	18,0	16,4	15,5	15,6
Республика Татарстан	35	186	391	757	923	2,7	3,2	2,8	2,7	2,7
Республика Марий Эл	4	11	30	55	67	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Уральский ФО	183	866	2235	4236	4859	14,2	15,1	16,0	15,1	14,1
Тюменская область	95	571	1537	2759	3144	7,4	9,9	11,0	9,9	9,2
Курганская область	6	19	42	81	106	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3
Сибирский ФО	197	687	1632	2991	3491	15,3	11,9	11,7	10,7	10,2
Красноярский край	41	215	365	734	740	3,2	3,7	2,6	2,6	2,2
Республика Хакасия	5	17	33	64	74	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2

Окончание табл. 11.2

Регионы	Валовой региональный продукт (млрд руб., 1995 г. — трлн руб.)					В % к итогу регионов по России				
	1995 г.	2000 г.	2004 г.	2007 г.	2008 г.	1995 г.	2000 г.	2004 г.	2007 г.	2008 г.
Дальневосточный ФО	79	309	678	1277	1548	6,1	5,4	4,9	4,6	4,5
Республика Саха	19	82	154	243	305	1,5	1,4	1,1	0,9	0,9
Камчатский край	5	18	35	66	78	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели 2009. М.: ГКС РФ, 2009. С. 359–360, http://www.gks.ru.

Это также следствие неразвитости системы общественного транспорта.

Вполне очевидно, что при анализе хозяйственной деятельности регионов важно также иметь представление о степени эффективности создания ВРП в расчете на душу населения, которые представлены в табл. 11.3.

Таблица 11.3

ВРП на душу населения за 1995–2008 гг. (в ценах соответствующих лет) (тыс. руб.)

Регионы России	1995 г. (млн руб.)	2000 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
ВРП России	8,8	39,5	97,9	126,0	157,9	196,8	241,8
Центральный ФО	8,3	48,2	122,7	167,6	213,6	274,5	348,1
г. Москва	13,6	115,6	274,4	397,0	504,1	640,4	804,7
Ивановская область	4,8	14,2	35,8	40,1	50,4	69,0	80,0
Северо-Западный ФО	9,4	40,6	107,0	131,6	161,8	204,8	252,2
г. Санкт-Петербург	8,9	39,8	117,6	145,2	180,3	245,0	310,6
Псковская область	5,4	20,5	48,3	55,5	71,6	86,8	104,8
Южный ФО	5,0	20,0	48,0	56,5	72,5	94,3	120,0
Республика Дагестан	1,9	8,5	30,9	34,4	46,9	58,7	78,3
Краснодарский край	5,7	26,7	61,5	73,1	94,9	126,8	157,6
Приволжский ФО	8,3	32,8	74,1	91,4	115,5	142,9	177,1
Республика Марий Эл	5,0	15,1	41,8	46,7	61,6	78,1	96,1
Республика Татарстан	9,2	49,1	103,7	128,2	161,1	201,3	245,2
Уральский ФО	14,5	69,3	181,7	252,1	304,0	346,2	396,8
Курганская область	5,5	17,8	42,6	51,0	70,2	84,0	111,3
Тюменская область	29,9	177,0	465,8	668,3	765,2	821,3	928,3
Сибирский ФО	9,4	33,7	82,2	98,9	124,4	152,8	178,6
Республика Тува	3,6	11,7	32,0	37,9	49,0	62,4	78,0
Красноярский край	13,4	71,3	124,6	150,8	202,0	253,9	256,1
Дальневосточный ФО	10,6	44,9	102,6	125,8	153,0	196,6	239,1
Республика Саха	18,9	85,4	161,6	192,6	217,7	255,2	320,8
Хабаровский край	9,0	44,2	93,7	113,8	137,9	164,7	194,8

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели 2009. Т. 1 Ю. Росстат РФ, 2009. С. 361–362, http://www.gks.ru.

В расчете на душу населения значения показателей ВРП в текущих ценах за рассмотренный период постоянно увеличивались во всех регионах, но они выявляют также и исключительно большую

дифференциацию. Значения таких региональных показателей помогают выявлять те регионы, ВРП которых ниже среднероссийского уровня. Именно на эти регионы предстоит обращать внимание при составлении программ их развития, чтобы содействовать обеспечению населения доходами и существенно повышать средний уровень жизни всех россиян.

Так, в Центральном ФО ВРП ниже среднероссийского уровня имеют жители Брянской и Ивановской областей. В Северо-Западном ФО такое положение у жителей Карелии, Псковской области. В Южном ФО все субъекты Федерации имеют ВРП на душу населения ниже среднероссийского. В значительной части регионов Приволжского, Сибирского и Уральского ФО население обеспечено на душу населения ниже среднероссийского.

11.2. ИНВЕСТИЦИИ РЕГИОНОВ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА

По-прежнему одной из важных для регионов остается проблема мобилизации средств на кардинальное обновление и замену изношенного и устаревшего оборудования и других элементов основного капитала. Решение такой комплексной проблемы связано с развитием прежде всего машиностроения, производства стройматериалов, вычислительной техники, средств коммуникации. Проблемы выделения соответствующих средств из создаваемого в регионах ВРП требуют существенного увеличения удельного веса накопления во многих регионах, а также привлечения иностранных инвестиций.

После 1998 г. произошло увеличение объемов инвестиций в основной капитал во всех регионах. Подобное оживление происходило примерно пропорционально объемам ВРП, что вполне логично было ожидать. Однако объем таких инвестиций распределялся неравномерно. Наибольшие объемы их производились в Центральном ФО (около $^1/_4$ всех инвестиций в стране), Уральском и Приволжском округах (примерно $^1/_6$ в каждом). В других округах вкладывалось примерно по $^1/_{10}$, а в Дальневосточном — лишь около $^1/_{15}$ всех инвестиций страны. Процесс воспроизводства основного капитала регионов характеризуется следующими официальными данными, предстаааленными в табл. 11.4.

Анализ цифрового материвла табл. 11.4 позволяет сформулировать важные выводы о масштабах обеспеченности регионов основным капиталом, а также его износа, и производимыми инвестициями для двльнейшего совершенствования производственного арсенала.

Во-первых, в регионах России сосредоточен основной капитвл по его бвлансовой стоимости на сумму 74,5 трлн руб. Треть его сосредоточена в Центральном ФО; по $^1/_5$ — в регионах Уральского и При-

Таблица 11.4

Основные фонды и инвестиции регионов России в 2008 г.

Регионы России	Основные фонды по стоимости		Инвестиции в основной капитал, млрд руб.
	Полной, млрд руб.	Износ, %	
Россия — всего	74 471	45	8765
Центральный ФО	25 151	40	2152
г. Москва	14 877	36	912
Ярославская область	718	52	50
Северо-Западный ФО	7196	45	999
г. Санкт-Петербург	2006	41	367
Республика Коми	995	59	82
Южный ФО	6381	44	906
Краснодарский край	1646	39	322
Ставропольский край	730	49	70
Приволжский ФО	11 864	51	1455
Республика Татарстан	1803	51	269
Самарская область	1529	51	146
Уральский ФО	13 270	52	1463
Тюменская область	9358	53	1012
Курганская область	368	64	32
Сибирский ФО	7184	47	895
Красноярский край	1262	48	185
Новосибирская область	939	44	122
Дальневосточный ФО	3425	42	564
Сахалинская область	523	32	150
Чукотский АО	48	49	9

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели 2009. М.: ГКС РФ, 2009. С. 383–384, 391–392, 928–929.

волжского федеральных округов; по $^1/_{10}$ — в Северо-Западном, Южном и Сибирском округах и лишь $^1/_{20}$ в регионах Дальнего Востока. Территориальное распределение его примерно соответствует структуре создаваемого ВРП регионов.

Во-вторых, износ основного капитала всех регионов составляет 45%. Однако в регионах износ основного капитала колеблется от 32% в Сахалинской области до 64% в Курганской области.

В-третьих, за 2008 г. регионы инвестировали 8,8 трлн руб., что составляет всего лишь 12% от полной стоимости основного капитала. Примерно в таких масштабах производились инвестиции в большинстве федеральных округов.

В значительном числе регионов России за последние годы все больше получают распространение иностранные инвестиции в различных формах: прямые, портфельные и пр. Из всех видов наибольшее значение имеют прямые инвестиции в основной капитал, которые связаны с поставками в основном машин и оборудования, в чем более всего нуждаются регионы. Портфельные инвестиции в основном вкладываются в уставный капитал — это разные виды ценных бумаг и пр. Наряду с ними в составе прочих инвестиций имеются вложения в оборотный капитал, который быстро дает отдачу от вложенных средств.

Объемы иностранных инвестиций возрастали из года в год (табл. 11.5).

Так, в 2006 г. в Россию поступило иностранных инвестиций на сумму 55 млрд долл., а в 2007 г.— на сумму 121 млрд долл. Однако в 2008 г. произошло уменьшение потока до 103 млрд долл., что связано с мировым финансовым кризисом. По регионам иностранные инвестиции за 2008 г. распределялись весьма неравномерно. За этот год максимум иностранных инвестиций получил Центральный ФО (в основном Москва). В Северо-Западный ФО поступило 13% всех иностранных инвестиций, меньше — в Приволжский ФО, Уральский ФО, Сибирский ФО и Дальневосточный ФО (около 7%) и минимум — в Южный ФО (3%).

11.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ТИПОЛОГИЗАЦИИ РЕГИОНОВ

Выраженные различия регионов Российской Федерации по важнейшим показателям социально-экономического положения требуют выработки адекватных программ, стратегий управления для каждого типа регионов. Экономическая задача типологизации регионов РФ определяется необходимостью разделения различных субъектов на однородные группы при проведении межрегиональных сопоставлений либо исследовании экономических процессов на региональном уровне.

В зависимости от задач исследования и в связи с большими различиями регионов как по объективным географическим, климатических условиям, так и по исходным различиям в экономическом и социальном развитии выделяются различные типологии регионов.

Так, по географическим, климатическим условиям регионы подразделяются на:

- регионы с суровыми (неблагоприятными) климатическими условиями, это регионы Крайнего Севера и примыкающие к ним территории;
- регионы с малоблагоприятными климатическими условиями, например, территория Республики Калмыкии, где отмечаются

Таблица 11.5

Иностранные инвестиции российских регионов (млн долл. США)

Федеральные округа	Год								
	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Россия — всего	2983	10 958	19 780	29 699	40 509	53 651	55 109	120 941	103 769
Центральный ФО	1732	4671	9526	15 664	19 277	28 930	30 101	78 722	55 393
Северо-Западный ФО	301	1714	1594	1877	2869	3470	7702	9704	14 488
Южный ФО	72	1246	587	666	689	987	1259	2166	3208
Приволжский ФО	359	673	1449	945	2415	2173	3129	5973	7712
Уральский ФО	138	944	2539	5562	7033	5365	4290	3246	6555
Сибирский ФО	183	1133	2944	2138	3154	6791	1909	14870	7742
Дальневосточный ФО	198	577	1141	2847	5072	5935	6720	6260	8671

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели 2009. М.: ГКС РФ, 2009. С. 949–951.

выраженные перепады температуры, засушливые степные почвы;
- регионы с благоприятными климатическими условиями, прежде всего юг России.

По степени преимущественного развития определенных отраслей хозяйства регионы подразделяют на:
- **сырьевые** регионы, прежде всего районы Крайнего Севера;
- **промышленные** регионы России: Урал, Сибирь и Средняя полоса Европейской части страны;
- преимущественно **аграрные** регионы, прежде всего черноземные районы Центрального округа и юг России.

Одной из наиболее негативных тенденций последнего десятилетия XX в. явилась усилившаяся дифференциация уровней социально-экономического развития регионов. В конце 1990-х гг. разрыв по объемам ВРП на душу населения между разными субъектами Российской Федерации составлял 19 раз, в 2008 г. — 21 раз. Разрыв в социально-экономической ситуации становится основным социальным противоречием, порождающим новые проблемы (в том числе миграционный отток работоспособного населения из проблемных регионов в регионы экономически более развитые), социальную напряженность.

Одним из центральных моментов в типологизации регионов по социально-экономическому положению стало определение проблемных регионов.

Проблемные регионы — это регионы, в которых наблюдается ряд проблем социально-экономического развития, например, перегруженные крупногородские; депрессивные старопромышленные; отсталые аграрные. Для каждого типа проблемных регионов вырабатываются особые подходы к регулированию и организации территорий. Проблемный регион часто не в состоянии сам (без помощи со стороны государства, извне) решить свои обостряющиеся проблемы.

К *отсталым* относят регионы, которые в силу ряда причин хронически отстают от среднего российского уровня, экономический потенциал которых в силу объективных и исторических причин в несколько раз ниже среднероссийских показателей, а экономика находится в состоянии длительного застоя и характеризуется малодиверсифицированной структурой промышленности, а также слаборазвитой инфраструктурой и социальной сферой.

Депрессивные регионы — территории с устойчивым снижением производства и реальных доходов населения, а также с растущей безработицей. Для большинства депрессивных регионов выход на траекторию устойчивого роста экономики может быть обеспечен собственными силами путем осуществления диверсификации, конверсии, модернизации производства, стимулирования развития малого

бизнеса, улучшения местного инвестиционного климата, поиска новых рынков сбыта и т.д. Однако ряд регионов с особо глубокой степенью депрессии должны стать объектами целевой государственной поддержки.

В отдельную группу можно отнести регионы, подвергшиеся разрушительному воздействию природных или техногенных катастроф, масштабных общественно-политических конфликтов (Чеченская Республика), экстремальных спадов производства и уровня жизни, вызывающих разрушения накопленного экономического потенциала и значительные размеры вынужденной эмиграции населения.

В группу проблемных регионов входит также значительная часть северных территорий, где типичные негативные факторы (неблагоприятный климат и высокая стоимость жизни, повышенные производственные и транспортные издержки, экологическая уязвимость и т.п.) в настоящее время не всегда компенсируются сильными конкурентными преимуществами в виде богатейших ресурсов (нефти и газа, алмазов, благородных и цветных металлов и др.). Неблагоприятная экономическая ситуация ряда регионов Крайнего Севера (свертывание основных и обслуживающих производств, низкие доходы населения, трудности с завозом топлива и продовольствия) требуют специальных мер государственной помощи.

Первый шаг при разработке типологии — обоснование выбора компонентов и определения степени их значимости. И здесь важно соблюсти известное требование необходимости и достаточности, при этом одно из них предполагает полноту показателей, а другое — исключает избыточность. Типология строится иерархически, с выделением базовых дифференцирующих признаков.

Классификация регионов РФ для целей региональной политики представлена в работах многих современных авторов[1]. Целью представленных в этих работах классификаций регионов является отбор кризисных территорий для применения к ним в будущем определенных механизмов региональной политики. При этом авторы классификаций по отбору кризисных территорий используют классические методы классификации регионов по степени выраженности отдельных статистических показателей, построения индексов социально-экономического положения, а также более сложные, математические методы — факторный, кластерный анализ. Это позволяет по мере надобности, то оперативно, то углубленно строить типологии для того, чтобы целенаправленно проводить региональную политику, например выделение субсидий из различного уровня бюджетов.

---

[1] *Зубаревич Н.В.* Социальный атлас регионов Российской Федерации. Интегральные индексы. Исследования института социальной политики, http://atlas.socpol.ru/indexes; *Бородулина Н.А.* О классификации кризисных территорий. М.: ИГ РАН, 1996.

Социально-экономическую характеристику регионам России можно дать, опираясь на следующие критерии: уровень жизни населения, инвестиционная деятельность, экономический потенциал[1].

В качестве индикаторов уровня жизни могут быть отобраны одни из наиболее приемлемых статистических параметров: отношение среднедушевых доходов населения к величине прожиточного минимума (т.е. покупательная способность доходов) и удельный вес семей, находящихся ниже уровня бедности.

Для классификации регионов РФ по инвестиционному поведению часто выступают:

- отношение инвестиций в основной капитал к валовому региональному продукту, характеризующее абсолютный уровень инвестиций в регионе. Данный показатель обладает значительной инерционностью и отражает, в том числе, степень поддержания существующих в регионе основных фондов;
- относительные темпы роста инвестиций в основной капитал на региональном уровне по сравнению со среднероссийским уровнем, которые отражают межрегиональные различия в инвестиционной активности, а также межвременные предпочтения экономических агентов, действующих в регионе (в частности, их склонность к инвестированию средств в настоящее время ради доходов в будущем);
- отношение объема иностранных инвестиций к ВРП, что свидетельствует об инвестиционном климате в регионе (институциональные, политические и правовые условия для инвестиций) и открытости региона.

Межрегиональная дифференциация экономического потенциала может характеризоваться следующими показателями:

- отношение темпов роста ВРП и ВВП России;
- уровень безработицы (на конец года; в процентах от экономически активного населения);
- доля топливной промышленности в объеме промышленного производства региона.

Полученные разными авторами типологии регионов показывают, что для России нужна социальная политика, адаптированная с учетом особенностей разных типов регионов. Те меры, которые способны «лечить» социальные болезни Ленинградской области, вряд ли окажутся столь же эффективными на Чукотке или в Дагестане. При этом исследования, направленные на построение типологий регионов, должны осуществляться с достаточной частотой, так как эконо-

---

[1] *Бутс Б., Дробышевский С., Кочеткова О., Мальгинов Г., Петров В., Федоров Г., Хехт А., Шеховцов А., Юдин А.* Типология российских регионов. М., 2002.

мическая ситуация изменчива и для оптимизации управления развитием регионов необходим мониторинг этих изменений.

На базе статистической информации (плотность населения, ВРП, ВРП на душу населения, инвестиции в основной капитал), представленной в начале данной главы, выявлены важнейшие различия российских регионов.

Прежде всего это регионы, уровень развития которых в начале XXI в. высокий и превышает среднероссийский уровень; таких регионов в России практически всего 10: Тюменская область, г. Москва, Сахалинская область, Чукотский АО, Республика Саха, г. Санкт-Петербург, Республика Коми, Красноярский край, Магаданская и Мурманская области. Во всех остальных регионах уровень их развития ниже среднероссийского, особенно в 6 депрессивных регионах (Чеченская Республика, Республики Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Дагестан и Адыгея). Тем самым выявлены те российские регионы, которым прежде всего предстоит уделить первостепенное внимание в региональной политике на современном периоде, ибо от их успешного развития зависит общее развитие всей страны, максимальное сокращение дотаций из федерального бюджета и повышение жизненного уровня населения, ликвидация нищеты и максимальное сокращение числа семей, не имеющих минимального прожиточного минимума.

Наиболее динамично развиваются за последние годы 36 регионов, которые в ближайшее время смогут превзойти среднероссийский уровень (который также должен повышаться). Причем выявлены 18 регионов, которые показывают устойчивую положительную динамику инвестиций в основной капитал и в которых преобладают промышленные предприятия.

Одновременно выявлены 10 российских регионов, привлекающих прямые иностранные инвестиции. Но значимый их объем направляется преимущественно в Москву и Московскую область, а также в Тюменскую область. В 7 остальных регионах объем ПИИ невысок и практически не существенен для развития регионов, ибо основными источниками для воспроизводства основного капитала служат внутренние средства регионов.

11.4. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Вопрос устойчивого развития российских регионов становится особенно актуальным в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса, когда субъекты Федерации в полной мере ощущают дефицит ресурсов и рост социальных проблем. Необходимо искать и реализовывать новые приоритеты экономического роста, планировать свое будущее развитие.

Социально-экономическое развитие должно опираться на планирование пространственного развития Российской Федерации, основанное на оценке конкурентных преимуществ российских регионов и принципах рационального разделения труда и экономической интеграции. В рамках этого планирования для каждого региона определяются ключевые отрасли экономики, их пространственная локализация в зонах опережающего экономического роста и связанные с этим эффективное размещение инфраструктуры и рациональная система расселения, формирование достойной социальной среды проживания населения.

К настоящему времени уже принят ряд документов в области долгосрочного стратегического планирования: Концепция социально-экономического развития России на период до 2020 г., Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.

Стратегическое планирование ориентировано на создание зон опережающего экономического роста, перспективных территориально-производственных кластеров и единых технологических цепочек для производства продукции с высокой добавленной стоимостью в каждом субъекте РФ. В качестве зон экономического роста выступают, как правило:

- крупные городские агломерации;
- портовые и иные транспортно-логические узлы;
- зоны развития промышленности и сельского хозяйства;
- зоны освоения природных ресурсов;
- зоны инновационного развития и создания высоких технологий, образовательные центры;
- туристические, курортные и другие рекреационные зоны, зоны культурных и природных ландшафтов.

Центральный федеральный округ[1]

Преимуществом Центрального федерального округа является наличие Московской агломерации (Москвы и Московской области) — крупнейшего экономического центра, концентрирующего управленческие и научно-образовательные функции, товарные, транспортные и финансовые потоки. К преимуществам округа также относятся сравнительно развитая инфраструктурная сеть, выгодное географическое положение на пересечении международных транспортных коридоров, благоприятные климатические условия и качественные почвенные ресурсы Черноземья.

Московская агломерация будет развиваться как крупнейший российский научно-образовательный, инновационный, административ-

[1] Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. и проект Концепции совершенствования региональной политики в Российской Федерации.

но-управленческий, культурно-исторический, финансовый центр. Приоритетные направления развития:

- решение транспортно-инфраструктурных проблем мегаполиса;
- обеспечение устойчивого энергоснабжения столичной агломерации, сохранение «зеленого пояса» Москвы;
- развитие московского логистического узла, формирование системы авиахабов, международных и российских полимагистральных транспортных коридоров, связывающих административные центры субъектов в составе Центрального экономического региона с Москвой. Это потребует развития сети высокоскоростных автомобильных и железнодорожных магистралей.

Ключевое значение для развития Центрального федерального округа имеет развитие образовательных и научно-инновационных центров на базе наукоградов, в том числе организация аналога «Силиконовой долины» в подмосковном Сколково.

Серьезный импульс экономическому развитию округа даст укрепление промышленного сектора городов-центров, сопредельных с Московской областью субъектов Российской Федерации, которое будет достигнуто как перемещением столичных промышленных предприятий, так и созданием новых многопрофильных обрабатывающих производств с ориентацией на емкий рынок Московской агломерации.

Агропромышленный комплекс субъектов округа (Орловская, Воронежская, Курская, Липецкая, Тамбовская, Белгородская области) будет поставлять продукцию в крупнейшие центры потребления (прежде всего города Москву и Санкт-Петербург).

Туристско-рекреационный потенциал округа связан с созданием транспортно-инфраструктурных условий для развития туризма как единой системы, связывающей Москву, города «Золотого кольца и другие рекреационные объекты в пределах Центрального экономического региона.

Северо-Западный федеральный округ

Преимущества Северо-Западного федерального округа определяются наличием в его составе второй по величине в стране Санкт-Петербургской городской агломерации, географическим положением – соседством с развитыми странами Европейского Союза и выходом к важнейшим морским торговым путям, включая Северный морской путь, а также наличием ресурсной базы для топливной, металлургической, химической, лесной и рыбохозяйственной отраслей. Особое место в Северо-Западном федеральном округе занимает экспортная Калининградская область, структура экономики которой существенным образом определяется влиянием режима особой экономической зоны.

Стратегия развития округа основана на использовании накопленного инновационного потенциала Санкт-Петербургской агломерации, а также выгодного местоположения для транзита экспортной продукции и развития импортозамещающих отраслей — военно-промышленного комплекса, судостроения, автомобилестроения, приборостроения, электротехники, химии, деревообработки, пищевой.

Особую роль играют развитие судостроения и выпуск судового оборудования, оборудования для добычи нефти и газа на шельфе на базе военно-промышленного комплекса городов Архангельска и Северодвинска. Центр атомного судостроения и космодром Плесецк в Архангельской области имеют стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности страны.

На севере округа формируется перспективный территориально-производственный кластер на базе добычи, переработки и транспортировки природных ресурсов, продукции лесопромышленного комплекса, металлургии, машиностроения, газоперерабатывающей, химической и пищевой промышленности.

Туристско-рекреационный потенциал округа значителен и разнообразен. Санкт-Петербург, Ленинградская, Новгородская, Вологодская, Псковская области и Республика Карелия образуют историко-культурный кластер; природные ландшафты Республики Карелия и Валдая — основа для развития экологического туризма; зона Финского залива и Калининградская область — для развития приморской рекреации, Соловецкие острова, исторические города Русского Севера — для историко-культурного туризма. Перспективны новые маршруты: по Заполярью (Хибинские горы) и Крайнему Северу (Северный полюс, Земля Франца-Иосифа, архипелаг Шпицберген).

Комплексное развитие транспортной системы Санкт-Петербургской агломерации предусматривает формирование транспортно-логистических узлов. Растущую роль в функционировании международных транспортных коридоров и Северного морского пути будет играть развитие мурманского транспортного узла.

Южный федеральный округ

Преимуществами Южного федерального округа являются исключительно благоприятные климатические условия, высокий агроклиматический потенциал, уникальные рекреационные ресурсы и высокая степень обеспеченности трудовыми ресурсами. Мощный импульс развитию округа придаст проведение в 2014 г. Олимпийских игр в Сочи.

Центрами развития Азово-Черноморской части округа становятся группы городов, связанных с Новороссийском и Сочи (рекреаци-

онно-курортный комплекс и туризм, транспортно-логистические услуги, машиностроение, промышленность стройматериалов, нефтедобыча, агропромышленный комплекс), что потребует развития Новороссийского порта, социальной, транспортной и информационной инфраструктуры.

Для экономик субъектов Российской Федерации, расположенных в низовьях Волги, локомотивами опережающего экономического роста выступают в основном обрабатывающие отрасли и сельское хозяйство.

Развитие транспортной системы округа связано с созданием единой автодорожной сети, повышением пропускной способности железнодорожного транспорта, образованием крупных транспортных узлов, развитием системы морских портов.

Северо-Кавказский федеральный округ

Потенциал развития Ставропольского края и Северного Кавказа в значительной мере определяется развитием их традиционных экономических специализаций — курортно-рекреационного и агропромышленного комплексов. Развитие Республики Дагестан связано с освоением ресурсов каспийского побережья (курортно-рекреационный комплекс, нефтедобыча, портовый транспортно-логистический комплекс). Республики Чечня и Ингушетия будут играть роль территорий восстановления экономики с перспективной специализацией в нефтедобыче и нефтепереработке, промышленности строительных материалов. Для остальных республик округа перспективы связаны с развитием горного, этнографического туризма и рекреации, производства пищевой продукции и возрождением животноводства. Для экономики Ставрополья наряду с использованием потенциала природных ресурсов Кавказских минеральных вод и сельского хозяйства приобретает значение развитие машиностроения, газонефтехимического и химического производств.

Перспективно развитие Северо-Кавказской золоторудной провинции, охватывающей территории северокавказских республик — Адыгеи, Северной Осетии-Алании, Кабардино-Балкарии и частично Дагестана, Тырныаузского месторождения вольфрама в Кабардино-Балкарии, титано-циркониевых месторождений Ставропольского края.

Приволжский федеральный округ

Преимущества Приволжского федерального округа определяются сравнительно благоприятными климатическими условиями, географическим положением, развитой инфраструктурой, диверсифицированной производственной базой, наличием квалифицированных кадров.

Многофункциональным центром развития северо-западной части округа является Нижегородская агломерация, экономика которой включает традиционные отрасли (транспортное машиностроение, металлургия, металлообработка, химия и нефтехимия, стекольная промышленность), так и секторы новой экономики (информационные и атомные технологии, фармацевтика, туризм, инновационные транспортные технологии). Научный потенциал города Саров составляет основу для дальнейшего развития инновационных технологий.

В качестве отдельных зон округа выделяются республики Татарстан и Башкортостан. Центрами опережающего экономического развития Республики Татарстан являются Казанская агломерация с развитым авиастроением, нефтехимией, транспортно-логистическим комплексом и научно-образовательной сферой, а также восточный промышленный узел (Елабуга, Набережные Челны), основными секторами экономики которого являются нефтехимическая и химическая промышленность, имеющий перспективы автомобилестроительный кластер.

Потенциал юга Приволжского федерального округа определяется развитием Самарско-Тольяттинской агломерации с развитым автомобилестроением, авиационно-космическим машиностроением, станкостроением, нефтедобычей, нефтепереработкой.

В каждом регионе традиционно развитое сельское хозяйство образует основу современного агропромышленного кластера.

Важнейшим направлением развития транспортной инфраструктуры является развитие международных транспортных коридоров: развитие аэропортов Волгограда и Астрахани, увеличение пропускной способности автомобильных магистралей на левом берегу Волги, строительство новых мостовых переходов через Волгу.

Уральский федеральный округ

Преимуществами Уральского федерального округа являются уникальный природно-ресурсный потенциал, развитый промышленный комплекс с высокой долей отраслей, производящих экспортную продукцию и опирающихся на собственные сырьевые ресурсы, удачное экономико-географическое положение, а также наличие крупных полифункциональных агломераций — городов Екатеринбурга, Челябинска, Тюмени.

Приоритеты экономического развития севера округа связаны с формированием нефтегазохимического кластера на базе нефтедобычи на месторождениях Тарко-Салинской зоны и газодобычи на месторождениях Уренгойской зоны (ЯНАО), нефтегазохимических производств ХМАО и Тюмени. Инновационный вектор развитию клас-

тера придаст создание высоких технологий на базе Тюменского инновационного центра нефти и газа.

Перспективы развития округа определяются прежде всего разработкой газоносных месторождений полуострова Ямал, а также реализацией проекта «Урал промышленный — Урал Полярный», который позволит освоить минерально-сырьевые ресурсы восточного склона Урала с последующей глубокой переработкой сырья на металлургических, горно-обогатительных, машиностроительных предприятиях Урала.

Развитие южного Урала связано с агропромышленной специализацией этой зоны, ориентированной на внутреннее потребление в округе.

Создание инновационных продуктов и высоких технологий в научно-инновационных центрах «ОЭЗ Троицк», «Титановая долина», городах Снежинск-Озерск даст импульс развитию базовых специализаций крупнейших уральских агломераций — городов Екатеринбурга и Челябинска — машиностроения и приборостроения, металлургии, химии.

Уральский федеральный округ призван стать крупным промежуточным центром в трансъевроазиатском коридоре мировой торговли (Западная Европа — Юго-Восточная Азия — Америка), что требует развития международных транспортных узлов, полимагистральных транспортных коридоров Урал — Поволжье — Центр и Урал — портовые регионы.

Сибирский федеральный округ

Преимуществами Сибирского федерального округа являются высокая обеспеченность природными (в том числе лесными) и энергетическими ресурсами, наличие развитой индустриальной базы и научно-образовательной сферы.

Центром развития станут инновационно-промышленные зоны с центрами в городах Новосибирске, Томске, Омске и Иркутске с развитием алюминиевой промышленности, обогащения урана, авиастроения, химии, нефтехимии, биогенетики, биотехнологии, медицины, фармацевтики, информационных, промышленных и ядерных технологий.

Недра Сибири содержат ряд перспективных месторождений полезных ископаемых в удаленных труднодоступных местах с минимальным уровнем инфраструктурного обеспечения, в частности в Арктике, полярных и приполярных областях. Приоритетным направлением является дальнейшее развитие существующих комплексов по добыче и переработке сырья, а также формирование ареалов нового индустриального освоения на базе перспективных месторожде-

ний природных ресурсов (Среднее Приобье, север Томской области, Нижнее Приангарье, зона БАМ и южная Якутия).

Развитие Южной Сибири обусловлено традиционной агропромышленной специализацией и наличием уникальных туристско-рекреационных ресурсов. Природный объект мирового значения — озеро Байкал, формирует значительный туристический и рекреационный потенциал. Горные ландшафты Саян и Алтая создают дополнительные возможности для развития экологического и этнографического туризма.

Для реализации экономического потенциала Сибири необходимо укрепление международного транспортного коридора между Азиатско-Тихоокеанским регионом (АТР) и Европой, а также Северного морского пути для завоза грузов для населения арктического побережья, индустриальных зон и зон освоения природных ресурсов, судоходных артерий Обь-Иртышского и Енисейского бассейнов.

Важной задачей является строительство Северо-Европейского газопровода, а также нефтепровода «Восточная Сибирь — Тихий океан», которые позволят диверсифицировать экспортные потоки газа и нефти.

Нужна энергетическая сеть, позволяющая обеспечить энергоснабжение перспективных территорий и одновременно экспортировать энергетические ресурсы на мировые рынки. Мощность существующей системы генерации призвано нарастить строительство Богучанской ГЭС, ГЭС на реке Катунь и каскада малых ГЭС.

Дальневосточный федеральный округ

Приоритетные экономические специализации субъектов Дальневосточного федерального округа определяются богатством округа природными (рыбными, лесными, нефтегазовыми, минеральными) ресурсами, а также выгодным географическим положением в части близости к странам АТР.

Опорным каркасом развития Дальневосточного федерального округа являются основные транспортные коридоры в южной части округа, а также крупные городские агломерации городов Владивостока и Хабаровска, вместе с Сахалинской областью образующие единую тихоокеанскую экономическую зону.

Приморье призвано выступить как стратегический транспортно-логистический комплекс, включающий портовую сеть и международный авиационный узел; получат развитие рыбохозяйственный кластер, судостроение и судоремонт. Основу развития туризма составит создание сервисно-туристического и научно-образовательного и делового комплекса на о. Русский.

Владивостокская и Хабаровская агломерации станут крупнейшими научно-образовательными центрами с ориентацией на освоение

океана и природных богатств, поддержку международных связей и логистики.

Для Амурской области стратегически важны создание космодрома «Восточный» и формирование космического кластера, а также новые металлургические центры на базе освоения природно-ресурсной зоны БАМ.

Перспективы развития острова Сахалин, полуострова Камчатка и Курильских островов связаны с формированием биоресурсного кластера, производством продукции нефтегазового сектора, разработкой угольных и золотоносных месторождений Камчатки и транспортировкой на рынки стран АТР.

Направления развития Республики Саха (Якутия) определяются богатствами ее недр. В Якутии, Магаданской области и на Чукотке будут разрабатываться алмазные, золоторудные, медно-вольфрамовые, полиметаллических, железорудные, угольные, урановые месторождения, развиваться газоперерабатывающая и гелиевая промышленность.

На основе уникальных природных ландшафтов Камчатки, Приморья, Курил перспективы имеет развитие морской рекреации, экологического, этнографического и экстремального туризма.

Формирование системы транспортных коридоров и строительство трубопровода «Восточная Сибирь — Тихий океан» ускорят процессы экономической интеграции регионов. Необходимы достройка в кратчайшие сроки автомобильной дороги «Амур» и автомобильной дороги, связывающей Чукотку с Магаданской областью и Республикой Якутия, а также завершение строительства железнодорожной линии Беркакит—Якутск. Необходимо формирование системы аэропортов регионального значения, развитие морского транспорта для отдаленных, изолированных и островных территорий (Курильские и Командорские острова, остров Сахалин, отдельные части Камчатского и Чукотского полуостровов).

Выводы

1. Потребность российского общества в существенном повышении эффективности создаваемых в регионах товаров и услуг характеризуется значениями показателей валового регионального продукта, которые в абсолютном большинстве регионов ниже среднероссийского уровня. При этом среднероссийский уровень ВРП в расчете на душу населения остается ниже среднемирового и в несколько раз ниже значений соответствующих показателей развитых стран.

2. За последнее годы общественное воспроизводство происходило на суженной основе, что привело к резкому сокращению объемов промышленной, сельскохозяйственной продукции, капитальных вложений и других основных макроэкономических показателей.

3. Важнейшей задачей развития регионов является ориентация производства во всех отраслях хозяйства на существенное повышение эффективности и обеспечение расширенного воспроизводства, максимально используя прежде всего имеющуюся квалифицированную рабочую силу, инновации, богатейшие природные ресурсы и иные простаивающие резервы.

4. Стратегическое планирование развития регионов направлено на создание зон опережающего экономического роста, позволяющих оптимизировать использование специфичного для региона ресурсного потенциала социально-экономического развития.

Термины и понятия

Валовой региональный продукт (ВРП)
Учетная стоимость основного капитала
Износ основных фондов
Инвестиции в основной капитал
Иностранные инвестиции
Типология регионов
Стратегическое планирование
Зоны опережающего роста

Вопросы для самопроверки

1. Чем определяются различия в освоенности территории и уровня развития регионов России?
2. В чем заключается экономическая задача типологизации регионов?
3. Каковы особенности информации показателей ВРП российских регионов, особенно значений его объема на душу населения?
4. Какие тенденции выявляют показатели иностранных инвестиций российских регионов?
5. Что, как правило, выступает в качестве зон экономического роста?

Раздел III
МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ КОМПЛЕКСЫ

Глава 12 ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

12.1. ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЭК РОССИИ

Энергетика является одной из основных отраслей народного хозяйства любой страны, по уровню ее развития и потенциальным возможностям можно судить об экономической мощи страны.

Россия располагает значительными запасами топливно-энергетических ресурсов и мощным топливно-энергетическим комплексом (ТЭК), который является базой развития экономики, инструментом проведения внутренней и внешней политики. ТЭК формирует около 25% валового внутреннего продукта, 48% бюджетных поступлений и 68% экспортных доходов России. Роль страны на мировых энергетических рынках во многом определяет ее геополитическое влияние.

ТЭК России включает нефтедобывающую, нефтеперерабатывающую, газовую, угольную, торфяную, сланцевую промышленность, электроэнергетику, централизованное теплоснабжение, системы магистрального трубопроводного и электронного транспорта и соответствующие структурные формирования упомянутых отраслей.

Эффективное управление такой сложной и значимой для национальной экономики системой осуществляется на базе долгосрочной энергетической политики, проводимой в России с 1992 г. Целью энергетической политики является максимально эффективное использование природных топливно-энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для обеспечения роста экономики и повышения качества жизни населения страны. Основным документом, определяющим главные направления энергетической политики, является Энергетическая стратегия России.

В 2009 г. Правительством РФ была утверждена Энергетическая стратегия России на период до 2030 г., направленная на инновационное обновление российского ТЭК и видоизменение его роли в экономике страны. Через 20 лет ТЭК должен перестать быть главным источником поступления денежных средств в казну и при этом сыграть значительную роль в формировании новых инновационных секторов экономического роста России, к которым и перейдет пальма первенства в формировании ВВП, бюджета и экспортных поступлений в стране.

При позитивной в целом оценке работы топливно-энергетического комплекса России за последние годы пока не решен целый ряд проблем, основными из которых являются следующие.

1. *Отставание приростов разведанных геологических запасов углеводородов от объемов их добычи.* Прирост разведанных запасов нефти за счет геологоразведочных работ хронически отстает от добычи, и за последние 10 лет из-за этого потерян трехлетний объем добычи в геологических запасах. Такая ситуация в геологоразведке нефти угрожает энергетической безопасности страны. Прирост запасов газа за последние годы адекватен объемам его добычи. Однако с учетом извлекаемости газа из месторождений реальный прирост запасов составляет лишь порядка 80% добычи газа.

2. *Недостаточный объем инвестиций в ТЭК и связанный с этим высокий износ производственных фондов и отставание производственного потенциала ТЭК от мирового научно-технического уровня.* Износ основных фондов отраслей ТЭК крайне высок. В электроэнергетике и газовой промышленности он достигает 58%. Проектный ресурс оборудования электростанций выработан уже почти на 40%, износ оборудования в нефтеперерабатывающей промышленности достигает 80%. Более 30 лет работает 38% нефтепроводов и 47% нефтепродуктопроводов, а более 20 лет — 75 и 80% соответственно. Действующая технологическая база отраслей ТЭК не только изношена физически, но и морально устарела по своим техническим и экономическим параметрам. Об этом, в частности, свидетельствует серьезная авария на Саяно-Шушенской ГЭС в августе 2009 г., повлекшая за собой значительные человеческие жертвы.

Требуются существенное наращивание и модернизация мощностей в отраслях ТЭК. Однако фактически имеет место серьезное отставание объемов инвестиций от запланированных показателей. Так, за 2003–2008 гг. объемы инвестиций составили в целом по ТЭК лишь 59%, в том числе в добычу нефти — 52, газа — 40 и в электроэнергетику — 46% от показателей, заложенных в Энергетической стратегии страны.

3. *Низкая энергоэффективность экономики в сочетании с фактическим неиспользованием имеющегося потенциала энергосбережения в стране.* В настоящее время объем неэффективного использования энергии в России равен годовому потреблению первичной энергии во Франции. Несмотря на то что энергоемкость российской экономики все последние годы снижалась ускоренными темпами, что связано главным образом со структурными трансформациями в сфере энергопотребления, Россия по-прежнему входит в число 25 самых энергоемких стран мира.

Общий потенциал организационного и технологического энергосбережения в стране оценивается величиной в 420 млн т условного

топлива (у.т.). Его реализация позволит сэкономить 240 млрд куб. м природного газа, 340 млрд кВт-ч электроэнергии, 89 млн т угля, 43 млн т сырой нефти и ее эквивалента в виде переработанных нефтепродуктов.

4. *Значительная доля природного газа в топливно-энергетическом балансе российской экономики (52–54%).* С одной стороны, ОАО «Газпром» и его дочерние организации являются крупнейшими экспортерами и налогоплательщиками в стране. Хорошая ресурсная база, удобство использования, экологическая чистота создают благоприятные условия для наращивания добычи и использования природного газа в промышленности, жилищном хозяйстве, торговле и на транспорте. С другой стороны, сохранение зависимости национальной экономики от природного газа угрожает энергетической безопасности и препятствует развитию здоровой конкуренции на внутреннем рынке энергоресурсов.

Решение вышеуказанных проблем является необходимым условием дальнейшего прогрессивного развития российского энергетического сектора, на которое будут также оказывать существенное влияние некоторые тенденции развития экономики и энергетики страны и мира в целом. К ним можно отнести:

- сохраняющуюся высокую волатильность мировых цен на основные топливно-энергетические ресурсы (ТЭР);
- ужесточение конкуренции на традиционных европейских рынках сбыта российских энергоресурсов;
- смещение центров добычи, переработки и экспорта ТЭР на север и восток страны;
- изменение структуры разведанных запасов ТЭР в пользу трудноизвлекаемых и сложнокомпонентных (увеличение доли трудноизвлекаемых и сверхвязких нефтей, «жирного» и низконапорного газа);
- рост значения возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в обеспечении энергетических потребностей общества;
- рост капиталоемкости научно-технических разработок в топливно-энергетической сфере;
- усложнение взаимоотношений и взаимозависимости общества и энергетического бизнеса;
- возрастание роли человеческого фактора в развитии ТЭК.

Что касается финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., то он привел к некоторому сокращению спроса на топливно-энергетические ресурсы и, соответственно, снижению текущих основных производственно-экономических показателей функционирования топливно-энергетического комплекса России. Вместе с тем влияние кризиса не носит определяющий характер для перспектив развития ТЭК, которое определяется долгосрочными тенденциями развития

внешнего и внутреннего спроса на энергоресурсы, научно-техническим прогрессом в энергетике и характером внутреннего развития отдельных отраслей ТЭК.

Перспективное развитие российского топливно-энергетического комплекса должно быть ориентировано, в первую очередь, на модернизацию и инновации, а также на активное развитие неуглеводородной (атомной и возобновляемой) энергетики, которая будет играть весьма заметную роль в мировом топливно-энергетическом балансе будущего.

12.2. ПРОИЗВОДСТВО И ДОБЫЧА ОСНОВНЫХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Топливно-энергетический комплекс России является одним из крупнейших в мире — по масштабам производства и добычи топливно-энергетических ресурсов он уступает лишь ТЭК США. В отличие от многих других стран в топливно-энергетическом балансе России достаточно велик удельный вес природного газа и низка доля каменного угля. Россия имеет развитую нефтяную промышленность, электроэнергетику и ядерный энергетический комплекс. Активно развивается энергетика, основанная на возобновляемых и нетрадиционных видах энергии. В ближайшие годы одним из направлений модернизации отрасли должно стать сокращение энергоемкости ВВП и отдельных отраслей промышленности.

Газовая промышленность

Потенциальные ресурсы природного газа в России на начало третьего тысячелетия оценивались в 212 трлн куб. м. Доля России в разведанных, достоверных мировых запасах газа составляла почти 33%.

Ресурсная база природного газа характеризуется высокой степенью концентрации запасов в отдельных регионах и крупных месторождениях, что создает благоприятные условия для добычи и транспортировки газа по трубопроводам. Основным районом, обеспечивающим $^4/_5$ добычи газа в России, является Западная Сибирь, в первую очередь — север Тюменской области. Перспективными являются месторождения на шельфах острова Сахалин и полуострова Ямал.

Годовая мировая добыча природного газа в начале третьего тысячелетия составляла около 3,0 трлн куб. м. Россия оставалась крупнейшим в мире производителем природного газа. За период 2000–2008 гг. добыча природного газа в России возросла с 584 млрд до 664 млрд куб. м.

В 2009 г. в результате мирового финансово-экономического кризиса объем добычи природного газа в стране несколько сократился

и составил 584 млрд куб. м. Тем не менее на долю России приходилось около $^1/_4$ мировой добычи этого сырья.

Крупнейшим производителем и экспортером природного газа является ОАО «Газпром». В начале третьего тысячелетия «Газпром» контролировал около $^1/_3$ мировых запасов природного газа, 80% европейских континентальных запасов, 34% мировой торговли природным газом. Поэтому его влияние на мировой рынок энергоресурсов огромно.

В 2009 г., вследствие мирового экономического кризиса и общего снижения внешнего и внутреннего спроса на газ, объем добычи компании резко сократился и составил 461 млрд против 550 млрд куб. м в 2008 г.

Производственные мощности ОАО «Газпром» включают более 10 тыс. газовых и нефтяных скважин, 6 заводов по переработке газа, газового конденсата и нефти, 160 тыс. км магистральных газопроводов и отводов, 280 компрессорных станций, 25 объектов подземного хранения газа.

В последние годы растет добыча природного газа нефтяными компаниями и независимыми производителями газа, на долю которых приходится около 20% всей добычи газа в России. Крупнейшей среди них является ОАО «НОВАТЭК», которая в 2009 г. добыла в России около 30 млрд куб. м природного газа.

Россия прочно удерживает 1-е место в мире *по экспорту газа.* В начале третьего тысячелетия Россия поставляла природный газ в 22 европейских государства. ОАО «Газпром» имеет монопольное право на экспорт российского природного газа. По прогнозам специалистов, мировая торговля газом к 2030 г. может увеличиваться до 700–800 млрд куб. м ежегодно. Экспорт природного газа из России может возрасти к 2015 г. до 270–290 млрд куб. м и к 2020 г. — до 330–340 млрд куб. м.

Поскольку газовая отрасль традиционно привязана к европейскому рынку, то основные поставки природного газа будут приходиться на этот регион. Спрос на природный газ к 2020 г. в европейских странах возрастет примерно до 750 млрд куб. м, в то время как уровень собственной добычи снизится и будет покрывать лишь 34% потребностей. Доля Алжира на европейском газовом рынке к 2020 г. сохранится на уровне 11–12%. В этих условиях основные надежды европейские страны возлагают на поставку природного газа из России.

По прогнозам специалистов, добыча природного газа в России в 2015 г. может составить 690–740 млрд куб. м, а в 2020 г.— 800–830 млрд куб. м. Главной сырьевой базой увеличения добычи газа является полуостров Ямал. Значительные перспективы для России имеют производство и экспорт сжиженного природного газа.

Нефтяная промышленность

В Советском Союзе добыча нефти достигла своего пика в 1988 г. — 570 млн т, после чего началось падение производства. Однако до 1991 г. по уровню добычи сырой нефти (461 млн т) Россия еще сохраняла 1-е место в мире.

В начале 1990-х гг. стала сокращаться добыча нефти в России и произошел переход к освоению менее эффективных запасов. На всех крупных и высокопродуктивных месторождениях ухудшились условия добычи. В связи с этим увеличились затраты на бурение скважин и добычу нефти. В эти годы резко сократилось финансирование капитальных вложений в нефтедобычу. В результате добыча нефти в России к 1998 г. сократилась до минимального уровня — 303 млн т.

В самом конце 1990-х гг. значительный рост мировых цен переломил негативную тенденцию и стимулировал рост добычи, которая начала постепенно увеличиваться. В том числе в 1999 г. до 305 млн т, в 2005 г.— до 470 млн т, в 2009 г., несмотря на кризис, добыча нефти в России достигла своего пика в 494 млн т.

В настоящее время добычей нефти в России занято около 100 компаний. Однако большая часть добываемой нефти приходилась на крупнейшие вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК) — «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Газпромнефть», «Сургутнефтегаз», «ТНК-ВР», «Татнефть», «Русснефть», «Башнефть».

Сырьевая база России позволяет полностью обеспечить потребности народного хозяйства в нефти и нефтепродуктах. Но в последние годы произошло ухудшение структуры и качества сырьевой базы и снизились геолого-экономические показатели ее освоения. Начальные запасы месторождений нефти, находящиеся в разработке, выработаны в среднем на 48%. Доля трудноизвлекаемых, низкоэффективных запасов в общем балансе разведанных месторождений достигла 55%. Увеличилось количество месторождений с высокой степенью выработанности и обводненности. Добыча нефти на половине месторождений малорентабельна или нерентабельна.

Для поддержания оптимальных темпов развития нефтяному комплексу России необходимы новые капиталовложения. Общий инвестиционный потенциал отрасли на среднесрочную перспективу до 2015 г. оценивается в 160–165 млрд долл. США.

В сфере экспорта нефти и нефтепродуктов следует стремиться к диверсификации товарной структуры и направлений экспортных поставок, главным образом за счет развития восточного направления.

Угольная промышленность

Угольная промышленность — старейшая отрасль мирового топливно-энергетического комплекса. Динамичное развитие отрасли

связано с процессом индустриализации многих ныне промышленно развитых стран мира.

После резкого скачка цен на нефть в 1970-е гг. угольная промышленность обрела второе дыхание и переживает подъем. Одним из основных факторов развития угольной промышленности является обеспеченность значительными запасами сырья.

По оценкам специалистов, в период до 2030 г. уголь останется основным первичным энергоносителем, а его доля в мировом энергобалансе может увеличиться до 44%.

Политика энергосбережения и диверсификации энергоснабжения, проводимая развитыми странами, привела к повышению добычи и потреблению угля и довольно четкой специализации его использования в качестве топлива на электростанциях и сырья для коксохимической промышленности. За период с 1972 по 2008 г. мировая добыча угля выросла более чем в 3 раза — с 2232 до 7271 млн т.

Россия обладает самыми крупными в мире прогнозными запасами каменного угля, которые составляют 30% мировых (5,3 трлн т). Разведанные запасы угля в России оценивались в 202 млрд т (12% мировых). По этому показателю Россия занимает 3-е место в мире после США (445 млрд т) и Китая (272 млрд т). Около половины промышленных запасов угля в России соответствуют мировым стандартам. Доля разведанных запасов высококачественных, дефицитных коксующихся углей и антрацита состаляет всего 12% от обших запасов каменного угля в России.

В топливно-энергетическом балансе России на долю угля приходится примерно 12–13%. Угольная промышленность России, как и большинство других добывающих отраслей, в 1990-е гг. пережила глубокий кризис. За период с 1991 по 1998 г. добыча угля в России сократилась почти в 1,5 раза. Однако начиная с 1999 г. объем добычи угля стал постепенно возрастать и в 2009 г. достиг 298 млн т.

Большая часть мошностей по добыче и запасам угля сконцентрирована в Сибири и на Дальнем Востоке. Основные запасы угля, пригодные для добычи, удалены от потребителей как внутри России, так и за ее пределами.

Согласно оценкам специалистов, в перспективе доля угля в топливно-энергетическом балансе страны будет повышаться, и спрос на уголь в связи с изменениями структуры запасов основных энергоносителей будет возрастать.

Для роста объемов производства отрасли в России нужны новые мощности по подземной и, особенно, открытой добыче угля. Необходимо оснашение отрасли высокопроизводительным и надежным горно-шахтным оборудованием. Требует совершенствования технология сжигания «чистого угля», при котором снижается загрязнение окружающей среды.

Электроэнергетика

Производство электроэнергии в России в период экономических реформ сократилось с 1057 млрд кВт·ч в 1990 г. до своего минимального уровня в 860 млрд кВт·ч в 1995 г. Удельный вес России в мировом производстве электроэнергии за этот период уменьшился с 8,2 до 7,4%.

Главными причинами сокращения выработки электроэнергии являлись уменьшение спроса со стороны потребителей и износ установленного оборудования. По оценкам специалистов, в конце 1990-х гг. около 40% электростанций в России имели устаревшее оборудование, а 15% станций были отнесены к категории «не безопасных для эксплуатации».

В начале третьего тысячелетия производство электроэнергии постепенно начало увеличиваться и в 2008 г. достигло уровня начала 1990-х гг. (1040 млрд кВт·ч). Однако в результате мирового финансово-экономического кризиса и аварии на Саяно-Шушенской ГЭС в 2009 г. производство электроэнергии вновь сократилось до 992 млрд кВт·ч.

Принципиальных изменений в структуре производства электроэнергии в России в период экономических преобразований не произошло. В структуре генерирующих мощностей электростанций России преобладают тепловые электростанции (ТЭС), доля которых в установленной мощности составляет 68,6%, доля атомных электростанций (АЭС) — 10,5, а доля гидроэлектростанций (ГЭС) — 20,9%.

Долгое время в России фактически сохранялась монополия на производство электроэнергии Российского акционерного общества Единые энергетические системы (РАО «ЕЭС»), которое являлось крупнейшим в мире централизованно управляемым энергетическим объединением. В РАО «ЕЭС» входили 72 территориальных акционерных общества энергетики и электрификации.

В 2008 г. в результате реформы РАО «ЕЭС» прекратило свое существование, разделившись на отдельные генерирующие и сетевые компании. В частности, генерацию электрической и тепловой энергии осуществляют: 6 тепловых оптовых генерирующих компаний (ОГК), сформированных по экстерриториальному принципу; 14 территориальных генерирующих компаний (ТГК), сформированных по территориальному принципу; ОАО «Русгидро», объединившее большинство ГЭС России; ОАО «Концерн Энергоатом», объединившее все АЭС России.

Согласно стратегии развития электроэнергетики России в начале нынешнего столетия было запланировано строительство 14 ГЭС, ввод в эксплуатацию которых дал бы возможность увеличить оте-

чественные мощности по производству электроэнергии на 32–35 млрд кВт·ч (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Прогноз производства электроэнергии на электростанциях России (млрд кВт)

Показатели	Годы				
	2000	2009	2010	2015	2020
Всего	878	992	995	1080	1175
Теплоэлектростанции (ТЭС)	582	652	631	689	749
Гидроэлектростанции (ГЭС) и гидроаккумуляторные станции	165	176	174	181	191
Атомные электростанции (АЭС)	131	164	190	210	235

Однако созданные после реформы РАО «ЕЭС» энергетические компании, к сожалению, не полностью выполняют взятые на себя обязательства по инвестициям в расширение энергомощностей и строительство новых электростанций.

В ближайшие годы планируется осуществить техническое перевооружение и реконструкцию тепловых электростанций, работающих на угле, и перевод их на использование чистых угольных технологий, а также реконструировать электростанции, работающие на газе, оснастив их парогазовыми установками.

Ядерный энергетический комплекс

С пуском в 1954 г. в г. Обнинске под Москвой первой в мире атомной электростанции у нас в стране появилась новая отрасль энергетического производства — ядерная энергетика. Многие специалисты весьма оптимистично полагали, что уже к 2000 г. атомная энергетика будет давать около $^1/_4$ общей мировой выработки электроэнергии.

Однако ожидания оказались преувеличенными. В 2000 г. доля ядерного топлива в мировом энергобалансе составляла лишь 6%. Темпы строительства новых атомных электростанций снизились под влиянием крупных аварий на АЭС, особенно на Чернобыльской в 1986 г. Доля АЭС в структуре потребления первичных энергоресурсов упала с 4,9% в 1990 г. до 4,6% в 2000 г. Будущее атомной энергетики зависит от решения проблем их надежности и безопасности.

По состоянию на конец 2009 г. всего в мире на атомных электростанциях эксплуатировалось 439 ядерных энергоблоков, 53 установки находились в стадии строительства и 126 в стадии проектирования. По количеству атомных реакторов 1-е место в мире занимали США — 104, за ними следовали Франция — 59, Япония — 53, Вели-

кобритания — 35, Россия — 29, Германия — 20, Канада — 21, Украина — 16, Южная Корея — 16, Швеция — 11.

Несмотря на то что атомная энергетика обеспечивала значительную часть мирового европейского производства электроэнергии, накануне третьего тысячелетия отрасль сталкивалась с серьезными проблемами экологического и политического характера.

Кроме того, для большинства стран, эксплуатирующих АЭС, серьезную проблему представляет безопасное хранение возрастающих запасов отработанного топлива и ядерных отходов, часть которых будет сохранять радиоактивность многие столетия.

В начале третьего тысячелетия в России в эксплуатации находилось 9 атомных электростанций общей мощностью 21 ГВт. В 2009 г. атомные электростанции России выработали 164 млрд кВт·ч электроэнергии, что составило около 17% общего объема производства электроэнергии в России. Для сравнения — аналогичный показатель для стран Западной Европы в том же году в целом состаалял 30%, во Франции — около 80, Бельгии и Словакии — более 50%.

Следует подчеркнуть, что себестоимость электроэнергии, производимой АЭС, в 1,5–2 раза ниже, чем на ТЭС.

В перспективе планируется ввести в эксплуатацию новые энергоблоки на Калининской, Курской, Ростовской, Ленинградской и Кольской АЭС. Вместе с тем в Центральном и Северо-Западном районах предполагается вывести из эксплуатации ряд мощностей.

Ожидается, что в дальнейшем в России будут сооружаться более совершенные и более безопасные АЭС, мощности которых могут возрасти к 2010 г. до 43 ГВт.

Стоимость реализации программы развития атомной энергетики России на ближайшее десятилетие оценивается примерно в 13,8 млрд долл. Большая часть ассигнований предназначена для государственной корпорации «Росатом», которая будет осуществлять реконструкцию действующих станций и строительство новых, в том числе в Калининградской области.

В 2003 г. в России была разработана комплексная научно-исследовательская программа в области *водородной энергетики* и *топливных элементов*. Программа будет реализовываться Российской академией наук при финансовой поддержке компании «Норильский никель». Создание водородных топливных элементов способно в корне изменить всю мировую энергетическую систему.

Потенциал *термоядерного синтеза* как источника энергии будущего весьма велик. Даже если предположить, что дейтерий-тритиевые термоядерные реакторы должны будут обеспечивать все будущие потребности электроэнергетики, то запасов основного расходуемого материала — лития — хватит на многие сотни лет. Анализ соответствующих проектов позволяет сделать вывод о возможности строи-

тельства первых коммерческих термоядерных реакторов уже во второй половине XXI в.

12.3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

По существующим оценкам, технический ресурс возобновляемых источников энергии (преобладающую долю в котором имеет потенциал использования энергии солнца и энергии ветра) составляет не менее 4,5 млрд т у.т. в год, что более чем в 4 раза превышает объем потребления всех топливно-энергетических ресурсов России.

Экономический потенциал возобновляемых источников энергии (ВИЭ) зависит от существующих экономических условий; стоимости, наличия и качества запасов ископаемых топливно-энергетических ресурсов; региональных особенностей и т.д. В настоящее время этот экономический потенциал на территории России составляет 270 млн т у.т., в том числе по видам источников:

- энергия Солнца — 12,5 млн т у.т.;
- энергия ветра — 10 млн т у.т.;
- тепло Земли — 115 млн т у.т.;
- энергия биомассы — 35 млн т у.т.;
- энергия малых рек — 65 млн т у.т.;
- энергия низкопотенциальных источников тепла — 31,5 млн т у.т.

Имеющийся на территории России потенциал ВИЭ создает благоприятные перспективы решения энергетических, социальных и экологических проблем. Вместе с тем ВИЭ характеризует пока еще более высокая стоимость получаемой энергии по сравнению с энергией, получаемой на крупных традиционных электростанциях. Тем не менее в России имеются обширные районы, где по экономическим, экологическим и социальным условиям целесообразно приоритетное развитие возобновляемой энергетики, в том числе нетрадиционной и малой.

В соответствии с «Основными направлениями государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобноаляемых источников энергии на период до 2020 года» целевым ориентиром на указанный период является увеличение относительного объема производства и потребления электрической энергии с использованием возобновляемых источников энергии (кроме гидроэлектростанций с установленной мощностью более 25 МВт) с 0,5 до 4,5% в общем топливно-энергетическом балансе страны.

Для достижения намеченных объемов производства электроэнергии на базе ВИЭ необходимо обеспечить ввод генерирующих объектов (малых ГЭС; ветроэлектрических станций, приливных электро-

станций, геотермальных электростанций; тепловых электростанций, использующих биомассу в качестве одного из топлив, прочих видов электроустановок) с суммарной установленной мощностью до 25 ГВт.

В частности, предусматривается строительство Калмыцкой, Тувинской, Магаданской, Приморской и Западно-Приморской ветровых электростанций. Первую в России опытно-экспериментальную электростанцию, работающую на солнечной энергии, планируется построить в Кисловодске. Перспективы использования геотермальной энергии в первую очередь связаны со строительством Мутновской ГеоТЭС и реконструкцией Паужетской ГеоТЭС на Камчатке.

Выводы

1. Благодаря наличию уникального энергетического потенциала, огромных ресурсов углеводородных (нефть, газ, уголь) и возобновляемых источников энергии, развитой системы энергетических коммуникаций и огромного опыта управления энергетическими потоками Россия занимает одно из ведущих мест в мировой системе оборота энергоресурсов, активно участвует в международном сотрудничестве в области производства и поставок на рынки топливно-энергетических ресурсов. В связи с этим топливно-энергетический комплекс играет системообразующую роль в жизни России, обеспечивая существенный вклад в ВВП и в бюджетные поступления страны, а также являясь крупнейшим заказчиком промышленной продукции смежных отраслей экономики.

2. Анализ текущего состояния российского нефтегазового комплекса России показывает, что он исчерпал созданный в советское время ресурсный и инфраструктурный задел и нуждается в скорейшей модернизации, освоении новых месторождений и технологий добычи углеводородов, развитии новых систем транспортировки нефти и газа, диверсификации направлений экспортных поставок и общем повышении экономической эффективности своего функционирования.

3. В ближайшие годы при модернизации российской энергетики приоритет должен быть отдан созданию и завершению строительства современных парогазовых ТЭС, экологически чистых ТЭС на угле, ГЭС малой и средней мощности, а также созданию АЭС нового поколения, развитию малой энергетики.

4. Для большинства нетрадиционных электростанций предстоит пройти этап опытно-промышленного освоения. Это требует больших капиталовложений, которые ввиду длительности инвестиционного цикла и отсутствия гарантий прибыли возможны только со стороны государства. При данном условии у возобновляемых ресурсов энергии есть все шансы стать одним из основных источников энергии

при условии, что будут найдены приемлемые решения проблемы хранения энергии.

Термины и понятия

Топливно-энергетический комплекс
Топливно-энергетический баланс
Прогнозные запасы
Энергоэффективность экономики
Единая энергетическая система и ее реформа
Возобновляемые и альтернативные источники энергии

Вопросы для самопроверки

1. Каковы современные тенденции в развитии мировой энергетики и в изменении структуры топливно-энергетического баланса?
2. Какую роль играет топливно-энергетический комплекс в экономике России?
3. Какие проблемы стоят перед российским ТЭК?
4. Каковы особенности развития электроэнергетики и ядерного энергетического комплекса?
5. Охарактеризуйте возобновляемые и альтернативные источники энергии, их преимущества и возможности развития.

Глава 13 МАШИНОСТРОЕНИЕ, ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И СТРОИТЕЛЬСТВО

Общей чертой машиностроения, оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и строительства является то, что в машиностроении и ОПК создается активная часть основного капитала экономики (машины и оборудование различного назначения, транспортные средства, узлы, приборы и агрегаты), которые через инвестиционно-строительную деятельность, осуществляемую посредством строительно-монтажных работ, превращаются в основной капитал экономики и образуют производственный аппарат страны.

Машиностроение объединяет следующие отрасли обрабатывающей промышленности: производство промышленных машин и оборудования, электронная и электротехническая промышленность, транспортное машиностроение, станкоинструментальная промышленность, приборостроение и промышленность средств связи, металлообработка.

По функциональному назначению машиностроения в нем можно выделить следующие крупные агрегаты: высокотехнологичные отрасли (преимущественно машиностроение ОПК); структурообразующие отрасли (станкостроение, приборостроение и электротехническая промышленность); машиностроение для АПК (тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для легкой и пищевой промышленности и производство бытовых приборов); машиностроение для строительного комплекса (строительно-дорожное и коммунальное машиностроение, частично тяжелое и транспортное машиностроение); машиностроение для ТЭК (химическое, нефтяное и газовое машиностроение); машиностроение для инфраструктуры (автомобилестроение, промышленность средств связи, частично тяжелое и транспортное машиностроение).

В ОПК наряду с производством инвестиционных и технически сложных потребительских товаров сосредоточено ***военно-промышленное производство***. Последнее можно разбить на следующие группы: общевойсковые системы вооружения и боеприпасов; системы общей военной техники, системы специальной военной техники; специальные боеприпасы, системы военно-технического снаряжения; средства инженерно-технического обеспечения.

Первые четыре группы соответствуют изготовлению стрелкового оружия и боеприпасов к нему, бронетанковой и авиационной техники, надводных и подводных кораблей, реактивного вооружения, боевых реактивных самолетов, кораблей с ядерными энергетическими

установками, специальных боеприпасов, включая ядерное и термоядерное оружие. Эти группы изделий ни технически, ни технологически несовместимы с нуждами невоенных производств. Пятая группа наиболее близка по своим параметрам к гражданской промышленности, поскольку это электромеханические и радиоэлектронные системы военно-технического снаряжения. Шестая группа совместима с основными видами продукции невоенной обрабатывающей промышленности.

Первым четырем группам присущи следующие особенности:

- концентрация изготовления вооружения и военной техники на специальных мощностях строго ограниченного по статусу и замкнутого по технологиям количества предприятий либо составных частей этих предприятий;
- наличие специализированных НИИ и КБ, сопряженных с конкретной производственной базой ОПК.

В целом же между машиностроением и ОПК существует более сходства, нежели различия. Машиностроение и ОПК, хотя и в разных долях, выполняют следующие экономические функции: обеспечение воспроизводственного процесса в экономике машинами и оборудованием; обеспечение спроса домашних хозяйств на технически сложные потребительские товары; обеспечение армии и органов безопасности государства вооружением и военной техникой (через государственный оборонный заказ); обеспечение инновационного развития экономики через производство наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости. Изменение приоритетов между экономическими функциями машиностроения и ОПК осуществляется через реструктуризацию их отраслей, суботраслей и производств, через конверсию или реконверсию предприятий ОПК.

Интегральной характеристикой результатов работы машиностроения и ОПК является объем производства промышленной продукции в стоимостном выражении.

По отраслям, видам деятельности и отдельным производствам в качестве результатов выступают объемы производства в стоимостном и натуральном выражении. В современном глобализирующемся мире важными показателями оценивания функционирования этих отраслей являются объем и удельный вес экспорта в общем объеме производства, что также характеризует конкурентоспособность отраслей и составляющих агрегатов, встроенность их в мирохозяйственные связи.

Машиностроительный комплекс РФ (включая оборонное машиностроение) в основном сложился в 1930-е гг. в виде крупных предприятий специализированных заводов и их филиалов (по производству автомобилей, тракторов, самолетов, танков, станков, металлургического и горно-шахтного оборудования и др.). Для того времени такие

технологически однородные цепочки оказались тем инструментом, который позволил, невзирая на уровень эффективности производства, решить задачи создания и модернизации основного капитала экономики, снабдить армию, авиацию и флот вооружением и военной техникой.

В то же время подобные предметно специализированные гиганты, расположенные на десятках и сотнях квадратных километров, оказались в условиях автаркии невосприимчивы к реструктуризации и обновлению под влиянием мирового технологического прогресса, формами проявления которого выступают поэлементная, подетальная, узловая и технологическая специализации. В результате к 1970-м гг. сложилось положение, когда стали очевидными такие недостатки отечественного машиностроения, как массовый выпуск устаревшей техники, ресурсорасточительный характер производства (в условиях начавшегося роста мировых цен на сырье, материалы, топливо и энергию), отсутствие многих производств современных видов технически сложных потребительских товаров.

Тем не менее до начала 1990-х гг. отечественное машиностроение сохраняло лидирующую роль по объему промышленного производства и численности занятых среди всех остальных отраслей промышленности, уступая лишь топливно-энергетическому комплексу по объему основного капитала. К моменту распада СССР на территории России было сосредоточено около $^2/_3$ всего машиностроения, в том числе свыше 60% производства продукции гражданского назначения и 80% — военной продукции. Не менее 75% расходов на НИОКР было сосредоточено в ОПК. Производство товаров длительного пользования (в частности, легковых автомобилей) осуществлялось в оборонном машиностроении, в основном на производственных мощностях, объединенных с выпуском военной техники общей производственной инфраструктурой. Выпуск военной техники в конечной продукции машиностроения составлял 29 по сравнению с 15% в США, товаров длительного пользования — 17 против 26% в США, оборудования для непроизводственной сферы — 6 против 24% в США. Из-за обособленности оборонного машиностроения образовались два технологических ядра. Специальное и специализированное оборудование создавалось и производилось в оборонном машиностроении для собственных производственных нужд, универсальное поставлялось из гражданского машиностроения (при немалом импорте качественной техники).

Изменение институциональных условий, ценовых и потребительских предпочтений в России в 1990-х гг. вызвало необходимость реструктуризации машиностроения и ОПК, которая сопровождалась многократными спадами производства в них, поскольку реструктуризация не была обеспечена инновационно насыщенными инвести-

циями и защитой контрактов и прав собственности. Радикальные системные реформы, начавшиеся в 1992 г., осуществлялись исключительно институционально-правовыми методами, без какого-либо задействования инвестиционного и инновационно-технологического факторов.

Следовательно, основной капитал и производственные технологии в машиностроении не обновлялись, а продолжали изнашиваться и выбывать без сколько-нибудь заметных вводов новых основных фондов и производственных мощностей. Такое положение сохранялось в целом до конца 1990-х гг.

Строительство включает следующие виды деятельности: подготовка строительного участка; строительство зданий и сооружений; монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений; отделочные работы. К строительству относят и промышленность строительных материалов. Тогда оно выступает в качестве строительного комплекса. Интегральной характеристикой результатов строительной деятельности служит объем строительно-монтажных работ, исчисляемый в стоимостном выражении, а натуральными показателями — ввод в действие производственных мощностей, объектов жилищного и социально-культурного строительства. Функционирование строительства самым непосредственным образом связано с характером и масштабами инвестиционной деятельности, поскольку строительно-монтажные работы составляют около половины инвестиций в основной капитал.

На протяжении почти всего XX в. развитие строительства, машиностроения и ОПК определяло динамику реального сектора экономики. Эти отрасли экономики и промышленности были преимущественно сориентированы на рост объемов производства промышленной продукции, военной техники и промышленного строительства. В существенно меньшей мере их ускоренное развитие удовлетворяло спрос населения. Также в меньших долях осуществлялось строительство объектов инфраструктуры.

Реструктуризация экономики, осуществленная в 1990-х гг., вызвала существенные спады производства в этих отраслях, одновременно создав институциональные условия для их последующего подъема с 1999 г. В этих отраслях стал функционировать ряд крупных объединений профильных производств (ФПГ, холдингов и т.д.), конкурентоспособных на внутреннем и частично на внешнем рынках.

Отрасли, суботрасли и производства машиностроения, строительства и ОПК, как уже отмечалось выше, функционируют в сильной зависимости от динамики и структуры спроса на их продукцию, что наиболее ярко проявляется в их взаимосвязях с основным капиталом экономики. С последним эта взаимосвязь проявляется с эффектом акселератора, поскольку небольшое снижение обновляемости основ-

ного капитала вызывает куда большее снижение в объемах производства отмеченных отраслей промышленности и экономики.

Например, пусть некоторое предприятие имеет десять токарных станков, которые точно удовлетворяют производственным требованиям, причем ежегодно с целью обновления станочного парка замещается один станок (10%-е обновление станочного парка). Затем, если происходит 10%-е увеличение в спросе на продукт, выпускаемый на этих станках, то предприятию потребуется одиннадцать станков, чтобы удовлетворить производственные потребности, и оно вынуждено будет купить уже два станка: один на замену самортизированного и другой для увеличения производственной мощности. Следовательно, 10%-е увеличение в спросе на продукт произвело 100%-е увеличение спроса на токарные станки у их производителя. Конечно, этот эффект акселератора также чувствуется и при снижении спроса на продукт. Аналогично при 10%-м уменьшении объема продаж этого продукта на 100% падает спрос на токарные станки.

Подобная ситуация оказалась доминирующей в 1990-е гг. для российской экономики, и особенно для ее обрабатывающей промышленности. В реальной действительности подобные взаимозависимости не являются столь четкими, как в этом гипотетическом примере, поскольку эта флуктуация в спросе на продукцию изменяется в той или иной степени от отрасли к отрасли, и, следовательно, возникающие колебания в значительной мере сглаживаются.

С конца 1990-х гг. по мере формирования новой институциональной среды и адаптации к ней экономических агентов реального сектора экономики в машиностроении наступил этап роста в рамках новой структуры производства, ценовых пропорций и потребительских предпочтений, сложившихся в 1990-е гг. (табл. 13.1). За период 1999–2005 гг. объем производства машиностроительной продукции вырос почти на 78%, что обеспечило более 23% общего прироста продукции промышленности. Практически весь прирост производства был достигнут за счет использования интенсивных факторов, экономии материальных и трудовых ресурсов. Темпы роста объемов промышленного производства в этот период опережали средний показатель по обрабатывающим отраслям на 3,8%. Производительность труда возросла на 38,1%, что явилось самым высоким показателем в обрабатывающих отраслях. ОПК наиболее увеличил экспорт вооружения и военной техники: за период 1998–2005 гг. он составлял 5–6 млрд долл. в год. Возрос и государственный оборонный заказ.

Дальнейшее функционирование отраслей машиностроения, строительства и ОПК будет определяться как объемами и структурой спроса на инвестиционные и потребительские товары, вооружение и военную технику, так и конкурентоспособностью их производств и продуктов.

Таблица 13.1

Структура производства машиностроительной продукции (%)

Отрасли	Годы		
	1991	2000	2008
Машиностроительный комплекс, всего	100,0	100,0	100,0
Машиностроение	87,8	80,5	87,00
Промышленность металлических конструкций и изделий	3,7	5,0	4,0
Ремонт машин и оборудования	8,5	14,5	9,5
Машиностроение, всего	100,0	100,0	100,0
Высокотехнологичное машиностроение	45,3	27,5	33,5
Структурообразующие отрасли	12,8	13,2	11,0
Машиностроение для аграрно-промышленного комплекса	9,8	7,6	6,8
Машиностроение для строительного комплекса	3,9	4,0	3,7
Машиностроение для топливно-сырьевых отраслей	7,8	9,9	13,9
Машиностроение для инфраструктуры	20,4	37,8	31,1
Из нее: Автомобильная и подшипниковая промышленность	16,8	32,3	29,1

Производство станков и инструмента. Основа машиностроения – станкоинструментальная промышленность, которая обеспечивает техническое перевооружение действующих и создает оборудование для новых предприятий. Технический уровень изделий отрасли определяет технический уровень всего машиностроения и отраслей, потребляющих его продукцию.

В России насчитывается до 200 специализированных станкостроительных и инструментальных заводов, которые еще недавно были способны производить почти все необходимые виды станочного оборудования и инструмента, и 8 специализированных научно-исследовательских институтов и проектных организаций. В станкостроении выделяются три направления: производство металлообрабатывающих станков, производство деревообрабатывающих станков, производство кузнечно-прессового оборудования.

Среди центров станкостроения, сохранивших уровень производства, остались Москва, Санкт-Петербург, Дмитров, Рязань, Сасово, Владимир, Сафоново, Краснодар, Армавир, Астрахань, Стерлитамак, Новосибирск, Ижевск, Киров, Нижний Новгород, Самара, Пенза, Оренбург, Алапаевск, Челябинск, Барнаул, Хабаровск.

Россия по экспорту станков (0,3% мирового объема) занимает примерно 22-е место в мире; импорт станков превышает собственное производство.

Электротехническая промышленность. Предприятия отрасли производят энергетическое оборудование, электромоторы, разнообразные кабели и провода, электротермическое оборудование и т.д. — всего свыше 35 тыс. различных видов продукции. Этим оборудованием комплектуется большинство выпускаемых в стране машин и механизмов, промышленных предприятий разных отраслей экономики.

Одна из наиболее крупных и значимых подотраслей этой группы производств — производство энергетического оборудования, которое занимает около 2% от общего объема его мирового производства.

Производство энергетического оборудования. Одна из активно действующих подотраслей машиностроения — производство энергетического оборудования для электростанций разного типа. Предприятия этой подотрасли оснащены уникальным оборудованием и могут производить практически любые современные виды генерирующего оборудования. Они имеют портфель экспортных заказов (поставляют продукцию в Китай, Иран, Индию и другие страны) и производят оборудование для потребителей внутри страны, однако этот заказ невелик. Главная проблема этой подотрасли сегодня — отсутствие существенных по объему заказов от российских энергетиков.

Важнейший центр по производству энергетического оборудования — турбин и генераторов — Санкт-Петербург. Газовые турбины производят в Рыбинске и Перми; паровые турбины и генераторы к ним — в Калуге, Екатеринбурге, Новосибирске; гидравлические турбины — в Сызрани. Паровые котлы для электростанций производят заводы в Белгороде, Таганроге, Бийске, трансформаторы большой мощности — в Тольятти. Реакторы для атомных электростанций могут производить заводы в Санкт-Петербурге и Волгодонске. Крупные узлы для электростанций изготавливают в Подольске и Чехове.

Транспортное машиностроение. Производство средств транспорта — одна из наиболее заметных отраслей машиностроения. Для нее характерны большой тираж производства готовой продукции, ориентация на потребительский рынок, а также влияние на обороноспособность страны, уровень развития сельского хозяйства и т.п. К транспортному машиностроению относятся производство автомобилей всех видов, авиационной техники, железнодорожного подвижного состава, морское и речное судостроение и др.

Производство автомобилей. Автомобилестроение — один из наиболее активно развивающихся секторов машиностроения в мире. Россия не входит в число ведущих производителей автомобилей, оте-

чественная автомобильная промышленность пока не может производить конкурентоспособную продукцию.

В РФ преобладают автомобилестроительные заводы; сборочные предприятия появились сравнительно недавно. Как правило, заводы по производству автомобилей строят в районах, где развито машиностроение, а сборочные — в районах сбыта готовой продукции. Российский внутренний рынок пока защищен от ввоза готовых автомобилей высокими таможенными пошлинами, поэтому иностранным фирмам сегодня выгодно строить в России сборочные заводы, а в перспективе — предприятия по производству компонентов для сборки автомобилей.

Ведущий экономический район по производству автомобилей всех видов — Поволжье. Наибольшее число сборочных и изготавливающих автомобили заводов сконцентрировано в Центральном районе (автозаводы в Москве, Брянске, Серпухове, Мытищах, Ликино; сборка автобусов в Голицыно).

Грузовые автомобили производят специализированные заводы в Нижнем Новгороде, Набережных Челнах, Миассе, Брянске, Кургане, Москве; на базе шасси грузовые автомобили производили в Мытищах, Саранске, Нефтекамске. На базе шасси легковых автомобилей грузовые машины производят в Ижевске и Тольятти.

Структура производства грузовых автомобилей отличается сравнительно высокой долей выпуска машин повышенной проходимости и относительно низким уровнем дизелизации грузового транспорта. Два крупных завода по производству автомобилей высокой грузоподъемности и проходимости — Брянский и Курганский «Русич» — работают по индивидуальным заказам и практически не используют имеющиеся мощности. Более успешно работает Уральский автозавод (в результате приватизации он разделился на несколько юридически самостоятельных предприятий, которые совместно произвели более 10,1 тыс. автомобилей в 2001 г.). КАМАЗ так и не восстановил производство до проектных уровней. Наиболее успешно работает ГАЗ, грузовые автомобили и микроавтобусы на их шасси пользуются большим спросом на рынке России и стран СНГ.

Производство подвижного состава для железных дорог. В настоящее время в стране имеется более 870 тыс. грузовых вагонов разного типа, из них свыше 131 тыс. — с просроченным сроком эксплуатации. Реформа железнодорожного транспорта будет стимулировать рост производства подвижного состава. Собственный вагонный парк начинают создавать транспортно-экспедиционные фирмы и часть крупных промышленных предприятий, поэтому спрос на грузовые вагоны начинает расти. В перспективе возможно появление и частных компаний по перевозкам пассажиров.

Отечественные заводы способны производить почти все необходимые виды локомотивов и подвижного состава. Магистральные электровозы и тепловозы производят в Новочеркасске и Коломне; маневровые тепловозы и электровозы для промышленных предприятий — в Муроме, Брянске, Людиново. В 2002 г. подписано соглашение с американской компанией «Дженерал электрик» о строительстве в Ленинградской области завода по модернизации дизельных двигателей российских тепловозов.

Морское и речное судостроение. Россия традиционно входит в число стран, которые имели и имеют крупный речной и морской флот. Морское судостроение сконцентрировано преимущественно в прибрежной зоне. Основные мощности отрасли сосредоточены на Балтике. Важнейший центр морского судостроения — Санкт-Петербург, где находятся несколько судостроительных заводов и предприятия по производству судовых двигателей, навигационного и другого оборудования; это также важнейший центр по подготовке кадров моряков. Заводы морского судостроения есть в Выборге и Калининграде. В Азово-Черноморском бассейне судоремонтные заводы действуют в Туапсе и Новороссийске. Во внутренних районах европейской части России морское судостроение представлено в Ярославле, Зеленодольске, Сормово; в бассейне Каспийского моря — в Астрахани и Волгограде. На Дальнем Востоке главный центр морского судостроения — Комсомольск-на-Амуре, менее крупные — Николаевск-на-Амуре, Владивосток, Сретенск. Судоремонтные заводы есть в Советской Гавани, Находке, Петропавловске-Камчатском, Большом Камне и других портах. В Северном бассейне важнейший центр морского судостроения — Северодвинск; судостроительные заводы есть в Североморске и Архангельске, судоремонтные — в Кандалакше, Новодвинске, Мурманске.

Речное судостроение рассредоточено по бассейнам основных судоходных рек. В европейской части страны судостроительные заводы есть в городах Петрозаводск, Санкт-Петербург, Лодейное Поле, Новая Ладога, Ярославль, Рыбинск, Москва, Кострома, Навашино, Сормово, Зеленодольск, Волгоград, Астрахань, Цимлянск, Ростов-на-Дону; в азиатской — в Тюмени, Омске, Колпашево, Красноярске, Якутске, Усть-Куте, Николаевске-на-Амуре.

Сельскохозяйственное машиностроение. Важнейшие подотрасли сельскохозяйственного машиностроения — тракторостроение и комбайностроение. Тракторные заводы действуют в Санкт-Петербурге, Владимире, Липецке, Волгограде, Чебоксарах, Челябинске, Рубцовске; начал производить небольшое количество тракторов Омский завод транспортного машиностроения. Трелевочные трактора для заготовки леса производят в Петрозаводске и Рубцовске.

Зерноуборочные комбайны производят два крупных специализированных завода в Ростове-на-Дону и Красноярске (в 2003 г. об

предприятия вошли в состав новых холдингов по производству сельскохозяйственной техники); единичные изделия выпускают заводы в Таганроге, Туле, Краснодаре, Биробиджане.

Картофелеуборочные машины производят специализированный завод в Рязани и «Белинсксельмаш» (Белинский); льноуборочные комбайны — специализированный завод в Бежецке. Кормоуборочные комбайны производят завод «Ростсельмаш» (Ростов-на-Дону), Тульский комбайновый завод и несколько неспециализированных заводов: авиастроительные в Воронеже и Новосибирске, текстильного машиностроения в Чебоксарах, турбомоторный в Екатеринбурге и др.

Производство подъемно-транспортного оборудования. В России сложилась сеть заводов, которые способны производить достаточный ассортимент подъемно-транспортной техники. Общий спрос на эту технику после 1991 г. заметно сократился, но не пропал. Рост индивидуального домостроения и развитие внешнеэкономических связей способствуют сохранению производства подъемно-транспортного оборудования и средств механизации ручного труда на погрузочно-разгрузочных работах.

Одна из подотраслей этого блока машиностроения — производство кранов на автомобильном ходу. В России есть возможности для производства всех необходимых автокранов. В отличие от других стран мира в РФ традиционно автокраны покупали все хозяйствующие субъекты, которым была необходима эта техника. После перехода на рыночные отношения образовался огромный излишек этого оборудования, поэтому спрос на него упал и только в последние годы начал увеличиваться. Крупнейший производитель этого вида продукции — Ивановское краностроительное объединение после приобретения Брянского автозавода получило возможность производить всю гамму автокранов по грузоподъемности (вплоть до стотонных). Другие значительные центры производства автокранов — Галич, Клинцы, Ставрополь, Юрга. Краны на гусеничном ходу производят в Челябинске и Башкирии.

Приборостроение и электроника. Приборостроение и производство электроники в значительной степени определяют технический и технологический уровень всей продукции, производимой в машиностроении; спрос на элементную базу и приборы на ее основе постоянно растет.

Российские предприятия, входящие в ОПК, способны производить малыми сериями уникальную по качеству и возможностям элементную базу, на основе которой собирают системы управления ракетами, управляющие комплексы для вооруженных сил и др. Серийное производство элементной базы для гражданских отраслей невелико и осуществляется на некоторых уцелевших после проведе-

ния конверсии предприятиях. Машиностроительным заводам страны все чаще приходится комплектовать свои изделия управляющими комплексами и контрольно-измерительными приборами иностранного производства.

Важнейшие центры по производству элементной базы (также выделяются производством контрольно-измерительных приборов и систем управления различными процессами) — Москва, Санкт-Петербург, Зеленоград, Фрязино, Брянск, Калуга, Смоленск, Орел; менее крупные центры — Новгород, Нальчик, Прохладный, Владикавказ, Саранск, Йошкар-Ола, Псков, Тамбов.

Отрасли машиностроения и ОПК, обладающие большим научно-техническим потенциалом и способные в короткие сроки создать конкурентоспособные изделия для мирового и внутреннего рынков (самолетостроение, ракетно-космические производства, атомная промышленность, производство вооружения и военной техники, отчасти энергетическое машиностроение и электротехника, тяжелое станкостроение), отличаются тем, что их продукция, способная выйти на внешние рынки, сталкивается с особо острой конкуренцией, а иностранные инвестиции чаще, чем в иных случаях, обусловлены политическими условиями, отражающими интересы зарубежных конкурентов, как правило, представленных крупными транснациональными корпорациями. В рамках этой группы отраслей могут потребоваться крупные прямые государственные инвестиции и субсидии, дополняемые созданием условий для формирования внутреннего и внешнего спроса (государственная поддержка при организации сбыта на внешних рынках, политическая поддержка, предоставление государственных гарантий, а также связанных международных кредитов для закупки отечественной высокотехнологичной продукции).

Отрасли, которые характеризуются значительным техническим отставанием, не способны в короткие сроки выйти на внешние рынки, но за которыми нужно сохранить значительную долю внутреннего рынка (автомобильная промышленность, транспортное, дорожное, сельскохозяйственное машиностроение), нуждаются в мерах, направленных на стимулирование внутреннего и внешнего спроса (защитные импортные тарифы и сертификация импортируемой продукции в пределах, допускаемых международными нормами, общепризнанные методы нетарифного регулирования и т.п.).

Строительный комплекс с начала 1990-х гг. так же, как и машиностроение и ОПК, столкнулся с проблемами, вызванными сокращением платежеспособного спроса на промышленное строительство и типовое тиражирование устаревших серий в жилищном строительстве в результате перераспределения ресурсов в пользу формирования институтов рыночной экономики. Ныне 81% объема работ в

строительстве выполняется организациями, находящимися в частной собственности (в 1995 г. — 43%).

Изменение структуры строительно-монтажных работ в 1990-х гг. сказалось на промышленности строительных материалов. Здесь снизилась доля производства материалов, предназначенных для промышленного строительства. Одновременно вырос удельный вес выпуска ряда продуктов, ориентированных на использование новых технологий и проектных решений в жилищном строительстве: керамические плитки для полов, керамические плитки для внутренней облицовки стен, линолеум, санитарные керамические изделия.

В целом можно констатировать, что сегодня промышленность строительных материалов России обладает некоторым резервом свободных мощностей, позволяющим определенное время удовлетворять возрастающие потребности строительства.

В связи с резким оживлением строительной деятельности с конца 1990-х гг. строительство вступило в стадию подъема: за период 1998—2005 гг. инвестиции в основной капитал увеличивались со среднегодовым темпом в 6%; объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», увеличился за этот период почти на 80%. Среднегодовой ввод в действие жилых домов устойчиво превышает 40 млн кв. м общей площади.

Выводы

1. Отрасли реального сектора экономики — машиностроение, ОПК и строительство — функционируют в условиях сильной зависимости от общего состояния национальной экономики и тех приоритетов экономического развития, которыми руководствуются основные экономические агенты.

2. Отрасли машиностроения и ОПК в своем развитии не могут полностью обойтись без государственной поддержки: участия государства в проведении фундаментальных и поисковых научных исследований, внедрения совместно с корпоративным бизнесом результатов разработок инновационной сферы, закупок государством продукции этих отраслей (в том числе в рамках государственного оборонного заказа).

3. Дальнейшее функционирование отраслей машиностроения, строительства и ОПК будет определяться как объемами и структурой спроса на инвестиционные и потребительские товары, вооружение и военную технику, так и конкурентоспособностью их производств и продуктов. Должна быть повышена емкость внутренних рынков продукции машиностроения, ОПК и строительства.

Термины и понятия

Виды деятельности в строительстве, машиностроении и оборонно-промышленном комплексе

Функциональное назначение отрасли

Вопросы для самопроверки

1. Какими показателями оценивается производственная деятельность машиностроения и строительства?
2. В чем состоит специфика отраслей машиностроения, ОПК и строительства?
3. Какие виды деятельности входят в строительство?
4. В чем состоит специфика производств ОПК?
5. Каким образом связаны строительная деятельность и инвестиции в основной капитал?

Глава 14 КОМПЛЕКСЫ СЫРЬЕВЫХ И КОНСТРУКЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ

14.1. РЕСУРСНО-СЫРЬЕВАЯ БАЗА

Россия обладает крупнейшим в мире минерально-сырьевым потенциалом. Особенностями ресурсной базы является многокомпонентность, значительные по величине и экономической ценности сырьевые запасы. Природно-ресурсный потенциал России, составляющий свыше 20% мировых запасов, обеспечивает России особое место среди индустриальных стран. Наряду с непосредственным обеспечением сырьем существующих производственных мощностей отечественных потребителей природные ресурсы играют важную роль в процессе интеграции России в мировое экономическое пространство.

Комплекс конструкционных материалов (ККМ) является ключевым элементом системы вовлечения в обращение природно-сырьевых ресурсов в экономике. На данной стадии промышленного производства закладываются конкурентные преимущества обрабатывающих отраслей и воспроизводственной системы страны в целом. Под влиянием процесса технологического развития металлургии, химического и лесного комплекса происходит формирование материальной основы экономики.

Если первоначально комплекс конструкционных материалов формировался как система, базирующаяся на использовании природных ресурсов, то в современном обществе он характеризуется высокой долей вторичных ресурсов в сырьевом балансе металлургии, целлюлозно-бумажной промышленности, снижением материалоемкости отдельных видов продукции, ростом доли материалов со специальной обработкой в балансе потребления. Все эти изменения непосредственно связаны с уровнем интенсивного воспроизводства производственного аппарата в стране, темпами НТП в материалопотребляющих отраслях. Следует отметить, что по степени использования потенциала вторичных ресурсов Россия уступает промышленно развитым странам мира.

Ключевыми факторами использования природных ресурсов являются глобальный характер рынка полезных ископаемых, процессы конкуренции металлопродукции с альтернативными материалами, изменения системы формирования и распределения доходов от вовлечения полезных ископаемых в обращение.

Освоение сырьевой базы и выпуск конструкционных материалов осуществляют предприятия, объединенные в вертикально интегри-

рованные компании. В металлургии ведущую роль играют «Русал», «Норильский никель», «Уралэлектромедь», «ВСПМО-Ависма», «Северсталь», «Евраз-групп», «ММК», «НЛМК», в химической промышленности «ТАИФ», «Уралкалий», «Еврохим», «Фосагро», «Акрон», «Салаватнефтеоргсинтез», «Нижнекамскнефтехим», группа компаний «Титан», в лесопромышленном комплексе группа «Илим», «Монди Сыктывкарский ЛПК», «Архангельский ЦБК» и др.

Предприятия ККМ, выполняя функции ресурсного обеспечения экономики, ориентируются на длительный период эксплуатации вводимых мощностей (40—60 лет). Это объективное следствие организации крупномасштабного производства на основе разработки месторождений полезных ископаемых. При этом изменения в отраслях по производству конструкционных материалов должны быть адекватны процессам в обработке, а следовательно, обеспечены соответствующей поддержкой в системе НИОКР и производств, участвующих в обороте материальных ресурсов.

В долгосрочной перспективе у России нет необходимости выбора между экспортом и внутренним потреблением, так как ресурсный потенциал достаточен для дальнейшего увеличения производства материалов. Так, доля поставок сырья из России составляет около 1% мирового рынка минеральных ресурсов при общих запасах свыше 10% от разведанных в мире. Вместе с тем интерес отечественных и западных компаний к реализации проектов, связанных с производством конструкционных материалов в РФ, находится на низком уровне.

Россия отстает от большинства стран мира по эффективности использования минерально-сырьевой базы, ее вовлечению в экономический оборот и уровню обеспечения народнохозяйственных потребностей в ресурсах. Если не обеспечить формирование механизма воспроизводства добычи сырья, то критическая ситуация с обеспечением комплекса конструкционных материалов сырьевыми ресурсами возможна уже в среднесрочной перспективе.

14.2. ХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

В составе химического комплекса (ХК) выделяют химическое производство и производство резиновых и пластмассовых изделий, выпускающих широкий ассортимент продукции многофункционального назначения. Для химического комплекса характерно наличие высокого уровня концентрации производства. Так, в нефтехимической промышленности около 150 крупных и средних предприятий, из которых 45% являются градообразующими. Продукция ХК является потенциальным носителем научно-технического прогресса, а предприятия — крупными поставщиками сырья, полупродуктов, различ-

ных материалов (пластмассы, химические волокна, шины, лаки и краски, красители, минеральные удобрения и т.д.) для всех отраслей промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, торговли, науки, культуры и образования, оборонного комплекса, способных оказывать существенное воздействие на масштабы, направления и эффективность их развития.

Россия производит около 1,1% мирового объема химической продукции в мире, что не соответствует ее ресурсному потенциалу и потребностям отечественной экономики. В 2008 г. вклад химического комплекса в ВВП страны оценивается в 1,7%, а в общий объем промышленного производства — в 6,9%. В отрасли сосредоточено 4,5% основных фондов и 5,5% численности промышленно-производственного персонала промышленности. Внутренний спрос на 30% удовлетворяется за счет импорта.

Тенденции производства (табл. 14.1) отражают основные процессы, происходящие в российской экономике в 1990–2000-е гг.

Таблица 14.1

Производство основных видов продукции химической и нефтехимической отраслей промышленности

Виды продукции	1990 г.	1998 г.	2009 г.	Темп роста к 1990 г., раз	
				1998 г.	2009 г.
Серная кислота в моногидрате, млн т	12,8	5,8	8,4	0,45	0,66
Минеральные удобрения, тыс. т	15 979	9380	14649	0,59	0,92
В том числе:					
Азотные	7186	4082	7407	0,57	1,03
Фосфатные	4943	1703	2579	0,34	0,52
Калийные	3848	3596	4640	0,93	1,21
Химические средства защиты растений, тыс. т	111	5,8	12,7	0,05	0,11
Синтетические смолы и пластмассы, тыс. т	3258	1618	4332	0,50	1,33
Трубы и детали из термопластов, тыс. т	108	39,2	224	0,36	2,07
Волокна и нити химические, тыс. т	673	133	105	0,20	0,16
Шины автомобильные и для сельскохозяйственных машин, млн шт.	42,2	22,8	28,0	0,54	0,66

В 1990-е гг. химическая и нефтехимическая промышленность оказалась в числе отраслей, которые наиболее остро ощутили негативное влияние экономического кризиса. К 1998 г. объем производства продукции составил — 43% к уровню 1990 г. Производство химиче-

ских средств защиты растений, фотохимических материалов, химических волокон и нитей, продукции малотоннажной химии практически выпало из системы воспроизводства, утратив стабильность рынков сбыта и ресурсного обеспечения.

В 1999–2008 гг. прирост производства химического комплекса составил около 90%. Увеличение производства было достигнуто в основном за счет роста загрузки существующих мощностей. Важную роль в процессе восстановительного роста играли институциональные изменения в химическом комплексе. Они привели к концентрации управления в крупных компаниях. Укрепление финансового положения предприятий химической и нефтехимической отраслей промышленности (рост сальдированной прибыли с 80 млрд руб. в 2005 г. до 228 млрд руб. в 2008 г.) активизировало инвестиции в основной капитал. Объем инвестиций химической и нефтехимической отраслей промышленности в 2008 г. составил 171,4 млрд руб., т.е. в 8,7 раза выше, чем в 2000 г. Иностранные инвестиции составили 3,26 млрд долл. США.

Состояние производственного аппарата комплекса не позволило реализовать возможности эффективного роста в условиях благоприятной конъюнктуры рынка 2005–2007 гг. В 2008 г. мощности по производству традиционных продуктов были загружены на 80–90% (серная кислота — 81%, минеральные удобрения — 82, аммиак — 89%), по выпуску прогрессивных видов синтетических волокон и нитей, термопластов, радиальных автомобильных шин — на 90–95%. Низкие коэффициенты использования мощностей характерны для производств с устаревшим оборудованием — производство синтетического каучука и полистирола загружено на 53%. В силу недостаточной конкурентоспособности продукции, уровень загрузки мощностей по производству химических средств защиты растений (26%) и лакокрасочных материалов (38%) также находится на низком уровне. В 2009 г. свыше 30% крупных и средних предприятий химического комплекса России имели убыточное производство.

Внешнеторговая деятельность является основой как функционирования отечественных предприятий, так и удовлетворения отечественного спроса в продукции химического комплекса. Внешнеторговый оборот химического комплекса в 2009 г. составил 27,4 млрд долл., в том числе 50,4% составляет экспорт, а 49,6% — импорт химической продукции. По сравнению с 2008 г. резко сократилось внешнеторговое сальдо — с 7,8 млрд до 0,2 млрд долл.

Ведущую группу российского экспорта продукции химического комплекса составляют товары с относительно невысокой долей добавленной стоимости (удобрения, продукция неорганической химии), ограничения на поставки которых действуют в 8 странах мира, включая США, ЕС, Китай, Индию. В структуре экспорта продукции

химического комплекса 39,4% приходится на минеральные удобрения, 8,5% составляет синтетический каучук, 6,5% занимают пластические массы и 4,9% изделия из пластмасс. Экспорт азотных, фосфорных и калийных удобрений составляет примерно 80% от их общего объема производства в стране. Это позволяет России занимать нишу в 15% в мировом экспорте удобрений.

В структуре импорта превалируют товары с высокой долей добавленной стоимости (изделия из пластмасс, продукты малотоннажной химии, лакокрасочные материалы, товары бытовой химии, кинофотоматериалы и др.). Импорт химической и нефтехимической продукции в РФ растет высокими темпами. С 2 млрд долл. в 1999 г. он вырос до 19 млрд долл. в 2008 г. (13,6 млрд долл. в 2009 г.). В структуре импорта высокий удельный вес занимают изделия из пластмасс (25,7% в объеме импорта химической продукции), пластмассы и синтетические смолы (17,2%).

Интеграция в мировую экономику способствует расширению использования в России современных материалов. Действующие предприятия химического комплекса в состоянии обеспечить новые производства полуфабрикатами, значительная часть которых в настоящее время направляется на экспорт с последующим ввозом в РФ готовой продукции. Построение высокотехнологичного сектора химического комплекса, адекватного внутренним потребностям страны и реализующего ее конкурентные преимущества на мировом рынке, предполагает углубление переработки ресурсов. Крупнейшие инвестиционные проекты в химическом комплексе реализуют нефтегазовые компании — Газпром, ЛУКОЙЛнефтехим, Сургутнефтегаз, Татнефть, ТНК-ВР и т.д. Это позволяет снять ресурсные ограничения на процессы развития химических производств. До 80% продукции ХК производится на базе углеродного сырья, а следовательно, зависит как от добычи ТЭР, так и от работы нефтеперерабатывающей промышленности.

Комплекс обладает значительным научным потенциалом (свыше 100 научных и проектно-конструкторских организаций, опытных и экспериментальных заводов), который достаточен для поддержания научных заделов, генерирования новых видов продукции, а следовательно, и обеспечения процессов развития. В среднесрочной перспективе существует задача его интеграции в систему воспроизводственного механизма развития химической промышленности в целом.

14.3. ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Лесопромышленный комплекс (ЛПК) является потенциальной точкой ускоренного роста российской экономики. Он базируется на

крупнейшем в мире лесном фонде (82,1 млрд куб. м, или около 22% мировых запасов), значительном трудовом потенциале (около 1 млн человек, что составляет примерно 9% мировой численности занятых). При этом существует значительное отставание в уровне использования данного потенциала от среднемирового уровня. В настоящее время доля России в мировой заготовке древесины составляет около 5%, а в мировой торговле лесоматериалами — примерно 3%. Доля ЛПК в общем выпуске промышленной продукции страны составляла порядка 4 против 9,4% в США, 8–8,5% во Франции, Германии и Италии, 7% в Японии и значительно ниже, чем в таких странах, как Канада, Финляндия и др., которые исторически являются нашими основными конкурентами на мировых рынках лесопродукции.

Лесопромышленный комплекс России обеспечивает выпуск широкой гаммы продукции на основе древесины и объединяет предприятия (свыше 30 тыс. организаций) лесной (15% общего объема продукции ЛПК), деревообрабатывающей (35%) и целлюлозно-бумажной (50%) промышленности. Продукция ЛПК активно используется в строительстве, промышленности строительных материалов, полиграфии, изготовлении товаров потребительского комплекса, а также в больших объемах направляется на экспорт (60%). ЛПК обеспечивает создание 1,2% ВВП России, 4% выпуска промышленной продукции, более 4% валютной выручки от экспорта. В ряде регионов (Республика Карелия, Архангельская область) доля продукции ЛПК в общепромышленном выпуске достигает уровня 45–50%, а в 45 субъектах Российской Федерации превышает 10%, что является существенным фактором формирования общей социально-экономической ситуации в соответствующих регионах.

Россия уступает ведущим странам мира в обеспечении населения продукцией ЛПК. В России уровень потребления бумаги и картона на душу населения в последние годы вырос с 34,8 кг/чел. (в 2004 г.) до 46 кг/чел. (2007 г.; 2008 г.— 45,9 кг/чел.). Тем не менее Россия попрежнему отстает от среднемирового уровня (54 кг/чел.), от США — в 5,87 раза, от Германии — в 5,48 раза, от Канады — в 4,63 раза, от Италии — в 4,03 раза, от Франции — в 3,73 раза. Ориентиры потенциального спроса в России определяются в соответствии с общемировыми тенденциями и предполагают увеличение предложения продукции в 5–10 раз. Сокращение отставания предполагается не только в области полиграфии, тароупаковочных материалов, но также и в мебельной продукции, материалах, используемых при отделке жилых и офисных помещений.

Восстановление производства в ЛПК после кризиса 1990-х гг. (трехкратный спад производства) было обеспечено переориентацией сбыта на экспорт. В мировой торговле максимальная доля РФ приходится на сегменты рынка круглых необработанных материалов

(34%), пиломатериалов (10%), а по материалам с высокой степенью переработки — бумага, картон, древесноволокнистые плиты только 2% (11-е место в мире). Если в системе мировой торговли на продукцию целлюлозно-бумажной промышленности приходится более 60% оборота, то в структуре российского экспорта — только 28%. Совершенствование регулирования внешнеторговой деятельности направлено на ограничение экспорта круглой древесины. В 2009 г. отмечено снижение экспорта деловой древесины (на 43%), а доля экспорта в общем объеме ее заготовки снизилась с 44,3% в 2008 г. до 31,1%. Импорт в Россию представлен высокачественными видами бумаги и картона (почти 70%) и мебели (около 25%).

В ЛПК отмечается высокая степень дифференциации производственно-экономических показателей отдельных производств и предприятий. Коэффициент использования мощностей по производству высоколиквидной на мировом рынке продукции превышает 90% (целлюлозы, газетной бумаги, фанеры). При средней рентабельности ЛПК в 5,2% уровень рентабельности целлюлозно-бумажной промышленности находится на уровне 15,6%, а лесозаготовительное производство в 2000-х гг. остается убыточным. В настоящее время убыточными являются 60% леспромхозов страны.

Низкая по сравнению с развитыми странами эффективность использования ресурсов древесины отмечается на всех стадиях, начиная с лесозаготовок и кончая процессами переработки. Существует значительная разница между объемом экономически доступной лесосеки (327 млн га из 776 млн га общей площади лесов) и фактически используемой площади (200 млн га). Объем вывозки леса с 1 га составляет в России всего около 0,2 куб. м, тогда как в Австрии, Германии, Финляндии этот показатель приближается к 3 куб. м. Если в ведущих зарубежных странах удельный вес химико-механической переработки леса составляет 65—70%, то в России — около $^1/_3$. Вследствие длительного периода низкой инвестиционной и инновационной активности сегодня 80% варочных установок непрерывного действия в целлюлозно-бумажной промышленности работают свыше 30 лет. Низкий технический уровень ЛПК России является следствием высокого уровня износа основных фондов.

Интенсивность лесозаготовительной деятельности существенно различается по регионам страны. Наиболее интенсивно ведутся работы в Северо-Западном регионе, на Юге России и в Дальневосточном регионе, нередко сопровождаясь экологическим ущербом, а использование ресурсов в Сибири не обеспечивает уровня, необходимого для рационального поддержания лесного фонда. Важнейшей задачей в России является концентрация ограниченных ресурсов развития на 10% площадей лесов, находящихся в обжитых районах Центра, Юга, Поволжья и Урала. Если при этом будет достигнут уро-

вень эффективности использования ресурсов, характерный для индустриально развитых государств, то не будет необходимости в расширении лесосеки для удовлетворения потребности в лесоматериалах. Это особо важно, так как $^2/_3$ площадей лесов, находящихся в северных районах, не только малопродуктивны (в 4 раза ниже по сравнению с лесами Бразилии и США), но и трудно восстановимы.

Начиная с 2002 г. наблюдается рост инвестиционной активности в ЛПК. Инвестиции в основной капитал лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности выросли с 17,6 млрд руб. в 2002 г. до 80 млрд руб. в 2008 г.

Стратегия развития лесного комплекса РФ на период до 2020 г. предполагает существенное изменение технологического облика отрасли. Современные технологические решения должны обеспечить надлежащий уровень качества древесины и экономичность ее вовлечения в использование. Это основа для устранения внутриотраслевых диспропорций, повышения конкурентоспособности продукции ЛПК на мировом рынке и для формирования конкурентного потенциала обрабатывающих отраслей отечественной промышленности, использующих лесотехнические материалы (ПСМ, полиграфия, парфюмерия, биоудобрения, биотопливо, биодобавки, потребительский комплекс, строительство и т.д.).

14.4. МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Металлургический комплекс объединяет около 3550 предприятий и организаций черной и цветной металлургии. По специализации отдельных видов деятельности выделяются собственно металлургические, ресурсообеспечивающие и обрабатывающие производства. Доля металлургии в структуре промышленного производства составляет около 10%, а численность занятых состаляет свыше 900 тыс. человек.

Российская металлургия входит в число мировых лидеров по объему производства основных видов металла. Технический уровень российской металлургии обеспечивает эффективное использование рудной базы и соответствует требованиям к массовой продукции отечественных и зарубежных потребителей. Это позволило крупным компаниям стать частью мирового металлургического комплекса, сохранить доминирующее положение на отечественном рынке. На долю российской металлургии приходится свыше 5% мирового производства стали, 11% алюминия, 21% никеля, 27,7% титана. В 2008 г. на мировой рынок было поставлено 27,4 млн т проката, 3,25 млн т первичного алюминия, 245 тыс. т никсля, 290 тыс. т рафинированной меди, обеспечивая около 10% оборота международной торговли металлопродукцией в натуральном выражении.

На сегодняшний день Россия занимает 3-е место в мире по производству стали и стальных труб (уступая Китаю и Японии). Динамика показателей черной металлургии в 2000–2008 гг. демонстрировала положительную тенденцию, по всем производственным и финансово-экономическим показателям работы отрасли наблюдался рост. В частности, рост производства готового проката за период 2000–2008 гг. составил 1,21 раза, рост прибыли — 7 раз, инвестиций — 8,5 раза, экспорта (в денежном выражении) — 4,8 раза.

Система взаимодействия металлургии с сопряженными отраслями является одним из значимых факторов формирования структуры и пропорций в отечественной экономике. Экономические результаты металлургии в настоящее время определяются конъюнктурой мирового рынка металлов и ценовой политикой отраслей, находящихся под государственным контролем. Металлургический сектор играет роль одного из крупнейших потребителей промышленной продукции. Как потребитель продукции и услуг субъектов естественных монополий металлургия использует от общепромышленного уровня 32% электроэнергии, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках — 20%.

Институциональная структура отрасли заметно изменилась в 2000-е гг. В настоящее время в состав крупных корпораций входят значительные зарубежные активы, а также активы предприятий, относимых по действующей классификации к другим видам экономической деятельности (транспортные, энергетические, машиностроительные, торговые, финансовые и пр.). Кроме того, металлургические компании продолжают нести значительную социальную нагрузку, так как более 70% крупных предприятий отрасли являются градообразующими и на их балансе остается сфера ЖКХ, объекты образования, здравоохранения, спортивные и культурно-досуговые учреждения.

Высокая концентрация металлургического производства обусловлена сырьевыми и технологическими факторами, размещением агрегатов большой мощности в привязке к рудным месторождениям. Развитие металлургии осуществлялось на основе формирования крупных металлургических баз на Урале, в Сибири, в Европейской части страны. На пять российских регионов (Красноярский край, Челябинская область, Свердловская область, Вологодская область, Липецкая область) приходится свыше 60% металлургического производства страны. Металлургические предприятия имеют, как правило, градообразующий характер и являются основой освоения больших территорий страны.

Внутриотраслевая технологическая структура черной металлургии формируется в рамках реализации принципиально различных схем

в зависимости от источника сырьевых ресурсов. Это отражает специфику металла — сохранение физических свойств материала после завершения эксплуатации металлосодержащих изделий с возможностью последующего рециклинга. Взаимосвязи первичной и вторичной металлургии зависят от уровня экономического развития страны, так как источником металлолома являются ранее вовлеченные в обращение ресурсы руды.

Основную роль в отечественной металлургии играют предприятия, созданные более 50 лет назад. В настоящее время производственный потенциал металлургии используется с высокой степенью интенсивности. Мощности по добыче руды, производству чугуна, алюминия, меди используются более чем на 95%. Технологический потенциал заводов специальной металлургии, ориентированный на выпуск высокотехнологичных материалов (для нужд ВПК и машиностроения), используется на относительно низком уровне (менее 50%). Следует признать, что при сложившейся бизнес-среде конкурентные преимущества вторичной металлургии, металлургии прямого восстановления железа, связанные с использованием некапиталоемких агрегатов, обеспечением регионального спроса, оказались невостребованными. Практически не восстанавливается производство специальных видов металлопродукции, являющихся основой инновационных процессов в мировой металлургии.

Наиболее важной причиной, сдерживающей развитие отечественной металлургии, является низкая эффективность использования металла в стране. По данным параметрам РФ отстает от ведущих стран мира и продолжает наращивать отставание, что отражается на технологическом облике металлургии, выражаясь в трансформации отрасли в производителя полуфабрикатов. Доля РФ в мировом потреблении черных металлов снизилась с 10 до 2%, и по удельным показателям металлопотребления на душу населения страна находится ниже мирового уровня. Россия за последние 20 лет значительно сократила удельный вес в общем объеме производства металла в мире (с 9 до 5% по черным металлам). Заметным является отставание по вводу мощностей (от КНР, Турции и др.) и в создании инвестиционных заделов по освоению рудных месторождений от Бразилии, Австралии, Индии и ряда других стран мира. При сохранении инерционных процессов Россия утратит статус крупного производителя металлопродукции на мировом рынке.

Перспективы развития металлургии ориентированы на реализацию конкурентных преимуществ России как государства, богатого природными ресурсами. Наличие высокотехнологичных производств и научных заделов в области металлургии предполагает увеличение роли отечественных предприятий на мировом рынке специальных материалов. Важное значение в процессе экономического развития

страны будет играть реализация специфических особенностей металла как материала, не теряющего свойств в процессе эксплуатации. Развитие вторичной металлургии является одним из значимых факторов прогресса мировой металлургии. В 2004–2008 гг. основной прирост выпуска металла (более чем на 90%) в России также был связан с развитием вторичной металлургии, и в дальнейшем, по мере активизации воспроизводственных процессов, роль металлолома будет возрастать. Крупные проекты связаны с освоением новых территорий. В настоящее время реализуются программы «Комплексного развития Нижнего Приангарья», «Освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области», разрабатываются программы развития Приполярного Урала, Забайкалья и ряда других регионов.

Выводы

1. Динамика производства сырьевых и конструкционных материалов определялась общим изменением процессов экономического развития России 1990–2000-х гг. Такая динамика была обусловлена прежде всего изменением спроса на продукцию комплексов со стороны других отраслей российской экономики. В условиях неустойчивой динамики преобладали процессы изменения уровня использования действующего производственного аппарата, созданного более 20 лет назад.

2. Успех основных видов производства сырьевых и конструкционных материалов во многом определялся результативностью переориентации потоков продукции на экспортные поставки. Это обеспечивало высокий уровень загрузки мощностей и устойчивое финансово-экономическое положение предприятий.

3. В настоящее время ведущую товарную группу российского экспорта продукции химического, лесопромышленного и металлургического комплексов составляют товары с относительно невысокой долей добавленной стоимости. В структуре импорта, наоборот, преобладают товары с высокой долей добавленной стоимости.

4. Высокий уровень концентрации производства, наличие устойчивых технологических связей между предприятиями комплекса способствовали образованию крупных интегрированных компаний. Интеграционные процессы успешно проведены в металлургическом и химическом комплексах. Они обеспечили устойчивость производственных процессов и развитие инвестиционной деятельности. Наличие значительного количества мелких лесозаготовительных предприятий создает трудности становления новых систем управления в ЛПК.

5. Основной особенностью функционирования предприятий комплекса в настоящее время является значительный рост инвестици-

онной деятельности. Источниками финансирования проектов являются собственные средства предприятий (металлургия), крупные компании (нефтехимия) и иностранные инвесторы (лесопромышленный комплекс и химия).

6. Внешнеторговая деятельность сохраняет значение в перспективном развитии отдельных видов деятельности. Углубление уровня переработки ресурсов отечественной промышленностью предполагает переориентацию базовых продуктов, направляемых в настоящее время на экспорт, на мощности, создаваемые в России. Это позволит предприятиям комплекса улучшить экономическое положение и обрести высокий уровень устойчивости.

Термины и понятия

Химический комплекс
Лесопромышленный комплекс
Металлургический комплекс
Конструкционные материалы

Вопросы для самопроверки

1. Как изменялся уровень производства в комплексе сырьевых и конструкционных материалов в 1990–2000-е гг.?
2. Назовите причины изменения объемов производства в ХК, ЛПК, МК.
3. Сравните эффективность использования сырьевых ресурсов в России и в промышленно развитых странах.
4. Выделите предпосылки и ограничения на институциональные изменения в комплексе сырьевых и конструкционных материалов. Какие виды деятельности контролируются управляющими компаниями?
5. Охарактеризуйте роль отдельных комплексов в формировании экспортного потенциала России.

15.1. ПОНЯТИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Агропромышленный комплекс состоит из трех сфер: I — промышленность по производству средств производства, II — сельское хозяйство и III — пищевая промышленность.

Формирование такого комплекса является объективным процессом, основывающимся на переходе сельского хозяйства на машинные технологии и переработку большей части полученной сельскохозяйственной продукции в пищевой промышленности. На этот процесс оказало влияние и развитие современных методов торговли с созданием мощных вертикально интегрированных фирм и кооперативов с магазинами самообслуживания, которые торгуют лишь переработанной и упакованной продукцией.

В первоначальный период перестройки в СССР был реализован ряд мер, которые на микроуровне должны были сыграть свою роль и частично оказывали положительное влияние,— это увеличение хозяйственной самостоятельности сельскохозяйственных предприятий, снятие искусственных ограничений с развития личных подсобных хозяйств и участников садово-огородных товариществ, которые играли все большую роль в общей структуре сельскохозяйственного производства. Одним из путей реформ колхозно-совхозного строя был предложен семейный подряд, который в ряде типов производства, особенно в относительно технологически простых, показал свою эффективность. Однако в целом не был выработан комплексный план реформ как производственного, так и социально-экономического характера.

Теоретической основой реформ после распада Советского Союза было представление о всеэластии рынка как такового, его саморегулирующей роли и минимизации вмешательства государства в процессы производства и распределения.

В аграрной сфере эти принципы формулировались в следующих постулатах:

- сельское хозяйство является самодостаточной отраслью и должно быть полностью самоокупаемым, без государственных субсидий и дотаций;
- рынок продовольствия является саморегулирующимся за счет колебания цен, которые выравнивают спрос и предложение;
- будет происходить радикальная трансформация существовавших колхозов и совхозов, создание многочисленных частных

предприятий, в особенности фермерских и крестьянских хозяйств, которые и будут основными поставщиками продовольствия; причем в качестве основного канала реализации сельскохозяйственной продукции предполагались оптовые рынки.

Эти постулаты совершенно не соответствовали ни современной экономической теории, ни хозяйственной практике стран с развитой рыночной экономикой. Сельское хозяйство и вообще продовольственный сектор существенно отличаются от всех остальных отраслей экономики, что объясняется самим характером сельскохозяйственного производства как биологического процесса и потребления продовольствия как первейшей функции жизнеобеспечения.

Современное сельское хозяйство, работающее на промышленной основе, является очень капиталоемким. Рентабельность же сельского хозяйства, как правило, низка, что объясняется как самим характером производства, так и неравновесным положением на рынке, где фермерскому хозяйству противостоят мощные машиностроительные, торговые фирмы и корпорации пищевой промышленности, зачастую имеющие транснациональный характер.

Рынок же продовольствия характеризуется низкоэластичным характером поставщика (сельского хозяйства как относительно консервативной отрасли, с трудом и существенным временным лагом перестраивающей производство) и покупателя (населения), спрос которого относительно устойчив, довольно слабо реагируя на уровень доходов и цен, так как продовольствие является первейшей жизненной потребностью. При двух малоэластичных контрагентах (спроса и предложения) цены на продовольствие являются чрезвычайно эластичными и подвержены быстрым и серьезным колебаниям. Отсюда вытекает необходимость государственного регулирования и финансовой поддержки как самого сельского хозяйства, так и рынка продовольствия, за счет систем поддержания цен, гарантирования сбыта и поставок, стабилизационных запасов, прямых государственных капиталовложений в инфраструктуру и т.д. В целом по всей группе наиболее развитых стран, входящих в ОЭСР, государственная поддержка сельского хозяйства и рынка по своим размерам составляет 30% стоимости сельскохозяйственной продукции. В Европейском Союзе на реализацию аграрной политики тратится 48% общего бюджета Сообщества.

Таким образом, без мощной государственной поддержки и регулирования ни сельское хозяйство, ни рынок продовольствия существовать не могут. Отказ от этих принципов и государственной практики во имя каких-то упрощенных догм не мог не иметь серьезных последствий, что и было продемонстрировано в России в период реформ.

15.2. ИЗМЕНЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ПЕРИОД РЕФОРМ

Важнейшей целью всей аграрной политики в 1990-х гг., особенно в первую половину этого десятилетия, было реформирование сельскохозяйственных предприятий, причем одной из главных целей было создание массового числа крестьянских (фермерских) хозяйств. Однако, не говоря уже о необходимости преодоления влияния действовавших социальных, исторических факторов, сложившегося крупного производства, создания новой психологии хозяйствования, требовались еще колоссальные средства на обустройство таких фермерских хозяйств и создание соответствующей инфраструктуры. Таких средств у государства, особенно в период длительного финансового кризиса, естественно, не было, и материальная помощь этим хозяйствам была весьма ограниченной. В итоге крестьянские (фермерские) хозяйства играют весьма скромную роль. Число фермерских (крестьянских) хозяйств дошло до 260 тыс., но они поставляли на рынок лишь небольшую часть товарной продукции (за исключением зерна и подсолнечника).

Однако нужно отметить появление значительной группы частных хозяйств с несколькими тысячами гектаров земель, которые стали поставлять на рынок большую часть товарной продукции этого сектора.

Несмотря на то что наибольшее сокращение производства произошло в крупных хозяйствах и сейчас больше половины валовой продукции дают хозяйства населения (в основном личные подсобные хозяйства), основным поставщиком товарной продукции (порядка $^3/_4$) являются крупные хозяйства, большинство из которых прошли тот или иной путь реформирования. Сейчас вместо двух типов прежних крупных хозяйств — колхозов и совхозов — имеется широкий спектр самых разнообразных по своему юридическому статусу предприятий.

Однако, несмотря на широкое разнообразие юридических форм этих крупных предприятий, можно выделить прежде всего кооперативы (35,4% от общего числа хозяйств, которые представляют собой бывшие колхозы) и нереформированные колхозы, которые вместе и занимают важное место по численности хозяйств. Кроме того, большую роль играют товарищества с ограниченной ответственностью (37,8%), закрытые акционерные общества (6,5%). Значительно сократилось число государственных хозяйств различных типов. Важным фактом было появление огромных сельскохозяйственных и агропромышленных холдингов.

Реформы привели к значительным структурным изменениям в системе АПК при общем спаде сельскохозяйственного производства и поставок продовольствия.

Особенно болезненно сказался ход реформ на первой сфере АПК — производстве средств производства. Радикальное изменение паритета цен, общее ухудшение экономического положения хозяйств привели к резкому сокращению закупки сельскохозяйственной техники и соответственно к уменьшению ее производства и сокращению парка в хозяйствах. Меры по организации лизинга техники и ограниченный льготный кредит в обеспеченности сельскохозяйственных предприятий техникой хотя смягчают положение дел с поставкой средств производства, но все еще не играют определяющей роли в этом секторе, и в особенности в сельскохозяйственном машиностроении.

Производство тракторов уменьшилось с 214 тыс. до 11 тыс., зерноуборочных комбайнов — с 66 тыс. до 7,5 тыс. и т.д. Парк тракторов сократился до 364 тыс., зерноуборочных комбайнов с 408 тыс. до 96 тыс.

В значительной степени по-иному обстоит дело в другой важнейшей отрасли первой сферы АПК — в промышленности по производству минеральных удобрений. В период реформ эта отрасль, целиком приватизированная, вступила с весьма значительными мощностями, введенными в строй в 1970—1980-х гг., дешевыми сырьем, энергией и рабочей силой. Это позволило отрасли после первого шока реформ в основном восстановить уровень дореформенного производства, с учетом выбытия некоторых амортизированных мощностей. Однако это производство сейчас в основном ориентировано на экспорт, а не на поставки отечественному потребителю из-за его низкой платежеспособности; также существуют высокий уровень спроса на удобрения на мировом рынке и ограничения во многих развитых странах на такое экологически вредное производство.

Производство минеральных удобрений сохранилось на прежнем уровне — около 16 млн т (в действующем веществе). Однако внесение минеральных удобрений уменьшилось в несколько раз — с 10 млн до 1,6 млн т. Все остальное производство идет на экспорт.

При низких нормах внесения минеральных удобрений внутри страны и с учетом значительного сокращения (в 4 раза за последние десятилетия) внесения органических удобрений идет процесс последовательного ухудшения плодородия почв.

Серьезное отрицательное влияние на положение сельского хозяйства имело изменение соотношения цен на продукцию отрасли и на средства производства. В течение ряда десятилетий проводилась политика (как одна из форм поддержки сельского хозяйства) удержания на низком уровне цен на средства производства по сравнению с сельскохозяйственной продукцией. При этом исходили из реальной продуктивности и рентабельности сельского хозяйства. Учитывался также и тот фактор, что средняя естественная продуктивность земли

в Советском Союзе была в 2,7 раза ниже, чем в США, и 2,0–2,2 раза ниже, чем в Западной Европе. Поэтому только при дешевых средствах производства сельское хозяйство могло работать рентабельно. Однако в ходе рыночных реформ это благоприятное соотношение было ликвидировано, и сейчас паритет цен в России близок к уровню США, несмотря на огромную разницу в продуктивности и эффективности производства (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Соотношение цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства

Показатели	СССР (Россия)		США	
	1990 г.	2000 г.	1990 г.	2000 г.
Количество тонн пшеницы, которое нужно продать для приобретения:				
1 т дизельного топлива	0,5	3,4	2,6	1,9
1 т азотных удобрений	0,5	1,2	1,8	1,5
зерноуборочного комбайна (средней мощности)	85	367	838	728
трактора (средней мощности)	27	245	473	407
Количество тонн молока, которое нужно продать для приобретения:				
1 т дизельного топлива	0,3	1,6	1,2	1,3
1 т азотных удобрений	0.3	0,9	1,9	1,4
зерноуборочного комбайна (средней мощности)	357	177	262	318
трактора (средней мощности)	18	118	148	178

В 2000-е гг. эти соотношения в России еще более ухудшились, в особенности в результате подорожания топлива.

Все это не могло не сказаться на самом сельскохозяйственном производстве. Площадь посевов сократилась на 35 млн га, поголовье скота уменьшилось вдвое. Существенно уменьшился и объем сельскохозяйственного производства. Если принять индекс производства в 1990 г. за 100, то в 1995 г. он составил 55,4, в 2000 г. — 54,2, в 2001 г. — 58,0, в 2002 г. — 58,9, в 2006 г. — 75,0, в 2007 г. — 84. В растениеводстве, особенно в зерновом хозяйстве, картофелеводстве и производстве подсолнечника спад был относительно невелик (табл. 15.2).

В животноводстве массовый забой скота привел к резкому снижению производства молока и мяса. Животноводство отступило на позиции сорокапятилетней давности (табл. 15.3).

Таблица 15.2

Производство растениеводческой продукции (во всех категориях хозяйств)

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2006 г.	2007 г.
Зерно (после доработки), млн т	116,7	63,4	65,5	85,2	86,6	67,2	78,6	81,8
Льноволокно, тыс. т	71,0	69,0	51,0	58,0	38,0	55,0	36,0	47
Сахарная свекла, млн т	32,3	19,1	14,1	14,6	15,7	19,3	30,9	29,0
Картофель, млн т	30,8	39,8	34,0	35,0	32,9	36,6	38,6	36,8
Подсолнечник, млн т	3,4	4,2	3,9	2,7	3,7	4,9	6,8	7,0

Таблица 15.3

Производство скота и птицы на убой и молока (в хозяйствах всех категорий) (млн т)

Годы	Скот и птица на убой (в убойном весе)	Молоко
1990	10,1	55,7
1995	5,8	39,2
2000	4,4	32,3
2001	4,5	32,9
2002	4,9	31,2
2006	5,2	31,4
2007	5,7	32,2

Вследствие такого быстрого спада производства основных животноводческих продуктов доля животноводства в валовом производстве сократилась с 63,4% в 1950 г. до 48,0% в 2007 г., а растениеводства соответственно возросла с 36,6 до 52,0%.

Однако за последние годы наметились определенная стабилизация и даже рост производства (в основном в растениеводстве) в результате ряда прагматических мер — лизинга сельскохозяйственной техники, снижения процента по кредитам и в целом некоторого увеличения финансирования сельского хозяйства.

Существенную модификацию в правовую, экономическую и финансовую базу функционирования АПК вносит Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства». В нем сформулированы некоторые новые принципы (аналогичные с общепринятой практикой в странах с развитой рыночной экономикой). В Законе, во всяком случае теоретически, признается необходимость проведения протекционистской по отношению к сельскому хозяйству политики, государ-

ственной поддержки, прежде всего в виде дешевых кредитов, государственного регулирования рынков, путем товарных интервенций и закупок, и внешнеторгового регулирования. Признается принцип льготного налогообложения сельскохозяйственного производителя. С идеологической точки зрения этот закон важен, как отход от принципа финансовой самодостаточности сельского хозяйства и саморегулирования рынка. Однако в Законе не предусмотрены количественные параметры такой государственной поддержки. Предполагается, что это будет сделано в ходе реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Основной проблемой является то, в каких реальных размерах будут осуществляться государственная поддержка и регулирование сельского хозяйства, а также развитие сельской инфраструктуры. Для осуществления аграрной политики потребовался бы коренной пересмотр финансовой и бюджетной политики.

Шагом по пути конкретизации этого нового законодательства является принятие ***Приоритетного национального проекта «Развитие АПК»***. Государство тем самым признает важность восстановления сельского хозяйства и необходимость содействия в развитии сельской местности.

Этот национальный проект не может решить всех сложных проблем АПК, накопившихся в период реформ. Он предполагает решение нескольких задач, считающихся ключевыми. Прежде всего с учетом постоянно сокращающегося поголовья скота и уменьшения в ряде отраслей животноводства выхода продукции ставится задача ускоренного развития животноводства. Предполагается субсидировать на $^2/_3$ процентную кредитную ставку за счет госбюджета на строительство животноводческих построек, за счет бюджетных средств будет осуществляться система лизинга племенного скота и будут отменены таможенные пошлины на импортное оборудование для животноводческих ферм. Одновременно устанавливаются дополнительные квоты и пошлины на импорт мяса для защиты отечественного производителя.

Вторым направлением является оказание помощи мелким хозяйствам (личным подсобным хозяйствам, крестьянским и фермерским и другим мелким производителям) в виде льготных кредитов, развития заготовительных и снабженческо-сбытовых кооперативов с оказанием им бюджетной поддержки. Эти меры призваны увеличить товарность хозяйств.

Третьим направлением является обеспечение доступным жильем молодых специалистов на селе. Это предполагается проводить путем предоставления целевых субсидий субъектам Российской Федера-

Таким образом, этот национальный проект носит хотя и целевой, но довольно выборочный характер. Тем не менее он и последующая за ним программа развития АПК предусматривают серьезный пересмотр прежней аграрной политики и увеличение бюджетных средств, выделяемых прежде всего на сельское хозяйство. Если в 2004 г. на сельское хозяйство выделялось 24,5 млрд руб. бюджетных средств, в 2005 г. — 26,5 млрд, в 2006 г. — 38,5 млрд, то в 2007 г. — 60,9 млрд, а по плану на 2010 г. — 183 млрд руб., несмотря на экономический кризис. Если эта программа будет выполняться, то это окажет существенное позитивное влияние на положение в отрасли.

В третьей сфере АПК — пищевой промышленности — в ходе реформ произошли также весьма значительные изменения.

Положение в различных отраслях пищевой промышленности далеко не одинаково, хотя на нее в целом воздействуют два основных фактора — уменьшение сырьевой базы в связи со спадом сельскохозяйственного производства и значительное сокращение платежеспособного спроса населения, в особенности групп с низкими доходами. Существенную роль играл и такой фактор, как приток капитала, в том числе иностранного, в ряд отраслей, таких, как пивоварение, табачная, кондитерская, и, частично, мясо-молочная. Значительно расширился ассортимент выпускаемой продукции, но в целом, за отдельным исключением, произошел значительный спад производства. Однако за последние годы выпуск ряда видов продукции существенно возрос, в особенности растительного масла, мяса, колбас и цельномолочной продукции. Здесь сказался ввод в действие нового оборудования, увеличение производства подсолнечника, и в то же время импорт сырья для пищевой промышленности (табл. 15.4).

Таким образом, в течение длительного периода в пищевой промышленности наблюдался существенный спад производства, связанный как с сокращением поставок сельского хозяйства, так и конкуренцией импорта.

Прежде всего важнейшим показателем спада было резкое снижение производства мяса. Это объясняется значительным сокращением поголовья скота, конкуренцией со стороны импортного мяса, забоем скота в хозяйствах, а также снижением платежеспособного спроса населения. В гораздо меньшей степени сократилось производство колбасных изделий, но нужно учесть, что они в большей мере готовятся из импортного мяса.

Те же причины, которые привели к резкому снижению производства мяса, объясняют и аналогичное сокращение производства цельномолочной продукции. Резко сократилось производство животного масла, как под воздействием импорта, так и в первую очередь в связи с переходом населения на питание более дешевыми маргарином и растительным маслом, что объясняет и рост их производства.

Таблица 15.4

Производство продукции на предприятиях пищевой промышленности

Продукция	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2006 г.	2007 г.
Мясо, тыс. т	6629	2416	1193	1284	1390	1608	2104	2561
Колбасные изделия, тыс. т	2283	1297	1052	1224	1443	1617	2132	2411
Цельномолочная продукция, млн т	20 800	5600	6215	6724	7452	8139	10 025	10 500
Масло животное, тыс. т	833	421	267	270	278	278	274	272
Сыры жирные, тыс. т	458	218	221	255	302	335	405	437
Сахар-песок, тыс. т	3759	3146	6077	6590	6197	5835	5843	6112
Хлеб и хлебобулочные изделия, млн т	18,2	11,3	9,0	8,6	8,3	8,0	7,7	7,8
Масло растительное, тыс. т	1159	802	1375	1281	1186	1515	2590	2756
Товарная пищевая рыбная продукция, млн т	4,7	2,2	2,8	2,8	2,6	2,6	2,8	3,8

Увеличение производства сахара объясняется прежде всего стабильным спросом, даже у низкодоходных групп населения и переходом большей части сахарной промышленности с переработки более дорогого отечественного сырья — сахарной свеклы — на более дешевый импортный сахар-сырец.

Показатели последних лет демонстрируют определенное увеличение выпуска продукции, прежде всего молочной и растительного масла. Однако в ряде отраслей сохраняться прежние низкие уровни производства.

Примечательно резкое сокращение производства хлебной продукции, несмотря на то что у обедневшего потребителя хлеб остается важнейшим продуктом питания. Частично такое сокращение производства фабричного хлеба объясняется переходом, особенно в сельских районах, на хлеб домашней выпечки, а частично — прекращением использования прежде очень дешевого хлеба на корм скоту и птице. Таким образом, при общем сокращении производства в пищевой промышленности отдельные его отрасли реагируют по-разному в ответ на сокращение платежеспособного спроса, уменьшение сырьевой базы и конкуренции импорта.

Если рассматривать систему распределения и торговли, входящей в сферу АПК, то в этой части агропромышленного комплекса наблюдается существенный рост деловой активности. Уровень рентабельности в торговле существенно выше, чем в промышленности, и особенно в сельском хозяйстве, гораздо ниже фондоемкость. Это и привлекает сюда как отечественный, так и иностранный капитвл, начиная от примитивных ларьков и базаров до крупных западных фирм с мощными системами распределения продовольствия. Таким образом, под влиянием рыночных сил произошло существенное, хотя далеко не всегда положительное, изменение структуры АПК.

В связи с резким сокращением первой сферы АПК, уменьшением сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности (на первом этапе), а также относительным снижением цен на сельскохозяйственную продукцию доля вклада АПК в доходы народного хозяйства с начала реформ ствла быстро снижаться.

Это произошло в первые годы реформ. Если в 1990 г. АПК давал 20,0% национального дохода, то в 1991 г. — уже только 14,0, а в 1993 г. — 9,9%. Вклад же самого сельского хозяйства как основы АПК быстро снижается практически по всем показателям (табл. 15.5).

Таблица 15.5

Удельный вес сельского хозяйства в экономике России (%)

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Удельный вес сельского хозяйства в:									
валовом внутреннем продукте	16,4	7,0	7,5	7,7	6,1	5,8	5,0	5,0	5,3
численности занятого населения	12,0	14,7	13,0	13,3	13,0	13,0	10,4	9,8	9,5
инвестициях в основной капитал	15,9	3,5	2,6	2,7	3,1	3,0	4,1	4,0	4,1
основных фондах	11,4	13,9	10,0	7,4	7,2	7,1	3,7	3,6	3,6

Только за самое последнее время, в связи с увеличением сельскохозяйственного производства можно отметить некоторый рост доли этой отрасли в экономике страны. Резко сокращается число занятых, и при некотором росте за последние годы капиталовложений списание основного капитала в 4 раза превышает его приток, что отражается в последовательном сокращении доли сельского хозяйства в основных производственных фондах.

Сокращение в течение длительного времени внутреннего производства в значительной степени покрывалось за счет импорта, чему

также способствуют низкие импортные пошлины (в среднем 14%), а также субсидирование экспорта из Европейского Союза, США и ряда других стран, из которых поступает основное ввозимое продовольствие. При этом по сравнению с дореформенным периодом коренным образом изменилась структура импорта. Если раньше в первую очередь ввозилось зерно, то теперь в основном продукты животноводства, в особенности мясо. Объем внутреннего производства в пересчете на доллары составляет 52 млрд долл. Импорт достиг 36 млрд долл., т.е. 40% от общего потребления; причем он идет главным образом в крупнейшие города России, где составляет основную часть поставляемого продовольствия. Это, несомненно, представляет серьезную проблему с точки зрения продовольственной безопасности.

Однако рост импорта не перекрывал падение производства, что в конечном счете привело к снижению потребления продовольствия, уровень которого существенно ниже 1990 г. и уровня рациональных норм, хотя и несколько увеличился за последнее время (табл. 15.6).

При общем сокращении потребления важно и изменение его структуры — уменьшение удельного веса мясомолочных продуктов

Таблица 15.6

Потребление отдельных видов продуктов питания в России (кг на душу населения)

Вид продукции	Рациональная норма потребления	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2002 г.	2003 г.	2005 г.	2007 г.
Мясо и мясопродукты	81	75	55	45	50	52	55	57
Молоко и молокопродукты	392	386	253	216	229	235	235	237
Яйцо, шт.	292	297	214	229	245	250	250	257
Рыба и рыбопродукты	25	20	9	10	10,6	11,0	11,6	12,0
Масло растительное	16	10,2	7,4	9,6	10,5	12,0	12,0	12,3
Сахар и кондитерские изделия	41	47	32	35	36	36	38	39
Картофель	118	106	124	118	122	122	133	137
Овощи	139	89	76	86	90	92	103	106
Фрукты и ягоды	...	35	29	30	33	33	45	47
Хлебопродукты	110	119	124	118	122	120	121	122

и увеличение картофеля и хлеба, что в особенности характерно для слоев населения с низкими доходами. Однако важно при этом и увеличение потребления фруктов, в значительной мере импортных.

Выводы

1. За время реформ российский АПК претерпел серьезные изменения при общем падении производства и потребления продовольствия. Однако при значительном росте объемов сельскохозяйственного производства и его восстановления за последние годы тем не менее необходимы серьезные меры по его восстановлению и развитию в условиях новой социально-экономической структуры. В особенности это касается производства техники и поставок ее селу, переориентации потока производимых удобрений с экспорта на внутреннее потребление, решения серьезной проблемы по государственной финансовой поддержке сельского хозяйства.

2. Рыночная сельскохозяйственная и продовольственная политика в России должна строиться на тех же основах, что и на Западе, т.е. на активном участии государства в поддержании производства и рынка и защиты отечественного потребителя.

Термины и понятия

Агропромышленный комплекс
Межотраслевые связи
Продовольственное хозяйство

Вопросы для самопроверки

1. При каких условиях формируется агропромышленный комплекс?
2. Какова структура агропромышленного комплекса?
3. Каковы тенденции изменения аграрной политики за последние 20 лет?

В начале третьего тысячелетия в общем объеме мировых грузоперевозок доминировал морской транспорт, доля которого составляла 62%. На долю железнодорожного транспорта приходилось 16%, трубопроводного — 11, автомобильного — 8, речного (внутреннего водного) — 3%.

В современном мировом хозяйстве прослеживается устойчивая тенденция к перераспределению общего грузооборота с железных дорог, морских и речных путей на автотранспорт.

Советский Союз находился на 1-м месте в мире по грузообороту всех видов транспорта, а интенсивность использования транспортной системы была самой высокой в мире. По оценкам специалистов, эффективность советской транспортной системы была примерно в 6 раз выше, чем у США.

В начале третьего тысячелетия Россия, хотя и сохранила одно из ведущих мест в мире по грузообороту всех видов транспорта, однако по степени развития основных видов транспорта существенно отставала от мирового уровня (табл. 16.1).

Таблица 16.1

Грузооборот России по всем видам транспорта общего пользования (млрд т/км)

Виды транспорта	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Транспорт — всего	3533	3638	4676	4801	4915	4948	4445
В том числе:							
трубопроводный	1899	1916	2475	2499	2465	2464	2246
железнодорожный	1214	1373	1858	1951	2090	2116	1865
внутренний водный	90	71	87	87	86	64	53
морской	297	122	60	62	65	84	98
Автомобильный	31	153	194	199	206	216	180
Воздушный	1,6	2,5	2,8	2,9	3,4	3,7	3,5

Отечественный транспорт, стабильно прибыльный в Советском Союзе, в период экономических реформ 1990-х гг. стал убыточным. В России транспортные расходы на единицу произведенной продукции в конце 1990-х гг. были в 6 раз больше, чем в США, и в 4,5 раза больше, чем в Китае, хотя транспортные масштабы этих стран соизмеримы с российскими.

Производительность труда на отечественном транспорте была вполовину ниже, чем в США, особенно в сфере погрузочно-разгру-

зочных работ, что связано с низким уровнем механизации и автоматизации.

Поскольку стоимость транспортировки и уровень производительности труда оказывают существенное влияние на себестоимость продукции, такое положение не могло не сказаться на конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке.

Сравнительный анализ протяженности транспортных систем России и США свидетельствует о значительном отставании России по важным видам транспорта — автомобильному и железнодорожному.

16.1. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ

В России по-прежнему основным видом транспорта остается железнодорожный, хотя общий объем товарооборота сократился с 2090 млрд т/км в 2007 г. до 1865 млрд т/км в 2009 г. На долю железнодорожного транспорта приходилось 42% грузооборота, 34% пассажирооборота страны, а также 44% всех доходов отрасли.

По состоянию на 2009 г. ***эксплуатационная длина магистральных железных дорог общего пользования*** в России составляла около 86 тыс. км. Для сравнения, в том же году этот показатель для США составлял 231 тыс. км, Индии — 63 тыс., Китая — 61 тыс., Германии — 35 тыс., Японии — 20 тыс. км. Общая протяженность железных дорог в России была почти в 3 раза меньше, чем в США.

По данным Министерства транспорта РФ, менее половины железных дорог имели двух- и многоколейные пути, были электрифицированы около 39 тыс. км. Из общей протяженности железных дорог 33 тыс. км (27%) составляли пути с дефектными или выработавшими свой ресурс рельсами. На путях эксплуатировалось 20 тыс. дефектных стрелок и 19 тыс. дефектных крестовин. В эксплуатации находилось примерно 720 временных искусственных сооружений, построенных в военное и послевоенное время взамен разрушенных капитальных мостов. Нормативный срок их службы превышен вдвое.

В последние годы значительно ухудшилось состояние подвижного состава. В целом степень износа транспортных средств в начале третьего тысячелетия составляла более 42%. Свыше 10 лет находились в эксплуатации 61% тепловозов, 69% электровозов, около 40% железнодорожных вагонов инвентарного пассажирского парка, что превышает аналогичные показатели промышленно развитых стран.

По расчетам Министерства транспорта РФ, в конце 1990-х гг. подлежали списанию 31% грузовых и 44% пассажирских электровозов, 48% грузовых и 50% пассажирских тепловозов.

Средняя скорость пассажирских поездов на железных дорогах России в начале третьего тысячелетия составляла 47 км/ч, что было почти в 4 раза ниже, чем скорость на железных дорогах в европей-

ских государствах. Низкие скорости на российских железных дорогах определяются состоянием путей, износом подвижного состава и традиционно тихоходным графиком движения поездов.

В начале третьего тысячелетия Правительство РФ приступило к структурной реформе железнодорожной системы. Основными целями реформы являются: усиление государственного регулирования; ускоренная модернизация инфраструктуры железных дорог; развитие конкурентных отношений среди хозяйствующих субъектов; разработка системы мотивации среди работников для повышения эффективности и надежности функционирования системы железнодорожного транспорта. Реформа железнодорожного транспорта была возложена на созданную государственную компанию РАО «РЖД».

16.2. АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ

Послевоенный период с 1945 по 1958 г. отличался быстрым ростом в Советском Союзе автомобильной промышленности и усилением специализации производства. Несмотря на ущерб, нанесенный войной, к концу 1950-х гг. выпуск легковых автомобилей и автобусов возрос в 3,5 раза, грузовых машин — в 2,7 раза.

Период с 1960 по 1980 г. характеризовался коренной технической реконструкцией основных видов транспорта, в том числе автомобильного. Существенные изменения произошли в структуре выпуска автомобилей, обновился автомобильный парк.

Производство автомобилей в Советском Союзе достигло максимального уровня в 1987 г. и составило 2,3 млн шт., в том числе в России — 2 млн шт. В этот период СССР поставлял на экспорт 300–350 тыс. автомобилей в год, более половины которых реализовывалось за свободно конвертируемую валюту. Продукцию автомобильной промышленности Советский Союз экспортировал в 85 стран мира.

Однако, несмотря на видимые успехи, именно в 1980-е гг. началось отставание автомобильной промышленности Советского Союза от мирового уровня. В этот период в промышленно развитых странах в автомобильной промышленности интенсивно завершался процесс перехода на многономенклатурное производство с гибкими технологиями. В СССР практически все автозаводы придерживались жесткого технологического процесса при достаточно узкой специализации, ориентируясь на массовый выпуск продукции.

Мировое автомобилестроение шло по пути интеграции как в области разработки автомобильной техники, так и в области ее производства. Достижения передовых позиций в мире обеспечиваются на основе международного разделения труда и за счет использования научно-технических достижений отдельных компаний.

В СССР все новации, осуществляемые в автомобилестроении, не распространялись на другие предприятия, не было тесной кооперации с ведущими автомобильными корпорациями мира. Резко сократились ассигнования на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. В результате к началу 1990-х гг. заметно сократились разработки новых моделей автомобилей. В 1997 г. объем производства автомобилей и автобусов на российских заводах, по сравнению с 1990 г., сократился на 37% и составил 1178,1 тыс. шт. В конце 1990-х гг. на долю автомобилестроения в машиностроении России приходилось около 60%, в отрасли было занято 1 млн человек.

Отставание автомобильной промышленности России от мирового уровня на начало третьего тысячелетия оценивалось в 10–15 лет. В 2005 г. парк автомобилей в России насчитывал 29 млн шт., из них легковых автомобилей — 24 млн шт. Таким образом, на 1000 жителей России приходилось 110 легковых автомобилей. Этот показатель был существенно ниже, чем в США и странах Западной Европы. В частности, в конце 1990-х гг. в США на 1000 жителей приходилось 740 автомобилей, в странах Западной Европы — 420–450, в Японии — 450–500 автомобилей. В 2009 г. на автотранспорт в России приходилось около 0,4% общего грузооборота, более $^1/_3$ общего пассажирооборота. Этот вид транспорта давал более 40% всех доходов отрасли.

Протяженность автомобильных дорог в России в 2009 г. составляла около 970 тыс. км, из них 780 тыс. км — с твердым покрытием. Более $^1/_3$ дорог в России имели гравийное, щебеночное, шлаковое или булыжное покрытие, 10% — грунтовое. Плотность автодорог общего пользования в России в 2009 г. составляла примерно 50 км на 1 тыс. кв. км, в то время как аналогичный показатель для Сингапура был 4539 км, Германии — 1805 км, Великобритании — 1729 и США — 677 км.

Функциональный срок службы автодорог в России на 25–30% ниже, чем в европейских странах. Главной причиной быстрого разрушения дорожных покрытий является недостаточное их уплотнение ввиду отсутствия современного достаточно эффективного дорожно-строительного оборудования. Более половины дорог федерального значения не справляются с растущими грузопотоками. Количество дорог с каждым годом уменьшается, так как ремонт не успевает за их износом. Предельные возможности автодорог в России исчерпаны. Минимальная потребность экономики России в новых автомобильных дорогах оценивается в 2 млн км.

В 2010 г. Правительство РФ одобрило концепцию развития автомобильного транспорта.

16.3. ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ

Третье место по пассажирообороту в России занимает воздушный транспорт.

До распада СССР в стране действовала одна авиационная компания «Аэрофлот», которая по объему пассажирских перевозок входила в число крупнейших авиакомпаний мира.

На начало 2001 г. в России было зарегистрировано 420 авиакомпаний, из них лицензии на авиаперевозки имели 390 компаний. Реально на рынке работает 299 перевозчиков, причем 36 из них выполняют 94% всех авиаперевозок, а 8 крупнейших компаний — 64%.

В 2009 г. пассажирооборот воздушного транспорта России составил 123 млрд пассажиро-километров. Объем грузовых перевозок сократился до 0,6 млн т грузов, что почти в 3 раза меньше аналогичных показателей за 1990 г. В 2009 г. в России было перевезено 51 млн пассажиров. При этом пассажирооборот распределялся следующим образом: внутренние перевозки — 46%, международные — 54%. Объем перевозок пассажиров и грузов устойчиво растет лишь на международных линиях.

В начале 1990-х гг. на одного жителя Советского Союза приходилось 0,5 полета в год, т.е. примерно столько же, сколько приходилось на жителя Франции, Италии, ФРГ и Японии. К концу 1990-х гг. этот показатель сократился в 2 с лишним раза и составил 0,2 полета в год.

Как и другие транспортные отрасли, авиационный транспорт переживает глубокий кризис. В начале 1990-х гг. во всем мире эксплуатировалось 18,3 тыс. пассажирских самолетов, из них 4,7 тыс. (26%) были произведены в Советском Союзе. Авиационная промышленность России поставляла пассажирские самолеты странам СЭВ и развивающимся государствам.

До 1992 г. авиаперевозки в России и странах СНГ осуществлялись самолетами, произведенными в СССР. В конце 1990-х гг. экспорт пассажирских самолетов из России прекратился.

Парк гражданской авиатехники сокращается и внутри России. На начало 2001 г. в гражданской авиации эксплуатировалось 6540 воздушных судов, в том числе 1566 магистральных пассажирских самолетов (46 самолетов зарубежного производства девяти различных марок, из них 31 магистральный), 586 — грузовых самолетов, 2286 — региональных пассажирских самолетов, и 2056 — вертолетов.

На пределе ресурса эксплуатации находится 75% всей авиационной техники России. Свыше 70% пассажирских самолетов эксплуатируется более 10 лет, их технический и эксплуатационный уровень не соответствует современным стандартам, особенно в области авионики и авиационных двигателей.

В начале нынешнего тысячелетия Россия по потребностям в новых самолетах будет крупнейшим в мире рынком. В период до 2010 г. потребности гражданской авиации России во всех типах самолетов оцениваются в 719 единиц, в том числе в региональных пассажирских самолетах — 430 единиц, в магистральных пассажирских самолетах — 210, грузовых самолетах — 79 единиц.

Однако у большинства авиакомпаний, даже занимающих ведущее место на рынке авиационных перевозок, отсутствуют необходимые финансовые средства для обновления своего парка судов.

Авиационная промышленность России, несмотря на глубокие экономические трудности, пока еще сохраняет свои базовый научно-технический и производственный потенциалы, позволившие создать и сертифицировать ряд образцов авиационной техники, не уступающих мировым аналогам.

Надежды на возрождение отечественной авиационной промышленности связаны с созданием в 2006 г. «Объединенной авиастроительной корпорации», в которую вошли крупнейшие российские авиапредприятия.

16.4. МОРСКОЙ ТРАНСПОРТ

Морской транспорт России имеет важное значение для экономики, однако он находится в кризисном состоянии, поскольку отечественные судовладельцы сдают свои позиции иностранным конкурентам.

В 2009 г. морским транспортом было перевезено 98 млн т грузов и 1,4 млн человек, что значительно ниже показателей начала 1990-х гг. На долю морского транспорта приходилось лишь 0,1% всего грузооборота России и около 60% внешнеторгового оборота.

На начало 2009 г. численность транспортного флота российских морских пароходств составляла свыше 4000 судов общим дедвейтом примерно 8450 тыс. т. С начала 1990-х гг. сохраняется устойчивая тенденция к сокращению количества судов морского флота. Это обусловлено тем, что часть судов списана по старости на металлолом, и в то же время значительно увеличилось количество российских танкеров и сухогрузов, работающих под иностранными флагами.

В морском транспорте России в 1990-е гг. сложилась весьма парадоксальная ситуация. С одной стороны, основную долю прибыли российский морской транспортный флот получает от работы в заграничном плавании. В начале 2001 г. под иностранными флагами плавало 800 российских судов. При этом основной объем заграничных перевозок (до 95%) составляют грузы иностранных фрахтователей. С другой стороны, Россия ежегодно тратит около 1,3 млрд долл., используя иностранные суда для перевозки своих внешнеторговых грузов.

Россия располагала 43 морскими торговыми портами, в которых эксплуатировалось 276 перевалочных комплексов для обслуживания транспортного флота с причальным фронтом длиной 45,6 тыс. км и мощностью 165 млн т в год. Однако имеющиеся торговые порты и портовые пункты обеспечивали потребность России в переработке грузов лишь наполовину.

Портовое хозяйство нуждается в развитии и модернизации. Около 60% российских портов мелководны и неспособны принимать современные крупнотоннажные суда. Более четверти причального фронта и оградительных сооружений находятся в неудовлетворительном состоянии.

После распада Советского Союза Россия лишилась важных портов в Балтийском и Черных морях. Значительное количество российских грузов экспортируется через порты Украины, стран Балтии и Финляндии, при этом Россия теряет ежегодно свыше 1,6 млрд долл. Из-за высоких железнодорожных тарифов невыгодно стало вывозить товары из Западной Сибири и Урала через дальневосточные порты Владивосток и Находка.

16.5. РЕЧНОЙ ТРАНСПОРТ

Речной транспорт России, как и другие виды транспорта, переживает глубокий кризис. С начала 1990-х гг. перевозки грузов и пассажиров речным транспортом сократились в 5 раз. В 2009 г. внутренним водным транспортом было перевезено 53 млн т грузов, в том числе из внутренних и устьевых портов, обеспечивая перевозки российских экспортных грузов, конкурируя с портами стран Балтии и Украины. Число перевозимых пассажиров этим видом транспорта продолжало сокращаться и в 2009 г. составило 20 млн человек против 44 млн человек в 1992 г.

По состоянию на начало 2009 г. в речном флоте России насчитывалось около 39 тыс. судов, из которых 8 тыс. были самоходными. Из их общего количества 770 судов класса «река—море» использовались в перевозках грузов и пассажиров за рубежом, в том числе в Средиземном море, Балтийском море, Каспийском море и в Дальневосточных морях.

В системе внутреннего водного транспорта России в начале третьего тысячелетия функционировало 77 судостроительных, судоремонтно-судостроительных, ремонтных предприятий, расположенных в 28 регионах страны. Однако большинство таких предприятий не были сертифицированы по требованиям Ллойда на качество ремонта. В 2007 г. в России создана «Объединенная судостроительная корпорация», которая планирует значительно увеличить строительство морских и речных судов.

16.6. ТРУБОПРОВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ

Россия обладает уникальной сетью трубопроводного транспорта. Протяженность магистральных трубопроводов России на конец 2009 г. составляла 229 тыс. км, в том числе газопроводных магистралей, включая газопродуктопроводы — 166 тыс. км, нефтепроводных — 47 тыс., нефтепродуктопроводных — 16 тыс. км.

По системе магистрального трубопроводного транспорта перемещается 100% добываемого в России газа, 99% добываемой нефти, более 50% производимой продукции нефтеперерабатывающих предприятий.

На долю трубопроводного транспорта в 2009 г. приходился 51% всего грузооборота страны.

По протяженности магистральных трубопроводов, по их плотности (12 км на 1 тыс. кв. км) Россия в начале третьего тысячелетия занимала одно из ведущих мест в мире. Это — единственный вид транспорта в России, который по уровню развития близок к мировым стандартам.

Развитие системы трубопроводного транспорта имеет не только стратегический интерес для России, но и является важным геополитическим фактором. Через систему трубопроводного транспорта Россия имеет возможность регулировать поставки газа и нефти на внутренний и внешний рынки.

Трубопроводный транспорт в перспективе как и прежде может приносить государству огромные доходы. Значительные доходы может получать Россия в качестве платы за транзит по территории страны газа и нефти, добываемых в странах СНГ.

Выводы

1. Для модернизации основных видов транспорта в России необходимо формирование единой Федеральной транспортной сети. Этим целям служит разработанная комплексная государственная программа «Транспорт России». По предварительным расчетам, для реализации этого проекта необходимы ассигнования в размере около 80 млрд долл.

Эти средства необходимы для строительства новых портов, ремонта ворот и шлюзов на речных судоходных артериях, обновления подвижного состава на железнодорожном транспорте, строительство и ремонт метрополитенов, закупку транспорта для мобилизационных нужд и др. Финансирование программы может производиться за счет как государственных целевых кредитов, так и инвестиций частного сектора.

2. По подсчетам специалистов Федерального дорожного агентства России, для организации нормального транспортного потока на тер-

ритории России нужно построить дополнительно как минимум 544 тыс. км дорог, а общая потребность в современных дорогах составляет около 2 млн км.

Для строительства и модернизации дорог по европейским или американским стандартам и с учетом климатических особенностей России потребуется не менее 540 млрд долл.

3. Россия пока сохраняет приоритет в производстве отдельных видов транспорта, это, в первую очередь, относится к авиационному и водным видам транспорта.

В частности, Россия является мировым лидером в строительстве судов смешанного плавания «река—море», кораблей и судов с динамичными принципами поддержания скорости. Кроме того, сохраняются возможности производить на мировом уровне атомные ледоколы, корабли и суда на подводных крыльях и воздушной подушке, корабли-экранопланы, промысловые суда, плавучие буровые платформы, суда специального назначения.

4. Огромный, но пока не реализованный национальный ресурс — это международный транспортный транзит через российскую территорию. Реализация транзитного потенциала России в третьем тысячелетии — естественное позиционирование нашей страны в глобальной экономической системе.

Взимание транзитной ренты может стать важной статьей экспорта услуг. По оценкам специалистов, от предоставления транспортных транзитных услуг Россия могла бы ежегодно иметь дополнительно 3–5 млрд долл. валютной выручки.

Термины и определения

Транспортные коммуникации
Структура грузооборота
Транзитный потенциал

Вопросы для самопроверки

1. Какова роль транспорта в экономике России?
2. Дайте общую характеристику структуры грузооборота России.
3. Опишите современное состояние железнодорожного транспорта.
4. Каковы перспективы развития морского и речного видов транспорта?
5. Каковы пути модернизации автомобильного транспорта?
6. Каковы особенности развития трубопроводного транспорта?
7. Раскройте потенциальные возможности России как транзитной державы.

Современное состояние мирового рынка услуг связи характеризуется глубокими структурными сдвигами. Интенсивные процессы компьютеризации телекоммуникационного оборудования идут параллельно с процессами приватизации национальных систем связи, появлением на рынке крупных частных фирм — операторов, что приводит к усилению конкурентной борьбы.

В результате непрерывно снижаются расценки на телекоммуникационные услуги, расширяется их ассортимент, а потенциальные пользователи имеют возможность выбора наиболее конкурентоспособного оператора.

Большинство промышленно развитых стран мира интенсивно переходят на цифровой стандарт связи, который позволяет мгновенно передавать колоссальные объемы информации, при этом гарантируется высокая степень информационной защиты. В отличие от связи аналоговой, основанной на медном кабеле, координатных и декадно-шаговых АТС, цифровая система связи предполагает наличие электронных АТС с мощным процессором, волоконно-оптических кабелей и радиорелейных труб.

На мировом рынке телекоммуникационных услуг отчетливо проявляется тенденция развития полносервисных сетей, построенных на базе технологии коммутации пакетов услуг. Появление подобных сетей выводит на рынок принципиально новую услугу — универсальный широкополосный доступ к услугам связи и информации.

В 70-е гг. прошлого столетия Россия практически пропустила первую информационную революцию, не освоив промышленного производства цифровых АТС и оптико-волоконного кабеля. По оценкам специалистов, Россия в начале третьего тысячелетия по уровню развития средств связи и телекоммуникационных систем отстала от западных стран примерно на 10–15 лет.

Доля отраслей связи и телекоммуникаций в ВВП промышленно развитых стран мира постоянно увеличивается и составляла в начале третьего тысячелетия от 5 до 8%. В России данный показатель не превышал 2%.

17.1. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ СВЯЗИ

Основным показателем развития рынка услуг электросвязи общего пользования является ***телефонная плотность*** (ТП), т.е. число телефонов на 100 жителей, он прямо коррелируется с показателем ВВП на душу населения. По данным официальной статистики, в 2009 г. телефонный парк в России насчитывал около 47 млн аппа-

ратов, т.е. на 100 россиян приходилось 30 телефонов, в то время как на столько же жителей США и стран Западной Европы — от 60 до 70 телефонов.

В России в начале третьего тысячелетия не было телефонизировано 54 тыс. населенных пунктов, насчитывалось 4 млн очередников (2009 г.) и около 50 млн потенциальных владельцев телефонов. Тарифы на местную телефонную связь для населения были ниже фактической себестоимости. Министерство связи РФ планировало увеличить количество телефонов к 2010 г. до 48 млн. Соответственно, показатель телефонной плотности должен возрасти до 33%.

Однако, чтобы достичь таких показателей, недостаточно увеличения емкостей за счет ввода новых АТС и прокладки новых километров кабелей: необходимо заменить морально устаревшее аналоговое оборудование цифровыми системами связи.

В России удельный вес телефонных сетей, использующих цифровые системы связи, возрос с 11% в 1995 г. до 27% в 2000 г. По планам Министерства связи РФ «цифровизация» телефонной системы связи в России к 2010 г. должна была достичь 94%. Однако этот показатель пока не выполнен.

С начала 90-х гг. прошлого века в мировой системе связи фантастическими темпами *развивается сотовая связь*.

Число абонентов сотовой связи в России в 1995 г. составляло примерно 88,5 тыс. человек. Услугами данной системы связи пользовались преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге, где было зарегистрировано около 90% всех абонентов. В начале 2000 г. в России насчитывалось уже более 3 млн абонентов сотовой связи, в 2001 г. — 7,8 млн, в 2002 г. — 17,6 млн, в 2003 г. — 35,6 млн, в 2004 г. — 71,3 млн, а в 2005 г. — уже 123,6 млн абонентов, в 2009 г. — свыше 140 млн абонентов. Показатель плотности мобильной связи значительно возрос, однако это было ниже аналогичного показателя для промышленно развитых государств.

Крупнейшими российскими операторами мобильной связи были компании «МТС», «Вымпелком» и «МегаФон», на долю которых приходилось примерно 85% всех абонентов.

Потенциальным ресурсом для развития отрасли является предоставление доступа к сетям и частотам, особенно к частотам сетей сотовой связи третьего поколения *UMTS*, которые должны прийти на смену стандарта *GSM*.

В наследство от Советского Союза России досталось лишь 1100 *линий международной связи* с одним центром коммутации. По количеству телефонных линий связи на 1000 жителей (153) Россия занимала в начале 1990-х гг. 28-е место в мире, уступая в 3–4 раза таким странам, как Швеция (684), Швейцария (608), Канада (592), Дания (583), США (561).

К началу третьего тысячелетия количество линий международной связи возросло до 70 тыс. Однако для того, чтобы эффективно интегрироваться в мировое телекоммуникационное пространство, России необходимо как минимум 100 тыс. современных линий международной связи. В плане расширения линий международной связи наиболее важным является проект создания современной линии цифровой связи, которая должна протянуться через всю Россию.

Одной из причин отставания системы связи в России от общемировых стандартов являются недостаточные государственные ассигнования на эти цели.

Связь является одной из первых отраслей российской экономики, в которой стали развиваться рыночные отношения. В результате приватизации было создано 127 акционерных обществ электросвязи, оказывающих услуги связи в 89 регионах России. Параллельно шло создание предприятий — альтернативных операторов, которые привлекли основную часть инвестиций. Государственными остались только три региональных оператора и предприятие «Космическая связь».

Связь остается наиболее привлекательной для капиталовложений из-за рубежа. Иностранные инвестиции в развитие российских телекоммуникационных систем за период с 1993 по 2009 г. оценивались в 6–7 млрд долл. Наибольшую активность на российском рынке телекоммуникаций проявляют норвежские, японские, германские, итальянские, финские, шведские и южнокорейские транснациональные компании.

17.2. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ И КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ

В современной мировой инфраструктуре на одно из ведущих мест выходят компьютеризация и информатизация экономического пространства. Эта тенденция подтверждает ставшее уже крылатым выражение «кто владеет информацией — тот владеет миром». Спрос на информационные технологии, современные компьютеры и офисное оборудование в последние годы оказывает существенное влияние на динамику и структуру мировой торговли.

Следует подчеркнуть, что ускоренный прогресс какой-либо одной отрасли почти никогда не носит изолированного характера, а влечет за собой прогресс нескольких отраслей, возникает определенная технологическая цепочка. Бурное развитие электронной и электротехнической промышленности, а также средств связи способствовало ускоренному развитию такого прогрессивного явления, как компьютеризация и информатизация общества.

В настоящее время в промышленно развитых странах наступает новая эпоха — ***сетевой компьютеризации***. Если в 1970-е гг. на рынке

господствовали большие ЭВМ, в 1980-е гг. — персональные компьютеры, то в 1990-е гг. пришло время глобальных сетей, соединяющих большие ЭВМ и персональные компьютеры в локальные и глобальные сети. В 1995 г. лидеры ведущих промышленно развитых стран мира на своей рабочей встрече в Брюсселе приняли решение о разработке единой глобальной информационной системы.

Ведущие позиции во внедрении и использовании электронно-вычислительной техники и информационных технологий занимают промышленно развитые страны, на долю которых в начале третьего тысячелетия приходилось более 80% всего мирового компьютерного парка.

В начале XXI в. Россия по таким показателям, как суммарная мощность установленных компьютеров, компьютерная мощность на душу населения, удельный вес в мировом компьютерном парке, количество компьютеров на душу населения, значительно уступала промышленно развитым и новым индустриальным странам.

На начало 2005 г. в России эксплуатировалось около 15 млн компьютеров, отвечающих требованиям Интернета. На каждые 1000 жителей в России в 2005 г. приходилось 132 компьютера, т.е. примерно в 5–7 раз меньше, чем в США и странах Европы. Однако, учитывая высокие темпы роста этого рынка в России, уже в ближайшие 3–5 лет это отставание может сократиться.

Настоящей революцией в сфере информационных технологий стало появление и бурное развитие системы ***Интернет***, которая превратилась в важнейший фактор глобализации мировой экономики. К началу третьего тысячелетия Интернет стал одной из ведущих отраслей мировой экономики с годовым оборотом свыше 500 млрд долл. и числом занятых более 3 млн человек.

Применение более мощных и быстродействующих компьютеров позволило увеличить число пользователей системы Интернет к 2004 г. примерно до 1,2 млрд. Число американцев — пользователей глобальной информационной системы Интернет возросло с 5,8 млн в начале 1990-х гг. до 120 млн к 2004 г. В Западной Европе число пользователей этой системы в 2004 г. составляло 87 млн человек, в Восточной Европе — 10 млн, в Латинской Америке — 11 млн человек. К 2010 г. число пользователей системы Интернет во всем мире многократно возросло.

В 13 странах планеты — Швеции, Ирландии, Дании, Норвегии, Финляндии, Швейцарии, Голландии, Гонконге, Канаде, Корее, США, Австралии и Японии — каждый второй житель имел доступ в Интернет.

В 1995 г. в России насчитывалось лишь 300 тыс. пользователей системы Интернет, к 2000 г. их число увеличилось до 2,5 млн человек, к 2005 г. — возросло до 15 млн человек и к 2009 г. примерно до

60 млн человек. Численность пользователей сети Интернет на 1000 человек населения страны возросла в России с 1,5 в 1995 г. до 20 человек в 2000 г., до 152 в 2005 г., до 320 в 2008 г. и примерно до 450 в 2009 г. Условный уровень интернетизации населения приблизился к аналогичным показателям европейских стран и был на уровне 40–50%.

По прогнозу Министерства информационных технологий и связи России, число пользователей услугами Интернета в России к 2015 г. может увеличиться до 80–90 млн человек, при этом уровень интернетизации страны достигнет 60–70%.

В начале третьего тысячелетия во многих странах мира началось массовое внедрение систем ***электронной коммерции***, которая упрощает систему платежей, существенно сокращает наличный оборот и радикально изменяет рынки, прежде всего розничной продажи.

В отличие от США и стран Европейского Союза, где бурно развивается электронная коммерция, в России этот процесс только начинает набирать силу. Российский электронный бизнес в начале третьего тысячелетия ограничивался электронными витринами и виртуальными корзинами сетевых магазинов.

В начале 2000 г. в российской системе Интернет имелось, по различным оценкам, от 300 до 600 электронных магазинов. При этом объем реальной торговли, включающей оплату товара по кредитным и дебетовым карточкам, оценивался в 1–1,5 млн долл. В 2005 г. реальный объем электронной коммерции вырос почти в 10 раз и оценивался в 20–25 млн долл. К 2009 г. данный показатель превысил 100 млн долл.

Развитие электронной коммерции в России сдерживается неразвитостью инфраструктуры и отсутствием законодательной основы для использования электронной подписи, позволяющей идентифицировать пользователя и сделать более безопасными транзакции.

Одним из перспективных направлений развития системы Интернет является сотовый Интернет и предоставление услуг мобильного бэнкинга. Развитие этого направления связано с появлением более совершенных моделей телефонов и новых технологий передачи данных в сотовых сетях.

В 1990-е гг. весьма динамично стало развиваться ***офшорное (контрактное) программирование***, т.е. производство компьютерных программ по заказам зарубежных фирм. Офшорное программирование быстро превратилось в весьма востребованный вид бизнеса из-за нехватки в развитых странах собственных специалистов в области создания программных продуктов. В частности, в начале третьего тысячелетия США испытывали дефицит в такого рода специалистах на уровне 850 тыс. человек, в Европе недостаток сетевых специалистов составлял порядка 600 тыс. человек.

Нанять офшорного программиста оказывается намного дешевле, чем ввозить «мозги» из других стран. При этом значительно меньшие затраты на его устройство, он лучше мотивирован, поскольку получает более высокую зарплату, чем может предложить национальный рынок. Выгодно это и стране, поскольку компании и их работники платят налоги и тратят свои доходы на местном рынке.

Первые заказы в России со стороны зарубежных стран на разработку программных продуктов появились в 1992–1993 гг. До августовского кризиса 1998 г. годовой оборот по офшорному программированию достигал 100 млн долл. В 2000 г. доходы России от услуг по разработке программных продуктов оценивались примерно в 60–70 млн долл., в 2005 г. — свыше 150 млн, в 2009 г. — около 300 млн долл. В бизнесе по офшорному программированию в России было занято примерно 5–6 тыс. человек. Только в Москве было зарегистрировано около 800 фирм, разрабатывающих программные продукты и информационные технологии, из них примерно 200 фирм выпускали конкурентоспособную продукцию мирового уровня.

Удовлетворение огромного мирового спроса на услуги в области офшорного программирования может стать важным дополнительным источником доходов России. Экспорт интеллекта способен приносить стране не меньше доходов, чем вывоз невосполнимых природных ресурсов. Россия обладает уникальным сочетанием благоприятных факторов для широкого развития услуг в области заказных разработок и информационных систем. В настоящее время в стране насчитывается почти 300 тыс. программистов и высококвалифицированных математиков.

По мнению специалистов, совместными усилиями государства, ассоциаций программистов и прессы уже в ближайшие годы Россия могла бы увеличить доходы от этой сферы услуг примерно в 10 раз и ежегодно получать дополнительно более 1 млрд долл. в год. Развитие этого направления может стать важным вкладом в модернизацию экономики России на инновационной основе.

В результате реализации основных направлений и мероприятий ***Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации*** к 2015 г. планируется достичь следующих показателей:

- уровень доступности для населения базовых услуг в сфере информационных и телекоммуникационных технологий — 100%;
- уровень использования линий широкополосного доступа на 100 человек населения за счет всех технологий: к 2010 г. — 15 линий и к 2015 г. — 35 линий;
- наличие персональных компьютеров, в том числе подключенных к сети Интернет,— не менее чем в 75% домашних хозяйств;
- доля электронного документооборота между органами государственной власти в общем объеме документооборота — 70%;

- доля библиотечных фондов, переведенных в электронную форму, в общем объеме фондов общедоступных библиотек — не менее 50%, в том числе библиотечных каталогов — 100%;
- доля электронных каталогов в общем объеме каталогов Музейного фонда Российской Федерации — 100%;
- место Российской Федерации в международных рейтингах в области развития информационного общества — в числе 20 ведущих стран мира;
- место Российской Федерации в международных рейтингах по уровню доступности национальной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры для субъектов информационной сферы — не ниже десятого.

Выводы

1. Человечество зримо вступает в эпоху глобального информационного сообщества, поэтому создание современной динамичной рыночной экономики с механизмами саморегуляции невозможно без надежной системы связи и телекоммуникаций.

2. В начале третьего тысячелетия Россия, несмотря на значительные потенциальные возможности, по степени развития информационных технологий и возможности доступа к мировым информационным ресурсам значительно отставала от промышленно развитых стран.

Таким образом, главная задача для России на ближайшее десятилетие в плане модернизации информационных технологий — создать основы нового информационного общества и обеспечить интеграцию страны в глобальную инфотелекоммуникационную инфраструктуру.

Необходимо будет обеспечить реализацию прав граждан на доступ к достижениям цивилизации, в том числе к мировым информационным ресурсам, дистанционному образованию, телемедицине, мировому рынку труда, электронной коммерции и мировым культурным ценностям.

3. Создание российской информационно-телекоммуникационной инфраструктуры следует рассматривать как важнейший фактор подъема национальной экономики, роста деловой и интеллектуальной активности общества, укрепления авторитета страны в глобальном масштабе.

4. Опережающее развитие телекоммуникаций является необходимым условием для создания инфраструктуры бизнеса, формирования благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций, решения вопросов занятости населения.

По оценкам специалистов, чтобы приблизить системы связи России к мировому уровню, необходимы инвестиции в размере около

60 млрд долл. Освоить такие средства способны компании, имеющие соответствующий технический потенциал и мировой опыт.

5. При разумной государственной политике в сфере предоставления сетевых ресурсов доходы федерального бюджета России ежегодно могли бы возрасти на десятки миллиардов рублей.

6. В перспективе российская индустрия средств связи, которая сейчас способна производить лишь отдельные виды телекоммуникационного оборудования, используемого в мире, должна полностью обеспечить внутренние потребности в средствах связи и оборудовании для различных сетей телекоммуникаций.

Термины и понятия

Телефонная плотность
Цифровые системы связи
Сотовая связь третьего поколения
Сетевая компьютеризация
Электронная коммерция
Офшорное программирование

Вопросы для самопроверки

1. Какова роль средств связи и телекоммуникаций в современной мировой экономике?
2. Охарактеризуйте уровень развития средств связи и телекоммуникаций в России.
3. Опишите характеристики основных средств связи.
4. Сравните уровень развития основных средств связи и телекоммуникаций в России с ведущими промышленно развитыми странами.
5. Охарактеризуйте потенциальные возможности развития информационных технологий в России и возможности доступа к мировым информационным системам.

Глава 18 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КОМПЛЕКС НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

18.1. СУЩНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КОМПЛЕКСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, ЕГО СТРУКТУРА

Потребительский комплекс национальной экономики представляет собой сегмент хозяйственного комплекса страны, объединяющий производства, нацеленные на удовлетворение индивидуальных потребностей членов общества. Этот комплекс является одним из важнейших звеньев в хозяйственной системе страны, функциональное назначение которого — обеспечение материальными благами и услугами жизненного процесса людей в его постоянном течении и возобновлении.

Спектр потребностей населения чрезвычайно разнообразен, и его структура подвижна. При сохранении устойчивого ядра потребностей в основной продукции жизнеобеспечения (пища, одежда, жилье, медикаменты) на их состав и структуру потребительского спроса оказывают влияние многие факторы — уровень экономического развития страны и благосостояния ее граждан, культурные традиции и природно-климатические условия.

Важнейшей целью социально-экономического развития страны является обеспечение достойных стандартов жизни современного и будущих поколений, а ключевой целью развития ее потребительского комплекса — всестороннее обеспечение качественными товарами и услугами материальных и духовных потребностей граждан.

Границы национального потребительского комплекса в связи с его разносторонней деятельностью весьма широки, в них включаются предприятия, относимые к различным институциональным секторам экономики, и производства, относящиеся к различным сферам экономической деятельности.

В рамках каждого институционального сектора осуществляется деятельность, нацеленная на удоалетворение индивидуальных потребностей и спроса населения. И в «институциональные» границы потребительского комплекса экономики в той или иной мере могут быть включены предприятия всех институциональных секторов экономики.

В составе потребительского комплекса можно выделить два крупных производственных блока:

- *материально-вещественный блок видов деятельности*, включающий деятельность по производству материально-вещественных видов продукции для конечного потребления населения

(например, продовольственные и непродовольственные товары народного потребления) и его накопления (жилье, ценности из драгоценных металлов и камней);

- *блок услуг*, объединяющий виды деятельности, связанные с производством услуг потребительского характера.

Материально-вещественный производственный блок потребительского комплекса

Ключевые позиции в обеспечении нужд *конечного потребления населения* принадлежат предприятиям, производящим продукцию жизнеобеспечения — продукты питания, одежду и обувь. Значимое место в структуре спроса населения занимает продукция машиностроения и бытовой химии.

Основные показатели работы ключевых структурных элементов *материально-вещественного блока потребительского комплекса* представлены в табл. 18.1–18.4.

Блок услуг потребительского комплекса

В блок услуг потребительского комплекса в первую очередь включаются виды деятельности, обеспечивающие физическое здоровье и духовное развитие населения, обслуживание различного рода бытовых, жилищно-коммунальных, транспортно-коммуникационных потребностей населения, а также процесс товарообмена на потребительском рынке. В спектре потребительских услуг возрастающую роль играют услуги финансового характера, туристические, риэлторские.

Важной особенностью сферы услуг потребительского комплекса является наличие в ней услуг двух типов — услуги рыночного характера и нерыночные услуги.

Услугами рыночного характера являются услуги, стоимость которых оплачивается непосредственно их конечными потребителями (населением) по рыночным ценам. Их производят предприятия сферы услуг, работающие на коммерческой основе — например, платные поликлиники, частные образовательные учреждения, предприятия по бытовому обслуживанию населения и т.д. Эти услуги производятся в основном двумя институциональными секторами «нефинансовые корпорации» и «финансовые корпорации». Также определенная часть этих услуг производится сектором «домашние хозяйства» (частное репетиторство, частный извоз и др.).

Услугами нерыночного характера являются услуги, оплачиваемые из бюджетных или спонсорских средств и передаваемые населению как конечному потребителю бесплатно или по экономически незначимым (т.е. ниже издержек по их производству) ценам. Основным поставщиком нерыночных услуг является институциональный сек-

Таблица 18.1

Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака»

	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Общая характеристика			
Число действуюших организаций (на конец года)	53 510	49 973	...
Объем отгруженной продукции (работ, услуг), млрд руб.	1729	2143	2641
Индекс производства, в % к предыдущему году	107,0	106,1	101,1
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	1436	1457	1439
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн руб.	83 453	102 025	123 489
Уровень рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	8,8	9,3	10,8
Производство основных видов продуктов			
Мясо, включая субпродукты 1-й категории, тыс. т	2185	2561	2858
Колбасные изделия, тыс. т	2198	2411	2444
Товарная пищевая рыбная продукция (включая консервы рыбные), млн т	3,2	3,5	3,3
Масла растительные, тыс. т	2755	2735	2466
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн т	10,0	10,5	10,0
Масло животное, тыс. т	268	272	278
Хлеб и хлебобулочные изделия, млн т	11,4	12,5	13,5
Сахар-песок, тыс. т	5833	6112	5870
Алкогольные напитки в абсолютном алкоголе, млн дкл	98,4	111	107

тор «Государственные учреждения». На его долю приходится более 90% в общем объеме нерыночных услуг. Относительно меньшая часть услуг нерыночного характера производится институциональным сектором «Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства» (НКООДХ). К услугам, производимым данным сектором, относятся услуги различных общественных, религиозных организаций.

Основная часть нерыночных услуг, оплачиваемых из бюджетных средств, относится к культурно-просветительной деятельности (услуги дошкольных и учебных заведений, музейно-библиотечная деятельность и пр.), к деятельности в области здравоохранения и

Таблица 18.2

Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «Текстильное и швейное производство»

	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Общая характеристика			
Число действующих организаций (на конец года)	15 191	14 367	...
Объем отгруженной продукции (работ, услуг), млрд руб.	131	137	145
Индекс производства, в % к предыдущему году	112,1	98,7	95,5
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	463	431	391
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн руб.	1961	1754	1029
Уровень рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	3,5	5,2	4,7
Производство основных видов продуктов			
Ткани — всего, млн кв. м	2804	2700	2463
Чулочно-носочные изделия, млн пар	325	338	314
Трикотажные изделия, млн шт.	114	111	119
Швейные изделия, млн шт.:			
пальто, полупальто и плащи	1.4	1,2	1,6
куртки	8,4	6,7	6,0
костюмы	7,1	6,3	5,0
платья	3,2	3,8	3,8
сорочки верхние	3,5	4,0	3,8

физической культуры (районные поликлиники, больницы, спортивно-оздоровительные комплексы), а также в области предоставления жилищно-коммунальных услуг.

В блоке услуг потребительского комплекса выделяется группа особо важных услуг, необходимых членам общества,— это, в первую очередь, услуги здравоохранения, образования и культуры, а также жилищно-коммунальные услуги. Данную группу услуг часто называют «социальной сферой услуг». Государство выделяет значительные суммы бюджетных средств на поддержку социальной сферы услуг, что обеспечивает доступ к этим жизненно важным благам всех граждан страны независимо от уровня их доходов.

Нерыночные услуги потребительского назначения являются социальными трансфертами в натуральной форме, предоставляемыми населению государственными учреждениями и сектором ***некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства***.

Таблица 18.3

Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви»

	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Общая характеристика			
Число действующих организаций (на конец года)	1559	1424	...
Объем отгруженной продукции (работ, услуг), млрд руб.	24,7	29,5	29,7
Индекс производства, в % к предыдущему году	122,2	100,0	101,7
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	67	79	71
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн руб.	877	1026	989
Уровень рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	6,9	6,2	8,0
Производство основных видов продуктов			
Обувь, млн пар	57,3	54,2	56,5
в том числе для детей (до 24 размера включительно):	13,6	14,2	12,2
обувь спортивная	4,9	2,6	2,3
валяная и фетровая обувь	4,0	4,0	3,5
обувь резиновая	17,4	21,0	22,0
хромовые кожтовары, млн кв. дм	2014	2489	2399
юфтевые кожтовары, млн кв. дм	110	88,2	68,3
жесткие кожтовары, млн кв. дм	75,5	74,3	66,5

Так, в общем объеме услуг, предоставлявшихся в 2008 г. потребительским комплексом населению, на долю нерыночных услуг, оплачиваемых из бюджетных источников, приходилось более 38%, нерыночных услуг НКООДХ — 2,5%, население оплачивало 59% общей стоимости потребленных услуг. В общем объеме потребительских товаров и услуг, потребляемых населением, удельный вес нерыночных услуг составляет немногим более 15%.

Объективный ход экономического развития, сопровождающийся ростом доходов населения, обусловливает постепенное снижение доли нерыночных услуг и субсидируемых государством жилищно-коммунальных услуг в общем объеме потребительских услуг. Это связано, во-первых, с расширением спроса населения на услуги платного характера, который наблюдался при росте реальных доходов населения, а во-вторых, с ростом цен на платные услуги, заметно опережающим рост стоимости нерыночных услуг, в-третьих, с проведением реформы жилищно-коммунального хозяйства и постепен-

Таблица 18.4

Отдельные характеристики производства потребительских товаров других видов экономической деятельности

	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Производство машин и оборудования			
машины стиральные, тыс. шт.	2016	2713	2694
электропылесосы, тыс. шт.	584	649	1252
электроутюги, тыс. шт.	233	178	147
холодильники и морозильники бытовые, тыс. шт.	2995	3539	3728
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования			
устройства радиоприемные, тыс. шт.	184	152	65,1
телевизоры, тыс. шт.	4601	6823	7028
видеомагнитофоны, тыс. шт.	94,2	0,004	...
фотоаппараты, тыс. шт.	2,3	1,4	2,7
часы бытовые, млн шт.	1,7	1,8	1,4
Производство транспортных средств и оборудования			
легковые автомобили, тыс. шт.	1178	1294	1470
мотоциклы и мотороллеры, тыс. шт.	5,8	3,8	1,9
велосипеды (без детских), тыс. шт.	1048	1513	1434
Производство основных видов продукции прочих производств			
Мебель:			
столы, тыс. шт.	4216	4816	5597
стулья и кресла, тыс. шт.	5,0	5,3	6,8
шкафы, тыс. шт.	4662	5156	6004
диваны, кушетки, тахты, тыс. шт.	425	592	701

ным переходом к бездотационной оплате жилищно-коммунальных услуг. Так, в частности, удельный вес услуг нерыночного характера в общем объеме потребляемых населением услуг образования и здравоохранения сократился с 84% в 2002 г. до 80% в 2008 г. Фактический уровень платежей населения за жилое помещение и коммунальные услуги в общем объеме издержек, связанных с производством жилищно-коммунальных услуг, повысился с 87% в 2000 г. до 95% в 2008 г.

18.2. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КОМПЛЕКСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Уровень потребностей, их структура, объем фактического удовлетворения на каждом историческом этапе определяются главным образом степенью развития производства, состоянием материально-технической базы, уровнем развития производительных сил.

Подлежащие удовлетворению (со стороны рыночных производителей) потребности населения выступают в форме платежеспособного спроса населения. Уровень и структура платежеспособного спроса определяются объективными и субъективными факторами.

Объективные факторы, в особенности экономические, среди которых выделяют в качестве главных доходы населения и уровень розничных цен, играют главную роль в формировании спроса. Действие субъективных факторов связано с системой личных потребительских предпочтений, в основе которых лежит субъективная оценка потребителем полезности данного товара или услуги.

Уровень и структура внутреннего платежеспособного спроса на отечественные потребительские товары и услуги определяются действием совокупности факторов, среди которых целесообразно выделять такие, как:

- общий уровень развития национальной экономики (определяющий, в частности, государственную бюджетную и социальную политику);
- уровень и динамика благосостояния населения страны (уровень денежных доходов и дифференциация населения по уровню душевых доходов, степень удовлетворения потребностей в материальных благах и услугах и т.п.);
- демографические факторы (численность, физиологические особенности и половозрастной состав населения, семейное положение, соотношение городского и сельского населения и т.п.);
- факторы, воздействующие на производственные отношения (распределение населения по отраслям и сферам занятости национальной экономики, профессиональный состав трудовых ресурсов, условия труда и т.п.);
- географические и природно-климатические факторы;
- уровень развития рыночной инфраструктуры;
- уровень конкурентоспособности отечественной продукции относительно импортных аналогов и наличие на внутреннем потребительском рынке конкурирующей (по цене и потребительским свойствам) импортной продукции.

В открытой экономике, функционирующей по рыночным принципам, как правило, обеспечивается баланс между спросом и пред-

ложением. Если совокупный платежеспособный спрос, предъявляемый на какой-либо продукт, превышает его текущее предложение на рынке, то возникающие дисбалансы компенсируются либо за счет повышения цен, либо за счет расширения импортных поставок.

Многочисленные индивидуальные решения, принимаемые предъявителями спроса и продавцами (поставщиками товаров и услуг), реализуются и взаимоувязываются через систему потребительского рынка товаров и услуг.

Потребительский рынок — экономическая категория, применяемая для обозначения сектора внутреннего рынка товаров и услуг, где населением осуществляется купля потребительских товаров и услуг, а торговым посредником (или производителем услуги) — их продажа. Потребительский рынок выполняет важную экономическую функцию по доведению продукции потребительского комплекса до конечного потребителя — населения.

Элементами инфраструктуры потребительского рынка являются предприятия розничной торговли, сферы услуг, вещевые и продовольственные рынки. Развитость инфраструктуры потребительского рынка — важное условие, обеспечивающее сбалансированность потребительского спроса и предложения продукции потребительского комплекса по территории страны.

Совокупный объем предъявленного платежеспособного спроса на потребительские товары отечественного и импортного производства характеризуется показателем «оборот розничный торговли». Оборот розничной торговли оценивается по стоимостному объему покупок населения в розничной торговой сети, а также на вещевых и продовольственных рынках.

В течение ряда последних лет отмечалась устойчивая положительная динамика оборота розничной торговли (табл. 18.5), что было связано с высокими темпами роста реальных доходов населения.

Особенностью структуры оборота розничной торговли России является сохранение в течение достаточно длительного периода устойчиво высокой доли импортных товаров (по оценке, до 35–40%). Это свидетельствует о высокой импортозависимости российского потребительского рынка и сохраняющихся низких конкурентных способностях предприятий материального блока потребительского комплекса (в первую очередь, производящих одежду, обувь, продукцию машиностроения).

Сохраняющаяся высокая импортоориентированность покупательного спроса является серьезным сдерживающим фактором для развития отечественного производства потребительских товаров, поскольку значительная часть дохода населения уходит из страны на финансирование зарубежных производителей.

Таблица 18.5

Основные показатели розничной торговли

	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Оборот розничной торговли — всего, млрд руб.	8711,9	10 869,0	13 919,6
В том числе:			
оборот торгующих организаций	7000,3	9218,6	12 088,9
продажа товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках	1711,6	1650,4	1830,7
Из общего объема оборота розничной торговли, в %:			
продовольственные товары	45,3	45,0	45,6
непродовольственные товары	54,7	55,0	54,4
Индексы физического объема оборота розничной торговли — всего, в % к предыдущему году	114,0	116,0	113,0
Индексы физического объема оборота розничной торговли продовольственными товарами, в % к предыдущему году	111,0	113,0	109,0
Индексы физического объема оборота розничной торговли непродовольственными товарами, в % к предыдущему году	117,0	119,0	117,0

Расходы населения на платные услуги характеризуются статистическим показателем «платные услуги населению». Его динамика достаточно близко отражает динамику развития сектора рыночных потребительских услуг.

Конкуренция, на основе которой формируется гибкая система обратных связей в экономике, является одним из определяющих факторов организации производства, ориентированного на неуклонное развитие и совершенствование. Конкурентные отношения между производителями потребительских товаров стимулируют производителей применять интенсивные методы хозяйствования как в части использования наличных ресурсов, так и в области освоения достижений научно-технического прогресса.

В условиях осуществления и углубления радикальных преобразований в национальной хозяйственной системе страны организация деятельности потребительского комплекса базируется на основе плюрализма форм собственности. Производство товаров и услуг потребительского спроса осуществляется на предприятиях различных форм собственности (государственной, муниципальной, частной и смешанной — частногосударственной, российско-иностранной и др.), предусмотренных законодательством страны.

Таблица 18.6

Состав и динамика платных услуг

	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Все оказанные услуги, млрд руб.	2798,9	3424,7	4083,4
В % к предыдущему году в сопоставимых ценах	107,6	107,7	104,4
Структура платных услуг в % к их общей стоимости			
Все оказанные услуги	100	100	100
В том числе:			
бытовые	9,9	9,7	9,9
транспортные	21,2	20,9	21,6
связи	18,6	19,9	19,8
жилищные	5,6	5,4	5,2
коммунальные	18,0	17,6	17,5
гостиниц и аналогичных средств размещения	2,7	2,7	2,6
культуры	2,2	1,7	1,6
туристские	1,6	1,6	1,8
физической культуры и спорта	0,6	0,6	0,6
медицинские	4,9	4,7	4,8
санаторно-оздоровительные	1,5	1,4	1,4
ветеринарные	0,2	0,2	0,2
правового характера	2,5	2,6	2,5
системы образования	6,9	7,1	7,0
другие услуги	3,6	3,9	3,5

Технологическая структура производства практически всех отраслей потребительского комплекса позволяет организовывать производство различных размеров, включая наиболее эффективные (для производства товаров и услуг потребительского характера) малые и средние предприятия.

В развитии многих отраслей потребительского комплекса весьма высока роль малого бизнеса, определяемого способностью малых предприятий быстро адаптировать производство к изменению потребительских предпочтений.

Расширение сети малых предприятий и обеспечение их эффективной деятельности позволит решить две важные социально-экономические задачи:

наиболее полное удовлетворение потребностей населения и производственной сферы в необходимых видах товаров и услуг отечественных товаропроизводителей, выдерживающих конкуренцию с импортными товарами;

- создание новых рабочих мест, способствующих увеличению занятости населения.

Целевыми задачами развития национального потребительского комплекса являются:

- обеспечение российского населения высококачественными отечественными продовольственными и непродовольственными товарами;
- обеспечение потребителям необходимого жизненного комфорта за счет облегчения труда в домашнем хозяйстве, экономии свободного времени и рационального его использования;
- обеспечение населения высококачественными услугами в области здравоохранения, образования и культурного развития, физической культуры и отдыха, страхования, а также в сфере жилищно-коммунальных, бытовых, информационных и прочих видов услуг;
- расширение экспорта российских товаров народного потребления и снижение импортозависимости российского потребительского рынка;
- развитие сети инфраструктурных объектов и повышение их комфортности в сфере отдыха (туризма), что обеспечит расширение экспорта туристических услуг.

Решение целевых задач развития национального потребительского комплекса тесно связано с развитием процессов по повышению его конкурентоспособности — улучшением потребительских свойств выпускаемой продукции и снижением издержек производства.

Выводы

1. Современный этап развития любой национальной экономики характеризуется усилением ее социальной ориентации на развитие человека, повышением направленности действующих в ней хозяйственных структур на решение социальных задач.

2. Одним из путей удовлетворения социально-экономических потребностей населения является формирование и развитие потребительского комплекса национальной экономики, функциональное назначение которого состоит в создании необходимых материальных и социально-культурных условий жизнедеятельности населения.

3. Потребительский комплекс национальной экономики страны представляет собой высокоразвитую и сложную структуру, включающую два крупных блока — блок по производству разнообразных товаров народного потребления и блок по производству различного рода потребительских услуг.

4. Функциональное назначение потребительского комплекса национальной экономики состоит в:

- обеспечении населения высококачественными продовольственными и непродовольственными товарами;
- в облегчении труда в домашнем хозяйстве, обеспечении необходимого жизненного комфорта;
- экономии свободного времени и рационального его использования;
- создании материальной основы для увеличения объема и совершенствования структуры потребления и накопления;
- стимулировании научно-технического прогресса и развитии инновационной деятельности;
- обеспечении сбалансированности и эффективности функционирования национальной хозяйственной системы;
- обеспечении социального развития, социального обслуживания и социальной безопасности.

5. Для того чтобы успешно решать задачи, стоящие в области социального развития и повышения уровня жизни народа, необходимо владеть действенными инструментами управления потребительским комплексом, иметь эффективные рычаги воздействия на развитие комплекса в целом и входящие в его состав отрасли, видеть перспективы развития, оценивать и предвосхищать последствия принимаемых решений.

Термины и понятия

Потребительский комплекс и его границы
Социально-экономические потребности
Рыночные услуги
Нерыночные услуги
Платежеспособный спрос
Потребительский рынок
Импортозависимость потребительского рынка
Конкуренция

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоят задачи социальной политики государства в условиях проведения рыночных реформ и на этапе экономического роста?
2. Дайте определение потребительского комплекса национальной экономики.
3. Каково функциональное назначение потребительского комплекса национальной экономики?
4. Какие факторы влияют на состояние и развитие потребительского комплекса?
   Какой признак является ключевым для включения производств в состав потребительского комплекса?
5. Какова роль платежеспособного спроса в процессе формирования и развития потребительского комплекса?

7. Назовите основные задачи развития национального потребительского комплекса.
8. Чем определяется понятие «социальная сфера»?
9. Какова роль потребительского рынка в процессе формирования потребительского комплекса?
10. Каково влияние конкуренции на развитие потребительского рынка?
11. Какова роль институционального сектора «государственные учреждения» и бюджетного финансирования в производстве продукции потребительского комплекса и обеспечении потребительского спроса?

19.1. МЕТОДОЛОГИЯ ВЫДЕЛЕНИЯ КОМПЛЕКСА УСЛУГ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Комплекс услуг — это совокупность отраслей (видов деятельности) национальной экономики, создающих особого вида продукты, потребляемые непосредственно в процессе его производства.

В отличие от товаров услуги невозможно хранить и накапливать. Соотношение нематериальных и материальных свойств может находиться в разном диапазоне для различных услуг. Существуют услуги чисто нематериального характера, например, услуги образования. Наряду с этим имеются отрасли услуг, характеризующиеся высокой степенью материальности, например, услуги жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), транспортные услуги.

В соответствии с применявшимся до 2005 г. Общероссийским классификатором отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) к сфере услуг относились следующие отрасли: транспорт и связь; торговля, посредническая деятельность и общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство и непроизводственные бытовые услуги; здравоохранение, образование, культура и искусство; наука и научное обслуживание, геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы; финансы, кредит, страхование, управление (включая оборону). Кроме того, в составе промышленности выделялись производственные бытовые услуги.

В применяемом с 2005 г. Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД) сферу услуг представляют в основном следующие сводные разделы: оптовая и розничная торговля; ремонт; гостиницы и рестораны; транспорт и связь; финансовая деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение; образование; здравоохранение; прочие коммунальные, социальные и персональные услуги; предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства. Кроме того, услуги представлены и в других разделах ОКВЭД.

19.2. СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСА УСЛУГ В РОССИИ

Для характеристики крупных структурных сдвигов в народном хозяйстве в мировой статистике широко используется ***трехсекторное деление экономики***: на первичный сектор (сельское и лесное

хозяйство), вторичный (промышленность) и третичный (сфера услуг). Как показывает практика двух последних столетий, для аграрного периода развития цивилизации доминирующим был первичный сектор, для индустриального периода — вторичный, а для периода становления постиндустриального общества — третичный сектор. В современных развитых экономиках в секторе услуг создается до $^2/_3$ и более совокупного ВВП и сосредоточивается подавляющая доля занятых.

Поскольку различные отрасли сферы услуг неодинаково отражают динамику становления постиндустриального общества, в аналитических целях сферу услуг подразделяют на три подсектора: собственно третичный (услуги по обслуживанию материального производства), четвертичный (торговля, финансы, страхование, операции по обслуживанию недвижимости) и пятеричный, куда относят информационно-научные, образовательные, деловые и управленческие услуги, т.е. отрасли, прогрессивное развитие которых определяет модель будущего постиндустриального общества и экономики знаний.

В процессе реформирования российской экономики доля сектора услуг выросла. В настоящее время на него приходится 57% ВВП и 56% общей численности занятых. Это создает видимость приближения структуры российской экономики к соответствующей структуре постиндустриальных стран. Однако рост доли услуг в российской экономике связан, во-первых, с резким сокращением производства в промышленности и сельском хозяйстве; во-вторых, с ростом услуг в области торговли, финансов и посреднических операций, в том числе со спекулятивными сделками. В то же время в тяжелом состоянии оказались отрасли услуг, определяющие переход к инновационной экономике и оказывающие решающее влияние на ее конкурентоспособность на мировом рынке — наука и научное обслуживание, образование и здравоохранение. На протяжении периода реформ Россия постепенно сдавала позиции по показателям интеллектуального и человеческого потенциала.

Наряду с рыночным сектором в современной смешанной экономике выделяют общественный сектор, где производятся общественные блага, финансируемый преимущественно за счет государственных финансов. Это гарантирует доступность общественных благ всем слоям общества независимо от их платежеспособности. Общественный сектор включает услуги органов государственного управления, обороны и безопасности, фундаментальной науки, санитарно-экологические и противоэпидемические услуги. Многие услуги занимают промежуточное положение между чистыми общественными благами, или нерыночными услугами, с одной стороны, и частными рыночными услугами — с другой. Они относятся к смешанным благам и включают услуги сетевых производств — транспортных, газо-

вых, электрических, тепловых, трубопроводных и т.д., где по технико-экономическим соображениям невозможно реализовать принципы исключаемости и конкурентности, а также социально значимые услуги, обладающие положительным внешним эффектом — образование, здравоохранение и неразвлекательные виды культуры.

Учитывая высокую социальную значимость социально-культурных услуг, государство оказывает приоритетную поддержку указанным видам деятельности, обеспечивая необходимые гарантии потребления и доступности услуг социально-культурной сферы.

19.3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Существует несколько схем реализации государственных гарантий права граждан на образование. По традиционной схеме бюджетное финансирование сочетается с принадлежностью образовательных учреждений к государственной или муниципальной собственности.

В более сложных схемах за государством сохраняется функция контрактного бюджетного финансирования образовательных программ, которые на конкурсной основе размещаются среди государственных и негосударственных, некоммерческих учебных заведений. Предусматривается также косвенная государственная поддержка образовательных учреждений независимо от их организационно-правовой формы с помощью налоговых льгот как им непосредственно, так и их донорам. Существуют также схемы их государственной финансовой поддержки с помощью механизма персонифицированного финансирования, т.е. выделения целевых бюджетных средств в форме студенческих кредитов, образовательных ваучеров или государственных стипендий.

За годы реформ система образования в РФ претерпела существенные изменения, связанные с сокращением более чем на половину его финансирования, изменениями в нормативно-правовой базе и процессами адаптации образовательных учреждений к условиям рыночной экономики. Действие демографических факторов проявилось в тенденции уменьшения числа детей дошкольного и школьного возраста, а в настоящее время в сокращении числа выпускников средних школ, абитуриентов вузов и ссузов.

В связи с появлением вариативности образовательных программ многие государственные школы получили статус гимназий и лицеев, число которых за последние 10 лет выросло почти в 10 раз. За истекшие 10 лет численность учащихся в учреждениях начального профессионального образования упала на 20%, в то время как численность

учащихся средних специальных учебных заведений осталась на уровне 1992 г., главным образом за счет негосударственных образовательных учреждений и роста платного приема. За годы реформ число студентов вузов возросло в 1,5 раза, главным образом за счет бурного развития негосударственных вузов и расширения платного приема студентов в государственные вузы, который сегодня составляет более половины от общего приема.

В целом, несмотря на активные процессы адаптации, происходившие в сфере образования, ее состояние характеризуется нестабильностью: недофинансирование образования из всех источников ведет к снижению качества образования; сохраняются структурные диспропорции между предложением образовательных услуг и потребностями развивающегося рынка труда.

В настоящее время Россия переживает реформу системы образования, важной составляющей которой является введение единого госэкзамена для выпускников школ (ЕГЭ).

Теоретически возлагаются надежды на преимущества введения ЕГЭ, в частности на сокращение коррупции при приеме в престижные вузы, на расширение доступности столичных вузов для школьников из провинции, а также на усиление вузовской ориентации общеобразовательной школы как фактора повышения качества знаний учащихся. Однако практика применения ЕГЭ не оправдывает этих надежд. Коррупция сократилась в престижных вузах, однако она переместилась в сферу сдачи ЕГЭ. Переход к ЕГЭ как основной форме итоговой аттестации знаний школьников не привел к повышению качества общего среднего образования и развитию творческих способностей учащихся. В современных условиях, когда в старших классах средней школы учащиеся обязаны выбрать 4 профильных предмета, по которым проводится специальный тренинг для сдачи ЕГЭ, это ведет к усеченному освоению учебной программы полной средней школы. Немалая часть образовательного сообщества выступает за перевод ЕГЭ из основной обязательной формы проверки знаний выпускников школ в добровольную и вспомогательную форму экзаменов. Весной 2010 г. большинство депутатов Государственной Думы РФ не поддержали проекты о внесении изменений в законодательство об образовании в части проведения вступительных испытаний в учреждениях среднего и высшего профессионального образования и изменения порядка вступительных испытаний для поступающих в вузы. Таким образом, ЕГЭ сохраняется как обязательная основная форма вступительных испытаний для поступающих в вуз. При этом 24 ведущих вуза получили право вводить собственные вступительные испытания в дополнение к результатам ЕГЭ.

Важную роль в изменении механизма финансирования образовательных учреждений может сыграть внесенный Правительством РФ

в Государственную Думу РФ пакет законопроектов о совершенствовании правового положения государственных (муниципальных) учреждений. Согласно этому документу с 2011 г. в сфере образования и других отраслях социальной сферы устанавливаются следующие типы государственных (муниципальных) учреждений: автономные, бюджетные и казенные. Бюджетные учреждения переходят от сметного порядка финансирования к системе целевого бюджетного субсидирования. Устанавливается не только сумма ассигнований на объем оказываемых услуг, но и определяются требования к качеству и результатам выполняемой работы. Бюджетные учреждения получат право самостоятельного распоряжения доходами от платной деятельности.

Другим направлением реформы системы образования в РФ является переход на двухуровневую систему высшего образования (бакалавр — магистр) в связи с вступлением России в 2003 г. в Болонский процесс. В том же году Берлинская конференция рекомендовала европейским странам к 2010 г. принять меры по гармонизации национальных систем с европейской многоуровневой системой высшего образования. В соответствии с этой рекомендацией в России в марте 2009 г. принят Федеральный закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации (в части установления уровневого высшего профессионального образования)», который предусматривает к 2010 г. завершить переход на уровневую систему «бакалавр—магистр».

Однако централизованный порядок перехода на новую систему в течение года в масштабе всей страны приобрел бюрократический характер, поскольку не были учтены интересы вузовских коллективов, абитуриентов, их родителей и работодателей. Это сопряжено с немалыми социально-экономическими издержками реформирования российской системы высшего образования в формате Болонского процесса. В результате принято решение о завершении данного процесса в 2011 г.

19.4. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В последнее десятилетие состояние здоровья населения России заметно ухудшилось. Сегодня средняя продолжительность жизни граждан России по крайней мере на 10 лет меньше, чем в развитых странах, смертность от болезней кровообращения, а также инфекционных и паразитарных заболеваний в 2 и более раз выше. Система здравоохранения в современной России является жизненно важной для сохранения общества и обеспечения национальной безопасности. Однако сокращение на $^1/_3$, по сравнению с дореформенным пе-

риодом, бюджетного финансирования резко ухудшило доступность медицинской помощи для большинства населения.

В 1990-е гг. в России был осуществлен переход от государственно-бюджетной модели здравоохранения к бюджетно-страховой. В новой отечественной модели в соответствии с мировой практикой предусматривается два вида ***медицинского страхования***: обязательное и добровольное. Формирование фондов *обязательного* медицинского страхования (ОМС) осуществляется на двухсторонней основе: за счет средств государства и платежей работодателей. При *добровольном* медицинском страховании (ДМС) страхователями являются граждане и предприятия, а источниками — личные доходы и прибыль.

Важным в новой модели здравоохранения является положение о правах граждан в системе медицинского страхования на выбор медицинской страховой организации, медицинского учреждения и врача; получение медицинских услуг в соответствии с условиями договора о медицинском страховании, право предъявления иска страхователю, страховой медицинской организации и учреждению здравоохранения на материальное возмещение причиненного по их вине ущерба.

При введении системы ОМС в России учитывали следующие ее достоинства.

Во-первых, она позволяет расширить возможности привлечения дополнительных средств для финансирования медицинского обслуживания.

Во-вторых, она придает движению финансовых средств, направляемых на охрану здоровья, адресно-целевой характер, поскольку они аккумулируются в государственных внебюджетных фондах обязательного медицинского страхования.

В-третьих, организация медицинского страхования строится на базе договорных отношений, где четко конкретизированы обязательства сторон и установлен контроль за их выполнением.

В-четвертых, всеобщий обязательный характер медицинского страхования позволяет объединить социальные риски в крупных масштабах, осуществить солидарную раскладку ущерба и повысить уровень страховой социальной защиты населения.

Российская модель ОМС имеет ряд особенностей. Во-первых, в России взносы на ОМС невелики и осуществляются они при страховании работающих граждан за счет страховых взносов (единого социального налога в 2001–2009 гг.) работодателей, а неработающего населения — за счет целевых платежей региональных и местных бюджетов в территориальные фонды ОМС. Российская модель ОМС разрешает выполнять функции страховщиков как страховым медицинским компаниям, так и филиалам территориальных фондов ОМС.

Во-вторых, в российскую практику ОМС вошла процедура пересмотра государственных гарантий в сфере оказания медицинской помощи в сторону сокращения объема гарантированных государством финансовых обязательств. Усиление разрыва между уровнем официальных государственных гарантий и их финансовым обеспечением дискредитирует идею ОМС. Из-за недоплаты взносов из региональных и местных бюджетов значительная часть субъектов РФ программы ОМС не выполняет.

В-третьих, страховые компании в своей финансовой деятельности не несут экономической ответственности за возможные отклонения фактических расходов от нормативных, они по существу исполняют роль транслятора средств от фондов ОМС в лечебно-профилактические учреждения.

Необходимо преодолеть чрезмерную децентрализацию управления здравоохранением и повысить координирующую роль Минздравсоцразвития РФ, особенно в работе по обоснованию квоты на финансирование здравоохранения в трансфертах, направляемых Минфином РФ в субъекты Федерации. Должно быть укреплено взаимодействие министерства с Федеральным фондом ОМС и его структурами на местах, особенно в области управления финансовыми ресурсами. Следует усилить влияние министерства на формирование политики выравнивания условий деятельности территориальных фондов по финансированию программ ОМС. Целесообразно совершенствовать порядок планирования бюджетов в рамках программ ОМС, который бы базировался на подушевых нормативах финансирования с учетом фактора депопуляции населения РФ и ее регионов. Важно обеспечить внедрение оптимальной модели ОМС в субъектах РФ. Было бы дешевле и надежней осуществлять ОМС через государственную систему социального страхования, а добровольное медицинское страхование — через систему частных страховых медицинских компаний.

С 2001 г. в России взят курс на постепенную трансформацию бюджетно-страховой модели здравоохранения в преимущественно страховую модель.

Вместе с тем реализация Концепции модернизации ОМС показала, что она содержит ряд недостатков, которые должны быть устранены.

Во-первых, необходимо осуществить модернизацию ОМС в контексте реформирования всей системы социального страхования, в увязке с реформированием Фонда социального страхования РФ и обязательного страхования профессиональных рисков.

Во-вторых, остается нерешенным вопрос о недоплате страховых платежей за неработающее население за счет средств бюджетов субъектов РФ, о выравнивании условий финансирования территориаль-

ных программ ОМС в субъектах РФ. Последний вопрос решался путем централизации доходов системы ОМС в Федеральном фонде ОМС, что ведет к хроническому дефициту бюджетов территориальных фондов ОМС.

Наконец, Минздравсоцразвития РФ была предложена программа радикальной реструктуризации системы здравоохранения страны с приоритетом развития первичной медицинской помощи и института врачей общей практики. При этом предполагалось значительное сокращение числа больничных коек, а также должностей врачей-специалистов в амбулаторно-поликлинических учреждениях. Отдельные положения данной программы вошли в приоритетный национальный проект «Здоровье».

Данный проект включает два направления: развитие первичной медико-санитарной помощи и обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью. Основными задачами по первому направлению являются повышение доступности и качества первичной медико-санитарной помощи, в результате чего предполагается радикальное сокращение заболеваемости рядом болезней (ВИЧ-инфекция, гепатит В, краснуха, грипп), снижение материнской и младенческой смертности, временной нетрудоспособности. Целью направления «Обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью» является значительное повышение обеспеченности населения центрами и услугами высокотехнологичной медицинской помощи.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., утвержденной Правительством РФ в конце 2008 г., основной целью государственной политики в области здравоохранения является формирование системы, обеспечивающей доступность медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям медицинской науки. Она предполагает решение следующих приоритетных задач:

- Обеспечение государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи в полном объеме.
- Модернизация системы ОМС и развитие системы ДМС, в том числе: осуществление перехода на одноканальную модель финансирования медицинской помощи в системе ОМС; введение страховых взносов на ОМС по единому тарифу для всех работодателей и индивидуальных предпринимателей; введение предельного размера годового заработка, на который начисляются страховые взносы; установление единых требований к определению размера азносов субъектов РФ на ОМС неработающего населения; создание эффективной системы выравнивания фи-

нансового обеспечения территориальных программ государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи на основе минимальных подушевых нормативов; создание системы управления качеством медицинской помощи.

- Повышение эффективности системы организации медицинской помощи, в том числе: обеспечение доступности для населения эффективных технологий оказания медицинской помощи на всех ее этапах; развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи и повышение роли профилактического лечения лиц, состоящих в группе риска по социально значимым заболеваниям; совершенствование службы скорой медицинской помощи с оптимизацией сроков ее оказания; обеспечение преемственности в оказании медицинской помощи, включая реабилитационные методы и санаторно-курортное лечение; развитие системы охраны здоровья матери и ребенка на всех этапах оказания медицинской помощи; открытие в сельской местности кабинетов врачей общей практики и семейных врачей; обеспечение потребности населения в получении высокотехнологичной медицинской помощи на основе государственного задания; формирование правовой базы, обеспечивающей защиту прав пациентов.
- Улучшение лекарственного обеспечения граждан, в том числе: повышение доступности для граждан лекарственных средств при проведении амбулаторного лечения на основе сочетания государственных программ лекарственного обеспечения и медицинского страхования граждан; обеспечение полного цикла производства на территории РФ стратегически необходимых лекарственных средств и изделий медицинского назначения; определение перечня лекарственных средств, предоставляемых бесплатно или с частичной оплатой за счет средств ОМС; совершенствование государственного регулирования цен на лекарственные средства и изделия медицинского назначения, предоставляемые гражданам.
- Информатизация системы здравоохранения, в том числе: внедрение электронного документооборота в медицинских организациях; создание медицинского информационного и образовательного ресурса.
- Развитие медицинской науки и инноваций в сфере здравоохранения, повышение квалификации медицинских работников и создание системы повышения мотивации к качественному труду.
- Совершенствование системы охраны здоровья населения, в том числе: пропаганда и формирование здорового образа жизни и повышение ответственности работодателя за здоровье своих работников и населения за собственное здоровье; разработка и

реализация программ по профилактике алкоголизма, табакокурения и других факторов риска; формирование культуры здорового питания населения; обеспечение безопасной для жизнедеятельности человека окружающей среды; обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

- Реализация приоритетного национального проекта «Здоровье» (2009–2012 гг.), основными направлениями которого являются: оказание профилактической помощи населению; развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи; повышение доступности и качества специализированной медицинской помощи, оказываемой населению, включая высокотехнологичную медицинскую помощь; совершенствование службы крови.

Решение указанных задач позволит к 2020 г. улучшить здоровье и качество жизни населения. Предполагается обеспечить снижение уровня смертности от болезней системы кровообращения не менее чем в 1,4 раза, от несчастных случаев, отравлений и травм — примерно в 2 раза, снизить показатели младенческой и материнской смертности до показателей развитых стран, уменьшить в 1,5 раза заболеваемость социально значимыми болезнями. Для достижения запланированных показателей предусматривается за 2008–2020 гг. увеличить долю государственных расходов на систему здравоохранения в валовом внутреннем продукте с 3,6 до не менее 5,2–5,5%. На основе данного программного документа разработана Концепция развития системы здравоохранения до 2020 г.

19.5. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Оплата жилья и коммунальных услуг была в России минимальной на протяжении долгих лет. Расходы на оплату квартиры и коммунальных услуг в бюджете средней советской семьи составляли в 1990 г. 1,7%. Несмотря на то что в период существования советской власти коммунальное хозяйство стало крупной отраслью, основные фонды (ОФ) которой увеличивались с каждым годом, уровень их эксплуатации уже тогда не соответствовал нормативным требованиям из-за недостаточного финансирования.

Важное значение для перестройки системы ЖКХ имел принятый в 1992 г. Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики». В результате россияне должны были перейти на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг (ЖКУ), когда предприятия жилищно-коммунального хозяйства являются самоокупаемыми, а финансирование их услуг производится за счет населения без бюджетных дотаций. Вопросы реформирования жилищно-коммунального хозяйства

нашли отражение в целевой государственной программе «Жилище» (1993 г.), Концепции реформы ЖКХ (1997 г.), Федеральной целевой программе «Жилище» на 2002–2010 гг., «Жилищном кодексе Российской Федерации» (2004 г.), национальном проекте «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» (2005–2010 гг.).

Одним из направлений реформирования жилищного сектора РФ является приватизация жилья, которая осуществляется с 1992 г. до настоящего времени на бесплатной основе. В результате приватизации гражданам РФ передано более 60% жилищного фонда страны. Доля частного жилья составляет около 75%. При этом более 60% семей в РФ не удовлетворены своими жилищными условиями, каждая 4-я семья имеет жилье в плохом или очень плохом состоянии. По оценкам специалистов, для удовлетворения потребности населения РФ в жилье необходимо увеличить жилищный фонд на 46%. В настоящее время в РФ проживает до 5% бездомных взрослых и беспризорных детей (по оценкам ученых). Необходимо развитие системы предоставления социального жилья гражданам, не имеющим возможности приобретать его самостоятельно или с помощью ипотечного кредитования. Анализ доступности жилья показывает, что его приобретение доступно лишь незначительной части населения с высокими доходами. Доля доступного жилья составляет не более 5% в среднем по РФ.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. стратегической целью государственной жилищной политики является обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, а также соответствия объема комфортного жилищного фонда потребностям населения.

Реализация государственной жилищной политики должна привести к созданию безопасной и комфортной среды обитания и жизнедеятельности человека; обеспечению возможностей для территориальной мобильности населения.

Государственная жилищная политика на предстоящий период по отношению к различным группам населения состоит в следующем:

- для малоимущих категорий граждан — создание эффективной системы обеспечения жильем как на основе социального использования муниципального жилищного фонда, так и с использованием других инструментов, включая государственные жилищные сертификаты;
- для граждан с доходами ниже средних — создание системы мер государственной поддержки (в том числе за счет средств Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства) и развития кооперации, позволяющих им обеспечивать себя жильем в соответствии с социальными стандартами, в основном рыночными методами;

- для граждан с доходами выше средних — поддержка развития и стабильного функционирования рынка жилья, позволяющего удовлетворять их платежеспособный спрос.

Реализация этой стратегической цели предполагает решение следующих приоритетных задач:

- создание условий для роста предложения на рынке жилья, соответствующего потребностям различных групп населения;
- создание условий для повышения доступности жилья для всех категорий граждан РФ;
- обеспечение соответствия объема комфортного жилищного фонда потребностям населения и формирование комфортной среды городских и сельских поселений.

Она, в частности, предполагает модернизацию жилищно-коммунальной сферы и обеспечение доступности расходов на эксплуатацию жилья и оплаты жилищно-коммунальных услуг для всего населения через развитие конкуренции в управлении жилищным фондом, его обслуживании и механизмов частногосударственного партнерства в сфере предоставления коммунальных услуг. В результате к 2020 г. должен сложиться качественно новый уровень состояния жилищной сферы, соответствующий мировым стандартам и характеризуемый следующими целевыми ориентирами:

- увеличение доли граждан, имеющих возможность с помощью собственных и заемных средств приобрести или снять необходимое жилье на рынке, построить индивидуальное жилье, до 60%;
- снижение среднего уровня износа жилого фонда и коммунальной инфраструктуры до нормативного уровня;
- приведение жилищного фонда к состоянию, отвечающему современным условиям энергоэффективности, экологии, а также потребностям отдельных групп граждан (многодетные семьи, пожилые люди, инвалиды и т.д.);
- достижение средней обеспеченности жильем (25–27 кв. м общей площади на человека в 2015 г. и 28–35 кв. м — к 2020 г.).

Установлены, в частности, следующие целевые индикаторы повышения доступности жилья к 2020 г.:

- увеличение объема ввода жилья до 140–150 млн кв. м на базе комплексного освоения территорий и развития застроенных территорий;
- увеличение объема выдаваемых ипотечных кредитов до 4,8 трлн руб. в год (в ценах 2007 г.) или 2,7 млн кредитов.

Выводы

1. Комплекс услуг — это совокупность различных отраслей национальной экономики, труд работников которых направлен на про-

изводство особой потребительной стоимости в форме разнообразных услуг, удовлетворяющих потребности общества и производства в целом, а также личные потребности людей. Услуга представляет собой результат труда, выступающий в форме деятельности и ее полезного эффекта. Услуги делятся на материальные и нематериальные. В рамках комплекса услуг существуют рыночные, нерыночные и смешанные подсистемы. Важнейшими его отраслями выступают образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство.

2. Сегодня в России происходит реформа сферы образования. Ее важнейшими задачами являются повышение качества образования и разработка и внедрение организационно-финансовых механизмов, обеспечивающих его доступность. Среди последних бесплатное образование; образовательные ваучеры; студенческие кредиты.

3. Существуют следующие модели финансирования здравоохранения: государственно-бюджетное финансирование; социально-страховая модель; рынок медицинских и страховых услуг; бюджетно-страховая модель. Медицинское страхование существует в обязательной и добровольной формах. Обязательное медицинское страхование (ОМС) является разновидностью государственных социальных гарантий предоставления населению бесплатной медицинской помощи. Добровольное медицинское страхование (ДМС) осуществляется путем финансирования медицинской помощи населению страховыми медицинскими организациями, аккумулирующими страховые взносы физических и юридических лиц.

4. Жилищно-коммунальное хозяйство представляет собой комплекс отраслей сферы материальных услуг, интегрирующих более 30 видов деятельности: жилищное хозяйство, водоснабжение, канализация и очистка сточных вод, теплоснабжение, газо- и электроснабжение, а также озеленение населенных пунктов, ремонт дорог и мостов, уборка территории, вывоз и утилизация бытовых отходов. Формы государственной поддержки населения при покупке жилья и оплате ЖКХ включают: жилищные субсидии малообеспеченным семьям и гражданам; ипотечное кредитование покупки жилья; строительство и распределение социального жилья на основе договоров найма.

5. Приоритетные национальные проекты в отраслях социальной сферы (образование, здравоохранение, ЖКХ) концентрируют государственные ресурсы на наиболее актуальных проблемах соответствующих отраслей с целью их модернизации и повышения качества жизни населения в РФ.

6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. ставит стратегические задачи развития человеческого потенциала как важнейшего фактора повышения конкурентоспособности современной экономики и модернизации веду-

щих отраслей сферы услуг, обеспечивающих его формирование и развитие (образование, здравоохранение, ЖКХ и др.).

Термины и понятия

Услуга
Нематериальные услуги
Материальные услуги
Рыночный сектор услуг
Общественный сектор услуг
Смешанные услуги
Социальные счета граждан
Государственные жилищные субсидии
Приоритетные национальные проекты

Вопросы для самопроверки

1. Какие отрасли входят в состав сферы услуг?
2. В чем различие материальных и нематериальных услуг?
3. Каковы основы выделения в сфере услуг рыночного и общественного секторов?
4. Назовите основные свойства смешанных услуг.
5. Охарактеризуйте структуру жилищного фонда России.
6. Для чего предназначен единый государственный экзамен в РФ?
7. Каковы основные направления преобразования организационно-экономического механизма в сфере образования?
8. В чем заключаются основные особенности модернизации системы здравоохранения и ОМС в России?
9. Раскройте основные стратегические цели государственной жилищной политики до 2020 г.

Раздел IV
ВОСПРОИЗВОДСТВО – ТЕМПЫ, ПРОПОРЦИИ, СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Глава 20 ПРОПОРЦИИ И ТЕМПЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Воспроизводство — это непрерывное движение и возобновление процесса производства, включающее воспроизводство элементов экономической системы, отношений между ними и взаимодействий с внешней средой. Проблемы пропорциональности обязательно должны быть включены в блок параметрических характеристик воспроизводственной системы и национальной экономики в целом. Пропорции воспроизводства — определенные количественные и качественные соотношения между различными факторами, участвующими в данном процессе. Они включают три основных вида:

- пропорции между первичными материальными факторами развития производства — трудовыми ресурсами, средствами производства, в первую очередь орудиями и средствами труда (основным капиталом), и природными ресурсами как объектами производства продуктов питания, источниками энергии и сырья;
- пропорции производства и использования продукции (товаров и услуг), отражающие материально-вещественную структуру экономики;
- стоимостные пропорции, которые характеризуют процесс образования, распределения, перераспределения и использования выручки и доходов (стоимостный аспект воспроизводства).

Названные виды пропорций воспроизводства взаимосвязаны, но на них по-разному влияют различные социально-экономические изменения, в том числе в развитии науки и техники, составе общественных потребностей, выборе приоритетных целей экономической политики.

20.1. ПРОПОРЦИИ МЕЖДУ ПЕРВИЧНЫМИ ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА

Пропорции между первичными факторами производства на этапе начала рыночных преобразований в российской экономике отражали, с одной стороны, унаследованный от советского периода технический уровень производства, прежде всего достигнутую ранее

оснащенность труда основными фондами, и, с другой стороны, изменение экономического механизма взаимодействия этих факторов. Условия воспроизводства труда, капитала и природных ресурсов в обстановке рыночной трансформации экономики на кризисном и восстановительном этапе складывались неодинаково, усиливалась также дифференциация этих условий для отдельных сфер экономики. Вместе с тем возрастали различия в качестве самих первичных факторов и степени приспособления механизмов их использования к требованиям формирующегося рынка.

Труд как первичный фактор производства является по отношению к другим более подвижным экономически и территориально. Свобода выбора работы и места жительства существовала в определенных границах в плановой экономике. С началом рыночных реформ в этой области были сняты имевшиеся ранее юридические ограничения, в полном объеме восстановлена система наемного труда и стал формироваться его рынок. Однако экономические условия этого рынка во многом остались нерыночными. Свобода найма по-прежнему ограничивается дефицитом высокооплачиваемых рабочих мест, низким на большом числе предприятий уровнем оплаты труда, который не позволяет работнику обустраиваться в новых для него районах, приобретать и арендовать жилье по рыночным ценам.

Капитал в его вещественной форме всегда закреплен на определенной территории и физически малоподвижен. В результате приватизации предприятия превратились в объект купли-продажи, стоимость основных фондов стала отчуждаться на основе рыночных механизмов, хотя сами эти механизмы еще недостаточно отлажены. Иначе обстоит с природными ресурсами и землей, капитализация которых сделала лишь первые шаги и не может быть осуществлена в масштабах оборота стоимости основного капитала.

Минеральные ресурсы остались в собственности государства, частный капитал пользуется ими преимущественно на условиях выдачи лицензий или аренды. В государственной собственности остались также леса, воды и земли несельскохозяйственного назначения; государственной собственностью является преобладающий массив сельскохозяйственных земель. Приватизированы земли под индивидуальным и частным жилым фондом, принадлежащие крестьянским хозяйствам, частным и акционерным предприятиям и компаниям. Принят закон, разрешающий при соблюдении ряда условий куплю-продажу земель сельскохозяйственного назначения, но их рынок невелик и локализован территорией более благополучных экономически регионов.

Изменение пропорций первичных факторов производства за двадцать последних лет характеризуется ***тремя основными тенденциями***.

Во-первых, снизились использование ранее созданного потенциала этих факторов, доля в нем применяемых ресурсов.

В составе *трудовых ресурсов* сократилась численность работающего населения, сложилась массовая безработица. Количество работающих в 1998 г. уменьшилось к 1990 г. на 11,5 млн человек, или на 16,2%; в 2008 г. оно возросло к 1998 г. на 10,6%. Дореформенный уровень занятости к началу нового экономического кризиса не был восстановлен. В советский период безработица как значимое экономическое и социальное явление отсутствовала. Удельный вес безработных в общей численности экономически активного населения в 1992 г. составил 5,2%, в 1998 г. возрос до 13,2% и в 2008 г. уменьшился до 6,4%; в 2009 г. безработица увеличилась почти до 9%.

По линии *основных фондов* прекращение их роста в реальном выражении дополнилось снижением использования производственных мощностей. Преобладавший в советский период экстенсивный тип роста экономики проявлялся в высокой, приближающейся к максимуму, степени использования основных фондов. В промышленности она достигала, по экспертным оценкам, 95%. В 1995–1998 гг. в большинстве отраслей промышленности производственные мощности использовались на уровне 40–60%, в 2008 г. — примерно 60–80%.

В *сельском хозяйстве* посевные площади в 2008 г. сократились к 1990 г. на 48,4 млн га, или почти в 2 раза, поголовье скота (крупного рогатого, свиней, овец и коз) на начало 2009 г. уменьшилось к тому же периоду на 101 млн голов, или в 2,7 раза.

В *горнодобывающих отраслях* усилилась отработка разведанных ранее месторождений полезных ископаемых. В топливных отраслях промышленности увеличение добычи не возмещалось приростом разведанных и подготовленных к эксплуатации запасов. В 2002 г. прирост разведанных запасов нефти и газового конденсата покрывал лишь 68% объема добычи, природного газа — 75%. Объемы поисково-разведочного бурения нефти за десять лет уменьшились более чем в 4 раза, эксплуатационного — в 7 раз, в 5 раз сократился ввод новых скважин. Некоторое наращивание геологоразведочных работ в последующие годы не компенсировало истощения разрабатываемых месторождений.

Во-вторых, ухудшилось по ряду позиций качество ресурсов.

Качественный состав рабочей силы ухудшился из-за выезда большого количества квалифицированных работников из страны и прихода менее квалифицированных, притока миллионов неквалифицированных мигрантов из стран СНГ.

Выехали из страны сотни тысяч специалистов и ученых. Еще большее количество инженерно-технических работников и высококвалифицированных рабочих из-за закрытия предприятий, сокращения капитального строительства, расходов государства на научно-

исследовательские и проектно-конструкторские работы в поисках заработка были вынуждены сменить профессию и заняться менее квалифицированным трудом, не соответствующим их образованию и подготовке.

Количественно эмиграция перекрывалась иммиграцией рабочей силы главным образом из бывших союзных республик и пограничных азиатских государств. Их образование и профессионализм в целом были существенно ниже, чем у коренного российского населения, особенно в больших городах. Приезжие пополнили рынок преимущественно неквалифицированной рабочей силы.

На качестве подготовки специалистов и рабочих негативно сказались коммерциализация высшего, среднего и школьного образования, сокращение их финансирования государством, ослабление в целом государственной поддержки развития народного просвещения.

Увеличились износ основных фондов и доля в их составе устаревших производственных мощностей. Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов в процентах к их стоимости на конец года) уменьшился с 5,9% в 1990 г. до 1,1% в 1998 г.; в 2008 г. этот коэффициент составлял 4,2%. Списание устаревших фондов, измеряемое коэффициентом выбытия (ликвидация основных фондов в процентах к общей их стоимости на начало года), в 1990 г. составляло 1,9%, в 1998 г. уменьшилось до 1,1%; после 2006 г. оставалось на уровне 1,0%.

Основные приросты запасов нефти были получены преимущественно за счет доразведки ранее открытых нефтяных залежей, а также перевода запасов нефти, ранее неоцененных, в разведанные. Ввод новых производственных мощностей в середине 2000-х гг. сократился в 2–5 раз, доля низкорентабельных запасов нефти возросла с 3 до 55%.

В-третьих, рост технической оснащенности труда (отношение основные фонды — численность работающих) происходил на базе ухудшения качественного состава обоих первичных факторов и отражал усиление диспропорций в развитии системы орудий труда, использовании природных ресурсов (земли, запасов топлива и сырья) и воспроизводстве рабочей силы.

Фондовооруженность труда — объем основных фондов на одного работающего — в 1998 г. повысилась к 1990 г. в 1,2 раза. Но ее рост не означал реального увеличения технической вооруженности труда, поскольку объем основных фондов практически не увеличился, а его рост в расчете на одного работника был обусловлен сокращением численности работающих (оснащенность рабочих мест в целом не повысилась). В 2005 г. фондооснащенность труда к 1998 г. снизилась, так как увеличение объема основных фондов отставало от роста чи-

ленности работающих. Увеличение рассматриваемого соотношения на весь анализируемый период вызывалось главным образом сокращением масштабов применения фактора «труд» и лишь в минимальной мере опиралось на замедлившееся расширение и техническое совершенствование основного капитала.

На восстановительном этапе соотношение первичных факторов несколько улучшилось благодаря увеличению загрузки имевшихся производственных мощностей, сокращению безработицы и приостановке в ряде отраслей дальнейшего снижения технического уровня производства. Однако в целом решение задач ускорения научно-технического прогресса и модернизации производственных мощностей вышло за рамки второго этапа реформ; кризис 2008 г. задержал это еще не менее чем на три года. Перелом и значительные позитивные сдвиги в этом направлении могут быть достигнуты лишь на следующем третьем их этапе, когда начнется реальный переход к развитию экономики на новой качественной основе.

Основные проблемы этого периода:

- устранение наиболее крупных диспропорций между рабочей силой и количеством наличных рабочих мест по отраслям, и особенно в территориальном разрезе, путем расширения занятости, обновления основных фондов и реконструкции предприятий, сокращения застойных и депрессивных районов и зон;
- качественное совершенствование материально-технической базы всех отраслей, что предполагает не только увеличение доли инвестиций в обрабатывающие отрасли промышленности, агропромышленный комплекс, транспортную систему, социальную инфраструктуру, но и развитие их с учетом требований экологии;

усиление роли таких «нематериальных» (вторичных) факторов развития, как образование, здравоохранение, наука, управление экономикой, в частности повышение эффективности управления научно-технической и инновационной деятельностью;

восстановление надежной минерально-сырьевой базы для устойчивого развития промышленности и других отраслей, улучшение использования природных ресурсов;

устранение сырьевого «перекоса» российской экономики, повышение эффективности ее включения в систему международного разделения труда, процессы глобализации.

10.2. ПРОПОРЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ

Пропорции производства и использования продукции (товаров и услуг) охватывают следующие их виды:

- соотношения производства товаров и услуг;
- пропорции между добывающими (сырьевыми) и перерабатывающими отраслями, прежде всего между добывающей и обрабатывающей промышленностью;
- соотношения крупных отраслей и их комплексов (групп отраслей) — промышленности, сельского хозяйства, строительства, систем транспорта и связи;
- пропорции отдельных подотраслей и производств в составе крупных отраслей, производящих товары, и в сфере услуг;
- соотношения производства продукции для внутреннего рынка и предназначенной для экспорта, доля в потреблении импортных товаров;
- пропорции использования продукции на цели промежуточного потребления (возмещение потребляемых в течение года материальных элементов оборотного капитала — топлива, энергии, сырья и материалов), конечного потребления и инвестиций;
- территориальные пропорции производства и использования продукции.

Изменение пропорций производства видно из отраслевой структуры выпуска товаров и услуг (табл. 20.1).

Таблица 20.1

Отраслевая структура производства (в % к объему валового выпуска в основных ценах)

	1990 г.	1998 г.	2008 г.
Производство товаров	72,0	52,1	50,6
В том числе:			
промышленность	48,6	37,3	38,8
сельское хозяйство	13,2	6,7	4,3
строительство	9,0	7,4	7,5
Производство услуг	28,0	47,9	49,4
В том числе:			
рыночные услуги	14,4	36,0	...
транспорт и связь	5,6	7,7	8,9
торговля	3,8	14,8	16,4
нерыночные услуги	13,6	11,8	...
здравоохранение*	1,8	2,4	2,6
образование**	3,8	2,5	1,9
управление***	5,4	5,8	5,2
Итого	100,0	100,0	100,0

* Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение.

** Образование, культура и искусство.

*** Управление, включая оборону.

Как мы видим, изменение отраслевой структуры производства в российской экономике за 1990–2008 гг. характеризуется двумя основными тенденциями: снижением удельного веса отраслей, производящих товары, и ростом доли услуг.

В 2008 г. товары составляли около половины (50,6%) стоимости валового выпуска экономики, их удельный вес к 1990 г. сократился на 21,4% пункта, хотя после 1998 г. наблюдается некоторое замедление этого снижения. Доля промышленности значительно сократилась, в 1990–1992 гг. она составляла около 49% выпуска, в 1998 г. уменьшилась до 37,3% и в 2008 г. в связи с возобновлением роста производства увеличилась до 38,8%. Удельный вес сельского хозяйства в выпуске в 1992 г. сократился к дореформенному периоду в 2 раза и в 2008 г. составлял 4,3%. На строительство в 2008 г. приходилось 7,5% выпуска экономики; доля отрасли после 1992 г. повышалась.

Удельный вес услуг в валовом выпуске повысился с 28,0% в 1990 г. до 47,9% в 1998 г., или в 1,7 раза. Рост их доли связан прежде всего с увеличением рыночной части услуг, доля нерыночных услуг сократилась. Удельный вес рыночных услуг в выпуске экономики увеличился с 14,4% в 1990 г. до 36,0% в 1998 г. (рост в 2,5 раза). В 2008 г. услуги составляли почти половину валового выпуска. Здесь обращает внимание увеличение в 1992 г. в 5 раз к 1990 г. удельного веса торговли, которая в период усилившегося товарного дефицита и начавшейся либерализации цен стала одной из самых привлекательных по доходности отраслей.

В 2004 г. Росстат изменил методику группировки продукции на товары и услуги — перевел ее с классификации по отраслям на классификацию по видам экономической деятельности; данные за 2002–2004 гг. соответственно были пересмотрены. К производству товаров относятся следующие виды экономической деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство; добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство. Удельный вес этих видов деятельности в валовом выпуске в 2008 г. составил по нашей оценке 50,6 против 50,3% в 2002 г.; доля услуг соответственно уменьшилась.

Еще заметнее эти две тенденции проявляются в пропорциях создания валовой добавленной стоимости. На отрасли, производящие товары, в 2008 г. приходилось 41,0% ВДС экономики, что на 9,6% пунктов меньше доли этих отраслей в валовом выпуске. В данном случае в первую очередь сказывается более высокая материалоемкость товаров в сравнении с услугами. В производстве валовой добавленной стоимости в 2008 г. на услуги приходилось 59,0 %, т.е. они преобладали над товарами.

Преобладание услуг над товарами часто представляется в качестве одного из главных признаков рыночного характера российской экономики. Эта характеристика нуждается, однако, в определенных уточнениях. Преобладание услуг над товарами в странах Запада было достигнуто в результате развития экономики, тогда как в России оно сложилось в обстановке кризисного ее спада. Оно, в частности, объясняется большим снижением объемов производства в отраслях, производящих товары, по отношению к выпуску услуг.

Увеличение доли рыночных услуг, как видно из табл. 20.1, в первую очередь связано с ростом удельного веса торговли (приведенные цифры относятся ко всем ее формам — розничной, оптовой, снабжению, сбыту, заготовкам сельскохозяйственной продукции, общественному питанию). За годы либерализации экономики доля промышленности в ВДС сократилась, тогда как доля торговли под влиянием происходившего через эту отрасль первоначального накопления капитала резко возросла.

Повышение доли торговли отчасти является результатом меньшего снижения объема торговых услуг по сравнению с продукцией отраслей, производящих товары. Однако главная причина увеличения ее удельного веса заключается в перераспределении в торговлю через цены стоимости продукции промышленности и сельского хозяйства.

В промышленности получила широкое распространение практика трансфертного ценообразования — установления крупными фирмами (акционерными обществами) заниженных цен на своих предприятиях, производящих сырье и материалы, и включения прибыли в цены товаров более высокого уровня переработки, продаваемых через сбытовую и торговую сеть. В этом же направлении влияет вывод реализации прибыли в офшорные зоны с льготными условиями налогообложения. Доля торговли завышается также большим разрывом (до 4 раз) внутренних и экспортных цен на топливо. В конечной цене продукции сельского хозяйства снижалась доля сельскохозяйственных производителей и увеличивался удельный вес различных торговых посредников.

Иначе говоря, сложившееся в российской экономике преобладание стоимости услуг над стоимостью товаров является не столько результатом реального развития сферы услуг, сколько следствием большего кризисного снижения объема выпуска товаров и новых ценовых соотношений рынка. Существующий рыночный механизм формирования стоимостных пропорций между отраслями из-за его недостатков объективно занижает в ВВП долю отраслей, производящих товары, и номинально завышает реальную рыночную стоимость услуг. Данные СНС об объемах валовой добавленной стоимости отраслей и сфер деятельности выражают не ее создание, а реализацию

на основе сложившихся в экономике цен; определить масштабы перераспределения вновь созданной стоимости через цены на базе имеющейся статистической информации практически невозможно.

Важная черта изменения структуры производства товаров в первой половине 1990-х гг. заключается в снижении удельного веса продукции оборонной промышленности и одновременно — в повышении доли добывающих отраслей. Высокая доля этих отраслей в советской экономике отражала приоритет, отдававшийся обеспечению потребностей страны за счет собственного производства, развитию военно-промышленного комплекса, а также более высокую по сравнению с развитыми странами материалоемкость продукции. Оба отмеченных обстоятельства снижали эффективность производственной структуры советской экономики.

В 1995 г. выпуск военной продукции уменьшился к 1991 г. в 5 раз, и он почти в 3 раза больше, чем в гражданских отраслях промышленности. Проведенное в ходе начатых реформ сокращение расходов на оборону было одним из крупных рычагов перераспределения материальных и финансовых ресурсов в пользу гражданских отраслей, в том числе и для тех, что производят товары для населения. Но другим следствием такого перераспределения явилось свертывание выпуска наукоемкой продукции, высоких технологий, торможение переоснащения армии новыми видами вооружений.

В целом структура промышленного производства в сравнении с дореформенным периодом ухудшилась вследствие как роста доли добывающих отраслей, так и отставания обрабатывающих производств, особенно относящихся к отраслям «высоких технологий». В связи с этим многие специалисты справедливо говорят о необходимости проведения «новой индустриализации» страны. Ослабли также конкурентные позиции отечественных производителей не только на внешнем, но и на внутреннем рынке; усилилась зависимость экономики от импорта ряда товаров, ранее производимых в стране.

Воспроизводственная структура использования выпуска товаров и услуг характеризуется прежде всего соотношением в его составе промежуточного потребления и ВВП (табл. 20.2). Пропорции использования продукции в СНС принято выражать в рыночных ценах. Доли промежуточного потребления, измеренные в основных и рыночных ценах, не совпадают, что отражает неодинаковое в различные годы влияние на элементы промежуточного потребления и конечной продукции различий в уровнях инфляции и косвенных налогов (по терминологии национального счетоводства налогов на продукты). Но общие тенденции изменения удельных весов в выпуске промежуточного потребления, исчисленных в рыночных и основных ценах, близки; в обоих случаях они являются неустойчивыми и разнонаправленными.

Таблица 20.

Пропорции использования выпуска товаров и услуг (в ценах конечного потребления, в %)

Показатели	1990 г.	1998 г.	2008 г.
Удельный вес ПП	48,4	45,4	46,6
Удельный вес ВВП	51,6	54,6	53,4
В % к ВВП	100,0	100,0	100,0
Конечное потребление	69,5	76,2	65,3
	(35,9)	(41,6)	(34,9)
Валовое накопление	30,3	15,0	25,5
	(15,6)	(8,2)	(13,6)
Чистый экспорт	0,2	8,8	9,2
	(0,1)	(4,8)	(4,9)

Примечания. В скобках приведены удельные веса показателей в валовом выпуске внутренней экономики.
Валовое накопление включает инвестиции в основной капитал и накопление оборотного капитала (прирост запасов товарно-материальных ценностей).
Чистый экспорт — превышение экспорта над импортом.

Самой высокой доля промежуточного потребления была в 1992 г. (51,8% выпуска), самой низкой — в 1998 г. (45,4%). При этом доля промежуточного потребления в рыночных ценах ниже, чем в основных ценах, поскольку при оценке выпуска в рыночных ценах в состав ВВП включаются налоги на продукты и импорт.

Структура использования ВВП со своей стороны отражает отмечавшиеся выше процессы дестабилизации экономики, усиления диспропорций и последующего их преодоления в годы восстановления экономики. Главные изменения в этой области:

- снижение в 1992 г. доли конечного потребления до половины ВВП. Увеличение этой доли в последующие годы отражало изменение пропорций распределения в пользу доходов, расходуемых населением на оплату потребления для восстановления снизившейся покупательной способности и поддержания сформировавшегося ранее уровня жизни. В терминах кейнсианской теории это означало увеличение «склонности к потреблению». С началом послекризисного восстановления удельный вес конечного потребления в ВВП сократился и в 2008 г. составил 65,3%;
- резкое (до 14,4%) увеличение в 1992 г. доли чистого экспорта товаров и услуг как следствие отмены государственной монополии внешней торговли и неуправляемой по существу ломки народнохозяйственных пропорций при запуске механизма шок

терапии. В последующие годы в связи с расширением импорта удельный вес в ВВП чистого экспорта сократился. В ходе обозначившегося послекризисного восстановления его доля повысилась и в 2008 г. составила 13,6%;

неустойчивость и большие колебания доли валового накопления. В 1990 г. она составляла 30,3% ВВП, в 1992 г., несмотря на усиление спада экономики, достигла 35,7% (здесь в первую очередь сказался всплеск инфляции) и в кризисном 1998 г. сократилась до 15,4%. Послекризисное восстановление опиралось на увеличение «склонности к сбережению» и повышение в ВВП удельного веса накопления (в 2008 г. 25,5%).

20.3. СТОИМОСТНЫЕ ПРОПОРЦИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА

Стоимостные пропорции экономики на макроуровне характеризуются соотношениями перенесенной и вновь созданной стоимости, а также распределением последней на оплату труда работников — стоимость необходимого продукта, обеспечивающего воспроизводство рабочей силы как одного из главных первичных факторов развития экономики, и чистый доход — стоимость прибавочного продукта общества, за счет которого обеспечиваются расходы по воспроизводству капитала как другого основного первичного фактора производства. Структура вновь созданной стоимости далее характеризуется пропорциями ее перераспределения, образования и использования конечных доходов. Макроэкономическая характеристика стоимостных пропорций воспроизводства должна дополняться анализом финансового состояния предприятий и сбалансированности государственного бюджета как главного звена системы общегосударственных финансов, а также результатов интеграционных процессов — включения России в систему международного разделения труда.

На процесс образования стоимостных пропорций, естественно, оказывают сильное влияние стоимостные регуляторы экономики. Прежде всего это относится к воздействию инфляции, которая влияет на все ценовые соотношения экономики — оценку затрат первичных факторов производства, измерение выручки, издержек производства и чистого дохода (прибыли и других слагаемых стоимости прибавочного продукта).

Важная особенность формирования стоимостных пропорций заключается также в активном участии государства в этом процессе. Регулирующие рычаги социально-экономической политики в условиях рыночных реформ все заметнее смещаются в сферу распределения выручки и доходов, где государство институционально располагает большими возможностями и правами.

Ощутимое влияние на стоимостные пропорции воспроизводства оказывает налоговая политика государства (табл. 20.3).

Таблица 20.3

Уровень налогообложения экономики (в % к ВВП)

Показатели	1990 г.	1998 г.	2008 г.
Налоги на продукты	17,9	12,8	15,6
Субсидии	11,0	3,5	0,5
Чистые налоги на продукты	6,9	9,3	15,1
Другие налоги на производство	4,9	6,8	5,2
Субсидии	0	0,2	0,005
Чистые налоги на производство	4,9	6,6	5,2
Налоги на доходы и имущество	...	6,8	8,6
Отчисления на соцстрах	4,1	11,2	5,4
Всего налогов	...	37,6	34,8
Налоги за вычетом субсидий		33,9	34,3

Размеры налогообложения и его уровень в российской экономике 1990-х гг. были обусловлены ее либерализацией, изменением роли государственного сектора и функций государства, уменьшением, в частности, социальных обязательств государства. Увеличение налогообложения расширяет источники доходов государственного бюджета и финансирования расходов государства, но снижает уровень деловой активности в частном секторе. Снижение налогообложения действует в обратном направлении — сокращает в краткосрочном плане доходную базу государственного бюджета, но поощряет деловую активность, что уже в среднесрочной перспективе позволяет государству при условии роста экономики получить большие суммы налогов.

Утверждения, согласно которым снижение налогов обычно стимулирует рост экономики, практикой российских реформ в 1990-е гг. не подтверждаются. До 1998 г. в России снижение прямых налогов сопровождалось сокращением объемов производства при усилении кризисных процессов; в последующие годы повышение уровня налогообложения, которое шло преимущественно по линии роста косвенных налогов, не помешало возврату к расширенному воспроизводству на базе послекризисного восстановления экономики.

В первом случае налоговая политика, ориентированная на интересы частного сектора и первоначального накопления капитала, была одной из главных причин усиления экономического кризиса, во втором — способствовала выходу из него. Это стало возможно, в частности, благодаря увеличению расходов государственного бюд-

жета на повышение пенсий и минимума заработной платы, их индексацию, которые увеличили расходы на конечное потребление домашних хозяйств с низким уровнем душевых доходов, а также некоторому расширению конечного потребления государственных учреждений.

Принятый в 2002 г. новый Налоговый кодекс РФ был ориентирован на снижение налоговой нагрузки на экономику в целях стимулирования экономической деятельности в частном секторе. Снижение налогов в течение ряда лет проектировалось в размере 1,0% объема ВВП за год. Эта цель финансовой и налоговой политики правительства не была достигнута, тогда как рост экономики, как правило, несколько превышал темпы, принятые при составлении бюджета.

Характеристика стоимостных пропорций воспроизводства на макроуровне должна быть дополнена анализом изменения финансового состояния предприятий как первичного звена любой экономики и государства как инициатора и важнейшего участника рыночных преобразований (табл. 20.4).

Таблица 20.4

Основные финансовые показатели экономики (в % к ВВП)

	1992 г.	1998 г.	2008 г.
Сальдированный финансовый результат	...	–4,4	9,5
Убытки	...	–18,0	–3,4
Удельный вес убыточных предприятий*	15,3	53,2	25,2
Рентабельность продукции	...	8,1	14,0
Просроченная кредиторская задолженность	...	46,8	2,6
Государственный бюджет	...		
Доходы	28,0	26,1	38,4
Расходы	31,4	32,0	33,6
Дефицит (–)	–3,4	–5,9	4,8

*Доля в общем числе предприятий.

В обстановке финансовой нестабильности начала 1990-х гг. достоверные сводные данные о результатах хозяйственной деятельности предприятий по существу отсутствовали, что, несомненно, облегчало первоначальное накопление частных капиталов в ходе приватизации государственной собственности и последующего перераспределения финансовых активов. Более или менее надежные оценки появляются лишь к середине 1990-х гг. Из них следует, что к 1995 г. убыточными стали более $^1/_3$ крупных и средних предприятий и организаций, их количество по отношению к 1992 г. удвоилось.

Сводная финансовая отчетность с середины 1990-х гг. данные о прибыли публикует в сальдированном виде — за вычетом убытков. В 1995 г. сальдированный финансовый результат экономики составлял 17,5% объема ВВП. Показываемый в отчетах рост прибыли в текущих ценах по преимуществу был номинальным и инфляционным, поскольку реальные объемы производства сокращались, а издержки предприятий росли. В бухгалтерских отчетах на себестоимость производства товаров и услуг, кроме того, разными способами относились расходы предприятий на взятки и оплату коррупции, источником которых была прибыль.

При характеристике финансового кризиса 1998 г. основное внимание обычно уделяется причинам, которые лежали в сфере государственных финансов, фондового рынка и банковской системы. Нарастание несбалансированности государственного бюджета и рынка долговых обязательств отражало в конечном итоге ослабление финансовой устойчивости первичного звена экономики — предприятий. Номинальное увеличение прибыли шло параллельно с расширением их убыточности, задолженности и неплатежей, натурализацией обмена — заменой денежных расчетов бартерными операциями и взаимозачетами финансовых обязательств. В 1998 г. в убыточные превратились более половины общего количества крупных и средних предприятий и организаций, а сумма их убытков превысила размер показанной на балансах прибыли (сальдированный финансовый результат стал отрицательным).

Финансовое состояние предприятий начало поправляться лишь после того, как с 1999 г. обозначился рост объема производства и на этой основе прибыль стала увеличиваться не только номинально, но и реально (с корректировкой на уровень инфляции). Процесс финансовой стабилизации предприятий к началу нового кризиса так и не был завершен. В 2005 г. убыточными оставались $^1/_3$ общего числа крупных и средних предприятий и организаций, в 2008 г. — $^1/_4$. Рентабельность продукции (около 14%) не достигла уровня 1995 г. и не повышалась, высоким до последних двух лет оставалось отношение просроченной кредиторской задолженности к объему ВВП. Относительно лучше финансовая стабилизация экономики проходила по линии сокращения просроченной задолженности предприятий, сумма которой по отношению к ВВП в 2008 г. сократилась до 2,6%.

Более благополучно на первый взгляд выглядит состояние общегосударственных финансов. С 2000 г. консолидированный государственный бюджет сводится с превышением доходов над расходами, устранена его дефицитность. Расширена доходная база государственного бюджета, возросла его доля в ВВП, одновременно несколько снижен удельный вес расходов. Однако при общем профиците федерального и консолидированного бюджета остаются дефицитными

бюджеты большинства субъектов Федерации. Сбалансированность системы государственных финансов не опиралась, следовательно, на устойчивость финансов первичного звена экономики и низовых звеньев самой бюджетной системы. Решение этих задач макроэкономической финансовой стабилизации также возможно лишь в рамках третьего периода трансформации российской экономики.

Новый финансово-экономический кризис по существу перечеркнул все достижения последнего десятилетия по усилению сбалансированности государственного бюджета. В 2009 г. бюджет опять стал дефицитным (–8% ВВП); финансирование государственных расходов осуществлялось за счет привлечения средств созданного в 2004 г. Стабилизационного фонда, составлявшего к началу кризиса свыше 11% годового объема ВВП. Наличие этого фонда позволило минимизировать влияние кризиса на бюджетную систему и оказать поддержку дестабилизированной обвалом экономики банковской сфере. Однако напряжение в самой бюджетной системе резко усилилось, правительству пришлось пойти на заметное сокращение расходов государства и пересмотреть сроки реализации ряда объявленных ранее программ развития отраслей и регионов.

Сказанное выше свидетельствует об определенном отрыве стоимостных соотношений экономики от материально-вещественных пропорций воспроизводства, усилении своего рода финансового перекоса всего процесса образования и распределения доходов, что проявляется:

- в высоком уровне инфляции, которая дает преобладающую часть номинального увеличения доходов;
- неоправданной экономически дифференциации первичного распределения доходов между отдельными отраслями (видами деятельности), когда в одних сферах образовались значительные излишки финансовых ресурсов при остром их дефиците в других сферах. Высокая доля убыточных и низкорентабельных предприятий дополняется высокой долей населения с доходами ниже стоимости прожиточного минимума;
- смене после 1998 г. большого дефицита государственного бюджета на крупный его профицит с последующей аккумуляцией (резервированием) неиспользуемых бюджетных средств на счетах Минфина в ЦБ;
- выводе через образованный в 2004 г. Стабилизационный фонд крупных средств (до 6% ВВП) из страны на финансовые рынки стран Запада;
- систематическом недоиспользовании имеющегося внутри страны финансового потенциала инвестирования и продолжении «чистого кредитования» в больших масштабах остального мира, прежде всего экономически развитых стран;

- значительном изъятии финансовых ресурсов из легальной экономики в теневые и криминальные операции.

Пропорции образования и распределения доходов в 1990-е гг. показывают, следовательно, состояние кризиса и несбалансированности национальной экономики: диспропорции в производстве, несбалансированность финансов предприятий и государства, а в конечном итоге общую динамическую несбалансированность процесса воспроизводства. Главные изменения в механизме распределения доходов после 1998 г. заключаются в замедлении темпов инфляции и достижении сбалансированности государственного бюджета. Во многом этому способствовала благоприятная конъюнктура внешних рынков (высокие экспортные цены на нефтепродукты и газ). Основными факторами улучшения финансового положения во внутренней экономике были рост объемов производства, повышение в доходах государственного бюджета доли косвенных налогов и сокращение государственных расходов.

Сложившаяся структура распределения доходов выражает вместе с тем незавершенность финансовой стабилизации — несбалансированность государственных финансов по уровням бюджетной системы, прежде всего на уровне субъектов Федерации, а также убыточность и низкую рентабельность большого числа предприятий и организаций.

Временные рамки решения этих задач финансовой стабилизации относятся ориентировочно к началу послекризисного восстановления (2012 г. и позже). Нормализация процесса распределения доходов явится важным условием структурной перестройки производства на третьем этапе рыночной трансформации, когда можно ожидать первых ощутимых сдвигов в переходе к новому качеству экономического роста.

20.4. ДИНАМИКА ЭКОНОМИКИ

Анализ динамики российской экономики на этапе развертывания рыночных преобразований выявляет два периода — спада (суженного воспроизводства) до 1998 г. и послекризисного восстановления (возобновления роста объемов производства) с 1999 г. Эти два периода прослеживаются практически по всем макроэкономическим показателям. Рассмотрим обобщающий показатель динамики экономики — изменение объема ВВП в сопоставимых ценах (табл. 20.5).

Самые высокие темпы снижения объема ВВП приходятся на годы ускоренной либерализации и приватизации экономики (1992–1994), самые высокие темпы прироста — на первые годы послекризисного восстановления (1999–2000) и 2003–2004 гг. В среднем за год в 1991–1998 гг. объем ВВП сокращался на 6,5%, в том числе в 1992–1994 гг.

Таблица 20.5

Темпы изменения ВВП (в % к предшествующему году)

Годы		Годы	
1991	95,0	2001	105,1
1992	85,5	2002	104,7
1993	91,3	2003	107,3
1994	87,3	2004	107,2
1995	96,0	2005	106,4
1996	96,4	2006	107,7
1997	101,4	2007	108,1
1998	94,7	2008	105,6
1999	106,4	2009	91
2000	110,0		

почти на 12,0%. В 1999– 2005 гг. среднегодовой прирост ВВП составил 6,7%, в том числе в 1999–2000 гг. — 8,2%. В 1998 г. объем ВВП России составлял 60,5% уровня 1991 г. и в 2006 г. увеличился примерно до 90,0%. Разнонаправленность изменения объемов производства до и после 1998 г. прослеживается, по существу, во всех отраслях (табл. 20.6).

Таблица 20.6

Динамика производства продукции по отраслям

Отрасли	1998 г. в % к 1990 г.	2008 г. в % к 1990 г.
Промышленность	46	88
Сельское хозяйство	56	87
Строительство	26	81
Грузооборот транспорта	47	70
Услуги — всего	78,4	?

В 1998 г. продукция промышленности уменьшилась по отношению к 1990 г. в 2,2 раза. В еще больших размерах сократилось производство продукции отраслей обрабатывающей промышленности — машиностроения, легкой промышленности (в 5,7 раза), стройматериалов, химической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной. Меньше среднего снизился выпуск продукции в добывающих и сырьевых отраслях — топливной промышленности, черной и цветной металлургии.

В 1999–2008 гг. объем промышленного производства во всех отраслях увеличился и вышел на уровень 88% к 1990 г. Последние годы отмечается заметное улучшение соотношения развития добывающих

и обрабатывающих отраслей промышленности. С опережением средних по промышленности темпов происходило восстановление докризисных объемов производства в обрабатывающих отраслях — машиностроении, химической промышленности, строительных материалов, легкой и пищевой, а из сырьевых отраслей — в цветной и черной металлургии. В 2008 г. добыча полезных ископаемых превысила уровень 1991 г., в том числе добыча топливно-энергетических ресурсов — на 16,4%; продукция обрабатывающих производств составляла к этому году 84,4%.

Индексы промышленного производства по отраслям исчислялись Росстатом до 2004 г.; в последующие годы они определяются по видам деятельности и несопоставимы с цифрами за предшествующие годы.

В работах о состоянии российской экономики в послекризисный период статистические данные о ее росте часто характеризуются как показатели развития, хотя на самом деле они отражают главным образом процессы восстановления.

Понятия и показатели роста и развития не совпадают. Даже в количественном отношении действительный рост начинается с того момента, когда восстанавливается объем производства в докризисный, в данном случае дореформенный, период. На это потребуется еще около двух-трех лет (в ряде отраслей больше). Понятие «развитие» предполагает, кроме того, качественные изменения в составе продукции и технической базе отраслей. В 1990-е гг. и в течение последних шести лет эти качественные сдвиги в процессе воспроизводства занимали в целом подчиненное место, их также правомерно назвать по преимуществу восстановительными.

Сроки завершения восстановительного периода определяют временные рамки начала третьего этапа переходной экономики, когда ее количественный рост дополнится более глубокими качественными изменениями в структуре и эффективности производства. По времени ими могли стать последние годы текущего десятилетия, так как в 2008 г. объем ВВП 1990 г. был восстановлен. Однако кризис сдвинул эти сроки примерно до 2012 г.

При анализе темпов воспроизводства изменение объема ВВП как конечного результата экономической деятельности важно увязывать с состоянием в тот или иной период общих ее условий и дополнять анализ оценкой источников роста. Поэтому далее рассматриваются процесс инфляции и основные тенденции изменения эффективности производства (табл. 20.7).

Особенность процесса воспроизводства в российской экономике периода реформ заключается в доминирующем влиянии на ее динамику инфляционных процессов.

В 1998 г. в номинальном выражении ВВП увеличился по отношению к 1990 г. в 41,8 раза, его физический объем сократился на 42,5%;

Таблица 20.7

Соотношение реальных и ценовых источников роста ВВП

Показатели	1998 г. в % к 1990 г.	2008 г. в % к 1998 г.
ВВП в текущих ценах	41,8 раза	15,2 раза
ВВП в сопоставимых ценах	57,5	194
Дефлятор ВВП	72,7 раза	785
Численность работающих	84,7	114
Производительность труда	67,9	170
Основные фонды	101,4	111
Фондоотдача Материалоемкость — удельный вес промежуточного потребления в валовом выпуске	56,7	1674

Примечания. Производительность труда исчислена как объем ВВП в сопоставимых ценах в расчете на одного работающего, фондоотдача — как производство ВВП на рубль основных фондов в сопоставимых ценах. Показатели материалоемкости определены в ценах соответствующих лет.

все его увеличение в текущих ценах было обусловлено инфляцией. В последующие годы ее рост замедлился, но доля инфляционной составляющей в увеличении ВВП в номинальном измерении остается преобладающей. В 2008 г. при росте реального ВВП к 1998 г. на 94% его объем в текущих ценах увеличился в 15,2 раз; доля прироста физического объема ВВП в увеличении номинальной величины этого показателя за этот период составила около 8%. В 2006–2008 гг. удельный вес реальной составляющей в приросте ВВП в текущих ценах повысился примерно до 25%, или в 3 раза уступил доле фактора инфляции.

Таблица 20.7 показывает далее заметное изменение соотношения факторов реального роста ВВП — пропорций их количественного изменения в сравнении с динамикой показателей эффективности. Наиболее наглядно это видно в динамике производительности труда.

В 1998 г. численность работающих сократилась к 1990 г. на 15,3%, производительность труда снизилась на 32,1%, или меньше, чем объем ВВП. Сокращение численности работающих обусловило в этот период более половины (56%) общего уменьшения ВВП. В 1999–2008 гг. численность работников увеличилась на 14,13%, тогда как производительность труда повысилась в 1,7 раза. В этот период повышение производительности труда обеспечивало почти $^3/_4$ прироста реального ВВП. Рост производительности труда отражает также улучшение других показателей эффективности. Объем основных фондов изменился меньше, чем численность работающих.

Небольшое уменьшение физического объема основных фондов отмечалось после 1995 г., тогда как численность работающих сокращалась ежегодно вплоть до 1998 г. В последующие годы рост объема основных фондов возобновился, но происходил медленнее увеличения количества работающих.

При такой динамике факторов труда и капитала уровень фондоотдачи определялся в основном изменением ВВП, а также уровнем использования имевшихся производственных мощностей. В 1998 г. фондоотдача сократилась по отношению к 1990 г. на 43,8%. В 2008 г. фондоотдача возросла по отношению к 1998 г. на 67%, что в большой мере определялось увеличением загрузки имеющихся производственных мощностей и более низкими по сравнению со строительством новых предприятий затратами на перепрофилирование действующих предприятий.

Доля промежуточного потребления в валовом выпуске экономики в 1990 г. составляла 50,2%, в 1992 г. вследствие сокращения объема производства, увеличения в связи с этим постоянных расходов и под влиянием инфляции уменьшилась до 45,9%; в 2008 г. увеличилась до 50,6%. Поскольку эти цифры выражены в ценах соответствующих лет, то изменение материалоемкости отражает наряду с изменением уровня удельных материальных затрат также различия в динамике цен на продукцию, которая входит в состав промежуточного и конечного продукта.

Хотя динамика показателей эффективности производства в последние годы выглядит более благоприятно, чем до 1998 г., дореформенный ее уровень, признаваемый как низкий и недостаточный, еще не восстановлен. Одним из главных аргументов необходимости рыночных реформ были утверждения их инициаторов о невозможности повышения эффективности экономики без ее либерализации и разгосударствления. То и другое ими осуществлено, но в целом экономика стала менее эффективной, чем в советский период.

Причина движения вспять заключается в утрате тех возможностей ее роста, которые имелись в плановой системе, и низкой эффективности сложившихся рыночных механизмов, формирование которых не завершено. Объяснения руководителей и теоретиков рыночных реформ низкой эффективности производства в переходный период наследием прошлого выглядят неубедительными. Рыночные преобразования идут два десятилетия, и эффективность экономики уже давно определяется преимущественно новыми условиями. Следует добавить, что наследие советского периода (высокий в целом уровень технического и интеллектуального развития страны) в ряде отношений облегчало проведение реформ, поскольку сохранялась возможность восстановления сократившихся объемов производства на базе использования ранее созданного производственного потен-

циала. Значительную устойчивость экономике придавало, в частности, наличие хотя и подорванных приватизацией, но мощных топливно-энергетического комплекса с единой системой трубопроводов, единой электроэнергетики, сети железных дорог, систем научных институтов и орган.

В рыночной экономике усиливается влияние на процесс и механизмы воспроизводства цен и связанных с ними денежных регуляторов. Во взаимодействии спроса и предложения товаров, услуг и первичных факторов производства исходными (задающими) становятся регуляторы со стороны спроса; возрастает роль регуляторов, которые воздействуют на все элементы конечного спроса — потребительского и инвестиционного, внешних рынков. Этим экономика переходного периода отличается от дореформенной плановой, где баланс спроса и предложения поддерживался прежде всего путем увеличения объемов производства и подтягивания его до размеров платежеспособного спроса. В этом смысле спрос опережал предложение, дефицитными были товары (услуги) и необходимые для производства ресурсы.

В условиях рынка его экономические ограничители смещаются в область денежных доходов, формирующих конечный спрос, дефицит распространяется прежде всего на деньги. Экономический механизм из ресурсоограниченного превращается в спросоограниченный.

Динамика конечного спроса в реальном выражении. Особенность российской экономики на первом этапе рыночных преобразований заключалась в резком сокращении конечного спроса, которое вызвало сужение всего внутреннего рынка, включая спрос на товары промежуточного потребления и первичные ресурсы (факторы производства).

Именно эти обстоятельства стали главной причиной обострения экономического кризиса в процессе реформ. Это прямое следствие проводившейся правительством политики радикального либерализма — форсирования приватизации, мер по ликвидации так называемого «денежного навеса», сокращению расходов государственного бюджета, в том числе и расходов, обеспечивающих поддержание покупательной способности населения, и особенно курса на использование инфляционных методов сбалансирования складывающегося рынка.

Расширение емкости внутреннего рынка, связанное с увеличением конечного спроса после кризиса 1998 г., обусловило возврат экономики в режим расширенного воспроизводства.

Оценка динамики конечного спроса содержит два аспекта — определения динамики его реального объема, учитывающей снижение покупательной способности конечных доходов вследствие инфляции, и изменения пропорций основных элементов этого спроса

в рыночных ценах, по которым товары и услуги приобретаются конечными потребителями. Изменение емкости рынка характеризуется динамикой основных элементов использования ВВП в сопоставимых ценах. Структура конечного спроса характеризуется пропорциями использования ВВП в текущих рыночных ценах. В табл. 20.8 конечный спрос представлен показателями расходов на конечное потребление, инвестиций и чистого (за вычетом импорта) экспорта.

Таблица 20.8

Изменение расходов на конечное потребление, инвестиции и экспорт (приросты, в % к предшествующему году)

Годы	ВВП	Расходы домашних хозяйств	Инвестиции в основной капитал	Чистый экспорт
1993	–8,7	–29,4	–25,8	23,2
1994	–12,7	–31,2	26,0	–13,0
1995	–4,1	10,8	7,5	3,2
1996	–3,4	–4,9	–21,2	22,0
1997	0,9	5,0	–7,9	–5,9
1998	–4,9	–3,4	–12,4	131,8
1999	5,4	–2,9	6,4	79,2
2000	10,0	7,3	18,1	–15,9
2001	5,1	9,9	10,5	–13,6
2002	4,3	8,6	3,0	–4,5
2003	7,3	7,6	13,9	4,0
2004	7,2	12,1	12,6	–12,8
2005	6,4	11,8	10,6	–11,9
2006	7,7	11,4	18,0	–14,7
2007	8,1	13,7	21,1	–27,7
2008	5,6	11,3	10,0	-36,0
1993–1998	–29,2	–2,9	–62,5	67,3
1999–2008	50,1	65,7	103,0	9,2?

В динамике показателей использования ВВП выделяются те же два периода, о которых говорилось применительно к изменению объема его производства.

В течение первого периода (до 1998 г.) происходило сокращение внутреннего потребительского и инвестиционного рынков при увеличении чистого экспорта. Расширение экспорта поддерживало сырьевые и добывающие отрасли, где объем производства сократился меньше среднего по промышленности. Более противоречиво влияло

на экономику расширение импорта: с одной стороны, оно способствовало пополнению рынка товарами, которые не производились в стране, часто были дешевле и лучше по качеству; с другой стороны, конкуренция импортных товаров вытесняла с рынка отечественные предприятия, вынужденные из-за ограниченности спроса на их продукцию свертывать производство.

В ходе кризиса 1998 г. сильнее сократился рынок инвестиционных товаров, который со следующего 1999 г. стал расширяться; рост потребительских расходов домашнего хозяйства возобновился в 2000 г. Особенно значительно в 1998–1999 гг. возрос чистый экспорт, что связано как с увеличением физического объема товарных поставок на внешние рынки, так и некоторым уменьшением импорта. С 2000 г. рост экспорта замедлился, тогда как объемы импорта вновь стали увеличиваться; в результате чистый экспорт сокращался.

В 2000-е гг. динамика конечного спроса определялась главным образом расширением внутреннего рынка — увеличением объемов реализации товаров и услуг потребительского назначения и инвестиционных товаров; при этом опережающими темпами расширялся инвестиционный спрос. В 2005 г. расходы на конечное потребление домашних хозяйств населения увеличились к 1998 г. на 65,7%, инвестиции в основной капитал — более чем в 2 раза.

С IV квартала 2008 г. конечный спрос под влиянием экономического кризиса сокращается. По итогам года увеличение инвестиций было меньшим, чем рост расходов на конечное потребление домашних хозяйств населения.

В 2009 г. конечный спрос, выраженный объемом ВВП в сопоставимых ценах, сократился на 9%, в том числе расходы на конечное потребление домашних хозяйств населения уменьшились на 5% и инвестиции в основной капитал — на 18%; чистый экспорт уменьшился на 11%. Наибольшее сокращение конечного спроса имело место по инвестициям в основной капитал и чистому экспорту.

Изменение структуры конечного спроса в текущих ценах. Структура конечного спроса характеризуется показателями использования ВВП в ценах соответствующих лет (табл. 20.9).

Наиболее существенное сжатие потребительского рынка имело место в 1992 г., когда удельный вес в ВВП расходов на конечное потребление сократился до 49,9%. В последующие годы, вплоть до 1998 г., доля этих расходов увеличивалась и в 1998 г. превысила уровень 1990 г. на 8,3%. В обстановке экономического кризиса конечный спрос все ощутимее смещался на рынок потребительских товаров. В 1998 г. доля расходов на конечное потребление домашних хозяйств населения увеличилась к 1992 г. на 23,1%.

Перед либерализацией экономики и в первые ее годы в составе конечного спроса резко увеличилась доля инвестиционных расходов

Таблица 20.9

Структура использования валового внутреннего продукта (в ценах конечного использования, в % к итогу)

Годы	Расходы на конечное потребление	Из них расходы домашних хозяйств	Валовое накопление	В том числе инвестиции в основной капитал	Чистый экспорт товаров и услуг
1990	69,5	47,7	30,3	28,9	0,2
1992	49,9	33,7	35,7	24,7	14,4
1995	71,2	50,3	25,4	21,0	3,4
1998	77,8	56,8	15,4	16,5	6,8
2000	61,3	45,2	18,6	16,9	20,1
2005	66,1	49,0	20,2	17,8	13,7
2008	65,3	48,1	25,5	21,9	9,2
Изменение за период, в %					
1993–1998	27,9	23,1	–20,3	–8,2	–7,6
1999–2008	–12,5	–8,7	10,1	5,4	–2,4

(их физический объем, как отмечалось, сокращался). Это объясняется началом приватизации, обострением товарного дефицита (показательно в этом отношении увеличение расходов на приобретение материальных элементов оборотных средств) и скачком инфляции. С 1993 г. удельный вес в конечном спросе рынка инвестиционных товаров снижался — в 1998 г. на 20,3% к 1992 г., в том числе за счет сокращения инвестиций в основной капитал на 8,2%. По мере изживания общего товарного дефицита прежде всего сокращалась доля инвестиций в оборотный капитал.

Особенно заметно расширение спроса на экспортные товары. В 1990–1991 гг. доля чистого экспорта в использовании ВВП не превышала десятых долей процента, в 1992 г. его удельный вес увеличился до 14,4%. В последующие годы доля этих расходов сокращалась и в 1998 г. была на 7,6% меньше, чем в 1992 г. Новое значительное увеличение доли чистого экспорта приходится на первые годы посткризисного восстановления.

Таким образом, на кризисном этапе реформ наибольшее сокращение конечного спроса на первичные факторы производства, а также товары, приобретаемые на цели промежуточного потребления, имело место в инвестиционном секторе, наименьшее — в потребительском секторе внутреннего рынка (при нарастании дифференциации потребительского спроса на высококачественные товары и услуги и продукцию массового потребления). Одновременно увели-

чился, в реальных объемах и по удельному весу, спрос на экспортные и импортные товары.

Иное направление изменения структуры конечного спроса сложилось на восстановительном этапе. Для этого периода характерно в первую очередь расширение спроса на первичные факторы производства и товары промежуточного потребления в инвестиционной сфере и производстве экспортных товаров. Конечный спрос на рынке потребительских товаров вследствие некоторого повышения покупательной способности большой части населения также возрастал, но его доля в общей сумме конечных расходов экономики сокращалась. Удельный вес расходов на конечное потребление в ВВП в 2005 г. сократился к 1998 г. на 11,0%, в основном за счет снижения доли расходов домашних хозяйств населения, на валовое накопление увеличился на 5,7% и чистого экспорта — на 6,9%.

Данные за 2008 г. отражают структуру конечного спроса, типичную в обстановке экономического кризиса. Удельный вес в ВВП чистого экспорта сократился по отношению к 2005 г. более чем в 2 раза, доля расходов на конечное потребление сократилась незначительно (до 65,3%) и 25,5% составило валовое накопление (ее рост объясняется инерцией высокого уровня инвестиций в основной капитал, сложившегося на протяжении предшествующего десятилетия).

Выводы

1. Направления изменения пропорций воспроизводства характеризуются теми же разнонаправленными тенденциями, которые отмечаются и в национальной экономике в целом. До 1998 г. преобладало ухудшение народно-хозяйственных пропорций, с 1999 г. началось некоторое их улучшение, неодинаковое в различных сферах экономики. Кризисный этап реформ сопровождался ослаблением сбалансированности процесса воспроизводства. Расширение рыночных отношений вплоть до конца 1990-х гг. не позволяло обеспечить эффективное рыночное саморегулирование экономики. Ее сбалансированность стала усиливаться лишь после кризиса 1998 г., когда правительство уточнило исходную программу реформ, пересмотрело приоритеты макроэкономической политики и дополнило создаваемые рыночные механизмы восстановлением в новых формах системы государственного регулирования рынка.

2. Переход к инновационному развитию экономики создаст предпосылки для улучшения сложившихся в ходе реформ пропорций воспроизводства. Соотношение факторов улучшится благодаря ускорению научно-технического прогресса и повышению на этой основе качества самих факторов. Предстоит осуществить запоздавшую по времени структурную перестройку производства, добиться ощу-

тимого увеличения доли продукции обрабатывающих отраслей промышленности, конкурентоспособных и высококачественных товаров.

3. Для оптимизации стоимостных пропорций воспроизводства необходимо завершить стабилизацию финансового состояния экономики, признаками чего являются: снижение инфляции; максимальное сокращение количества убыточных предприятий и размеры их задолженности; создание условий для ликвидации дефицита государственного бюджета, образовавшегося в результате кризиса 2008 г.; усиление внутрисистемной сбалансированности государственных финансов путем достижения сбалансированности доходов и расходов бюджетов большинства субъектов Федерации; оптимизация структуры государственного долга.

Термины и понятия

Пропорции воспроизводства — материально-вещественные и стоимостные

Пропорции производства и использования продукции (товаров и услуг)

Пропорции образования доходов и их первичного распределения

Пропорции перераспределения доходов

Пропорции использования национального дохода и внутреннего продукта

Вопросы для самопроверки

1. Как изменялись пропорции между трудом и капиталом, размерами используемых природных ресурсов на этапах либерализации экономики и послекризисного восстановления?
2. В чем проявляются положительные изменения и недостатки сложившейся в результате реформ структуры производства?
3. Как влияет на стоимостные пропорции экономики проводимая государством политика распределения доходов и регулирования инфляции?
4. Как изменяются пропорции воспроизводства во время кризисов?
5. Как изменяется соотношение факторов развития и пропорций воспроизводства на этапе модернизации экономики и перехода к новому качеству экономического роста?
6. Назовите приоритеты государственной политики регулирования процесса образования, распределения и использования доходов.

Глава 21 ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ВОСПРОИЗВОДСТВА И КРИЗИСЫ

21.1. ТЕОРИЯ ЦИКЛОВ И КРИЗИСОВ

Воспроизводство представляет собой постоянный циклический процесс возобновления материального производства для удовлетворения потребностей членов общества. Возобновление масштабов производства должно обеспечиваться на основе качественного совершенствования факторов производства: более прогрессивных средств и предметов труда, более высокой квалификации рабочих, а также путем улучшения использования имеющегося производственного потенциала. Но это возобновление деформируется кризисом, за которым следуют депрессия и последующий рост. Экономический кризис в общей форме представляет собой нарушение соответствия между производством и потреблением. В рыночных условиях — это нарушение между производством товаров и платежеспособным спросом.

Точки зрения экономистов о причинах экономических кризисов видоизменялись во времени вместе с изменениями самой социально-экономической действительности. Если в период до 1930-х гг. преобладали взгляды, что при капитализме или вообще невозможны кризисы, или они носят лишь случайный характер и что система свободной конкуренции способна самостоятельно их преодолевать, то далее с 1930-х гг. до середины 1960-х гг. под влиянием Дж.М. Кейнса стал делаться вывод о неизбежности кризисов в условиях рынка. С середины 1960-х гг. особое внимание стало уделяться разграничению экзогенных (внутренних) и эндогенных (внешних) причин цикличности рыночной экономики с преимущественным анализом влияния внешних факторов, в частности с использованием методов математического моделирования.

Существенный вклад в разработку теории циклов и кризисов внесли отечественные ученые-экономисты.

М. Туган-Барановский, изучив промышленные кризисы в Англии в XIX в., осмыслив взгляды ученых разных школ на природу и причины кризисов, выдвинул оригинальную концепцию кризисов, основанную на теории кругооборота общественного капитала и неспособности рыночной системы обеспечить постоянную пропорциональность воспроизводства. На этой основе был сделан вывод о периодическом переполнении каналов товарного обращения (всеобщем перепроизводстве) и связанных с ним резком колебании цен, денежного обращения, кредита, волнами безработицы.

По Туган-Барановскому цикл бывает длительным или кратковременным в зависимости от конкретных экономических условий, складывающихся в каждый исторический период. Цикл не представляет собой явления, управляемого математическим законом. Кризисы повторяются с интервалами от 7 до 11 лет. Движение периодично в том смысле, что происходит смена последовательных фаз процветания и депрессии, возникновение и исчезновение которых имеют циклическую форму. Цикл можно представить как закон, свойственный самой природе рыночной экономики.

Идею исчерпания свободных капиталов, высказанную Туган-Барановским при объяснении причин возникновения кризиса, развил его соотечественник Н. Кондратьев в своей известной теории длинных волн. Согласно данной теории одним из основных факторов изменения направления кривой хозяйственной конъюнктуры является конкуренция. Был обоснован новый вид долгосрочных цикличных колебаний — большие циклы конъюнктуры продолжительностью около полувека. Хотя идеи долгосрочных цикличных колебаний в экономике высказывались и до Кондратьева, именно ему принадлежит заслуга формирования и статистической проверки теории длинноволновых колебаний. Основные положения теории Кондратьева противоречили существовавшим тогда в СССР представлениям о скорой гибели капитализма и поэтому не были приняты. За рубежом его идеи получили высокую оценку. Австрийский экономист Йозеф Шумпетер назвал долгосрочные циклы циклами Кондратьева.

В целом с учетом многообразия причин циклического воспроизводства и частых нарушений традиционных фаз кризисов учеными-экономистами различных направлений предлагаются следующие разновидности циклов:

- циклы Кондратьева, или длинноволновые циклы, продолжительностью 40—60 лет: их главной движущей силой являются радикальные изменения в технологической базе общественного производства, его структурная перестройка;
- циклы Кузнеца — их продолжительность ограничивается примерно 20 годами, а движущими силами являются сдвиги в воспроизводственной структуре производства (часто эти циклы называют воспроизводственными или строительными);
- циклы Джаглера — периодичностью 7—11 лет как итог взаимодействия многообразных денежно-кредитных факторов;
- циклы Китчина — продолжительностью 3—5 лет, порождаемые динамикой относительной величины запасов товарно-материальных ценностей на предприятиях;
- частные хозяйственные циклы, охватывающие период от 1 до 12 лет и существующие в связи с колебаниями инвестиционной активности.

Экономической наукой не просто признана цикличность в общественном воспроизводстве, но и проведены исследования форм, структур и причин циклов с классификацией последних на периодические (регулярные), промежуточные, частичные, отраслевые, структурные. При этом основой классификации выступают масштабность кризиса и его проявления в рамках четырех фаз: спад — депрессия — оживление — подъем. Таким образом, признается неизбежность и закономерность кризисов в рамках существующей системы хозяйствования и обосновывается их влияние на поступательное развитие экономики, несмотря на огромные потери материальных ресурсов и социальные потрясения.

Мировой опыт показывает, что цикличность развития общественного воспроизводства имеет глобальный характер. Это относится, в частности, к «длинным волнам» Кондратьева. Общепризнанным является вывод о том, что в мире существуют законы цикличности как единой формы развития природных и общественных процессов.

Нормальный ход воспроизводства предполагает бесперебойный процесс перехода (движения) стоимости из одной стадии воспроизводства в другую и повторяемость этого кругооборота. Непременным условием этого движения является завершение кругооборота, возвращение к его исходной денежной форме, т.е. предполагает нормальный процесс реализации. Только при этих условиях обеспечивается сохранение и умножение величины основных и оборотных средств на всех уровнях хозяйствования, возможность их функционирования в новом производственном цикле. Если же кругооборот не завершается реальным процессом реализации, в хозяйственном обороте возникают затруднения, приводящие к мультипликативному эффекту: диспропорциям на всех уровнях хозяйствования, к недостатку финансовых ресурсов для формирования основных и оборотных фондов, к неплатежам, росту дебиторской и кредиторской задолженности, т.е. нарушается возвратность средств, авансированных в производство, нарушается весь воспроизводственный процесс.

Если рассматривать процесс воспроизводства в динамике, то он предстанет как совокупность непрерывно повторяющихся циклов, состоящих из четырех последовательных стадий: производства (П), распределения (Р), обмена (О) и потребления (Потр), включающего производственное (Пр) и личное (Л) (рис. 21.1).

Каждый последующий цикл воспроизводства возможен лишь после того, как созданная в производстве и реализованная в процессе обмена стоимость подвергнется распределению (и перераспределению), в результате которого будут сформированы целевые денежные фонды, являющиеся основой удовлетворения разнообразных потребностей. Именно в ходе распределения и обмена создаются условия (потенциальные предпосылки) для будущего удовлетворения потреб-

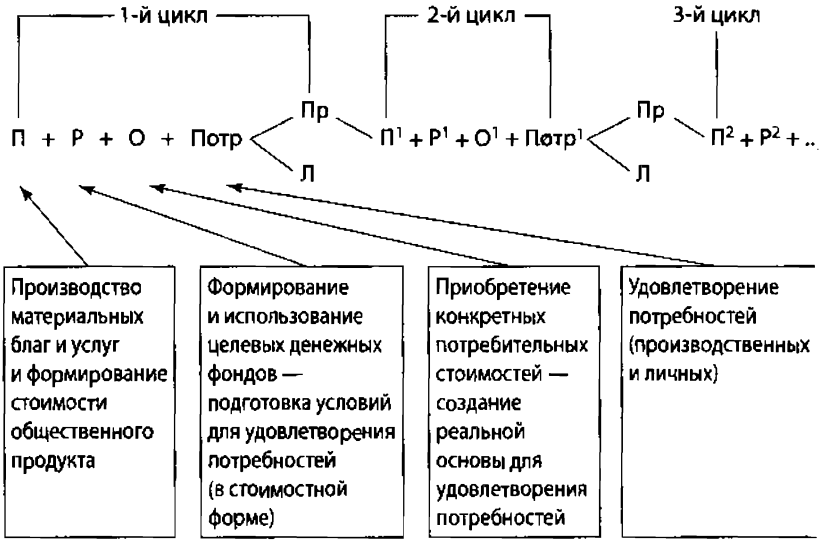

Рис. 21.1. Процесс воспроизводства в динамике

ностей, причем происходит это на стадии распределения в обезличенной (стоимостной) форме, а благодаря обмену появляются уже реальные возможности для удовлетворения потребностей на основе приобретенных потребительных стоимостей.

Практическая деятельность государства заключается в определении конкретных форм (пропорций) проявления объективно обусловленных экономических отношений ходом общественного развития. Диалектика взаимосвязей между государством и обществом состоит именно в том, что только социальные и экономические причины порождают необходимость возникновения новых экономических отношений (например, по социальному страхованию, распределению чистого дохода), а государство воспринимает этот «общественный заказ» и его реализует. Не считаться с этими закономерностями недопустимо.

Все стадии воспроизводства, развиваясь только в пропорциональном единстве, приводят к полной реализации продукции и соответственно удовлетворению производственных и личных потребностей. Пропорциональность по определению не может задаваться рынком, стихийно. Только при осознанной деятельности человека, при познании и умелом использовании закономерностей воспроизводства в практике прогнозирования и планирования возможно пропорциональное развитие воспроизводственного процесса. Этим призваны заниматься государственные экономические и финансово-денежные структуры. Пропорции, предусматриваемые на макроуровне (между

накоплением и потреблением, межвидовыми производствами, производительностью труда и его оплатой, основными и оборотными средствами, централизованными и децентрализованными финансовыми ресурсами, между сбережениями и инвестициями и др.), с использованием нормативно-экономических инструментов (цен, ставок и тарифов налогообложения, грузоперевозок, кредитов, нормативов материальных, трудовых и финансовых затрат, удельных капитальных вложений и т.д.), получающих отражение на микроуровне, обеспечивают единство процесса общественного воспроизводства. Финансовая система и система налогообложения должны обеспечивать пропорции между фондами потребления и накопления, между централизованными и децентрализованными финансовыми ресурсами, доходами и расходами бюджетов. Система ценообразования, сфера торговли и система денежного обращения должны обеспечивать материально-вещественную и стоимостную пропорциональность реализации общественного продукта.

Одной из важнейших воспроизводственных проблем в нынешней ситуации представляется выбор основного (главного) звена с опорой на сохранившийся потенциал страны (человеческий, природный, производственный) с тем, чтобы осуществить экономический прорыв, выход на интенсивный путь развития, не игнорируя и исторический опыт. В настоящее время для российской национальной экономики это главное звено связано, по нашему мнению, прежде всего с источниками экономического прогресса, которыми являются наука и инновации, а государство должно создать условия как для научных исследований, так и для их реализации, соответствующие социальные и материальные предпосылки.

Успех достижений перехода экономики на инновационный путь развития зависит от решительных усилий государства в разработке и реализации экономической политики, обеспечивающей условия для модернизации производства, внедрения современной технологии, а также выработки механизма регулирования пропорций развития воспроизводственного процесса, при котором отношения собственности, промышленная, финансовая, денежно-кредитная, ценовая и торговая политики выступают составными элементами единой экономической политики.

21.2. СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВА

В основе современного системного финансово-экономического кризиса лежит нарушение цикличности воспроизводства, в частности из-за того, что движение стоимости из реального сектора экономики переместилось в финансово-кредитный сектор. Стоимость на

финансовом рынке во много раз (по имеющимся оценкам 12–15 раз) превышает реальную стоимость (в производственном секторе).

Возрастающее участие российского крупного бизнеса в «игре» на мировых товарных и финансовых рынках обусловило быстрый рост капитализации отечественных компаний и содействовало притоку в страну дешевых денег, а вместе с ними — импорту «пузырей», возникших в мировой финансовой системе. Поэтому Россия как участница международных финансово-экономических отношений не могла избежать кризисных потрясений. Первая волна кризиса охватила национальную экономику во второй половине 2008 г., что выразилось в:

- падении промышленного производства на 20%;
- снижении золотовалютных резервов более чем на $^1/_3$;
- резком сокращении налоговых поступлений в бюджет;
- падении потребительского спроса и снижении цен;
- ослаблении курса российского рубля (по отношению к доллару США примерно на $^1/_3$);
- острой нехватке ликвидности банков и практическом свертывании программ потребительского кредитования;
- падении курса акций российских компаний почти на 30%.

Финансово-экономический кризис в России усугубился в связи с ограниченностью внутренних источников долгосрочного финансирования и кредитования; консерватизмом политики экономии бюджетных средств; изъятием из экономического оборота и выведением за рубеж огромной массы финансовых ресурсов вместо финансирования наращивания собственного производства; большим объемом зарубежных заимствований банками и корпорациями. По имеющимся оценкам, только за 2004–2007 гг. выведено из экономики страны и вложено в иностранную валюту и ценные бумаги зарубежных стран почти 700 млрд долл. Зарубежные заимствования банков и корпораций в 2008 г. достигли 530 млрд долл.

В Правительстве РФ была осознана необходимость принятия антикризисных мер. Благодаря этим мерам ситуация в экономике к весне 2009 г. стабилизировалась: приостановилось падение промышленного производства; было остановлено ослабление рубля без дальнейшей потери золотовалютных резервов; удалось преодолеть кризис банковской ликвидности; фондовые индексы выросли до уровня середины 2008 г.

В целом Правительство РФ намерено осуществлять свою антикризисную деятельность исходя из следующих семи основных приоритетов.

1. Публичные обязательства государства перед населением будут выполняться в полном объеме. Гражданам и семьям, наиболее пострадавшим в период мирового экономического кризиса, будет ока-

зана поддержка. Это предполагает усиление социальной защиты населения, повышение объемов и качества оказания социальных и медицинских услуг, улучшение ситуации с лекарственным обеспечением, особенно жизненно важными препаратами. Особое внимание будет уделено сохранению трудового потенциала. Будут расширены масштабы деятельности государства в сфере занятости, противодействия росту безработицы, развития программ переобучения и переподготовки работников, находящихся под риском увольнения.

2. Промышленный и технологический потенциал будущего роста должен быть сохранен и усилен. Правительство не будет вкладывать деньги налогоплательщиков в сохранение неэффективных производств. В то же время предприятия, повысившие в последние годы свою эффективность, инвестировавшие в развитие производства и создание новой продукции, повысившие производительность труда, вправе рассчитывать на содействие государства в решении наиболее острых проблем, вызванных кризисом.

3. Основой посткризисного восстановления и последующего поступательного развития должен стать внутренний спрос. Ослабление зависимости экономического роста от внешних факторов, максимально эффективное задействование внутренних ресурсов будут ключевыми задачами Правительства РФ в ближайшие годы. В условиях кризиса важную роль будет играть внутренний спрос со стороны государства (госинвестиции и госзакупки), но по мере стабилизации ситуации частный спрос (спрос на жилье, потребительские товары, услуги отечественного производства) будет играть все большую роль и Правительство РФ предпримет все необходимые меры к его наращиванию.

4. Кризис — не повод отказаться от долгосрочных приоритетов модернизации страны. Такая работа будет активизирована и ускорена. Главная модернизационная задача Правительства РФ — смена сложившейся модели экономического роста. Вместо «нефтяного» роста национальная экономика должна перейти к инновационному. Будут поддержаны важнейшие инновационные процессы, включая повышение энергоэффективности экономики. Инвестиции в человеческий капитал — образование и здравоохранение — будут ключевым приоритетом бюджетных расходов. Инфраструктурные объекты, необходимые для повышения эффективности экономики, должны быть реализованы, при этом будет значительно повышена эффективность расходования как бюджетных, так и частных средств.

5. Бизнес должен быть освобожден от давления чиновников. Правительство РФ продолжит снижать административные барьеры для бизнеса, являющиеся одной из причин коррупции. Будет также предложен новый комплекс мер, позволяющий малому бизнесу успешно развиваться в условиях кризиса.

6. Экономика должна опираться на мощную национальную финансовую систему. Правительство РФ будет предпринимать все необходимые усилия для нормализации функционирования финансового сектора, включая банковскую и страховую системы, фондовый рынок, для поступления в экономику необходимых объемов инвестиционных ресурсов. При этом особое внимание будет уделено скорости принятия и реализации решений.

7. Правительство РФ и Центральный банк будут реализовывать ответственную макроэкономическую политику, направленную как на поддержание макроэкономической стабильности, так и на создание необходимых условий, стимулов для роста сбережений населения, повышения инвестиционной привлекательности экономики, на формирование качественно иной модели экономического развития. Это предполагает взвешенную бюджетную политику, поддержание равновесного обменного курса рубля. Денежная политика будет направлена на борьбу с кризисом ликвидности в финансовой сфере при одновременном снижении инфляции. Принимаемые меры должны привести к повышению доверия к национальной валюте, увеличению уровня монетизации экономики, снижению инфляции, обеспечивая тем самым необходимые условия для восстановления устойчивого экономического роста[1].

Оценивая в целом положительно данный комплекс правительственных инициатив, хотелось бы, чтобы антикризисные меры были больше сосредоточены на укреплении и развитии реального сектора экономики, дедолларизации и укреплении отечественной валюты, предотвращении утечки капитала, усилении концентрации финансовых ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники.

Кризис показал, что экономика страны стоит на опасном рубеже. Средний возраст оборудования в промышленности более 20 лет. Инвестиционная пассивность возрастает, чему способствует несовершенство финансово-банковской системы. Даже в условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, позволявшей нефтяным компаниям аккумулировать значительные средства от продажи нефти, не произошло перераспределения капитала в другие отрасли. Продолжается его вывоз из страны, возвращение же вывезенных средств остается проблематичным. Консервируется техническая и технологическая отсталость.

Недопустимо предавать забвению известные положения экономической теории о том, что в основе развития любой экономики лежат не сырьевая ориентация и не накопление фиктивного спекулятивного капитала, а только инновационное обновление основно-

[1] Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 г.

го капитала и ввод новых технологий в материальное производство. Только при таком подходе и при государственном регулировании пропорций воспроизводства возможен полноценный выход из современного системного финансово-экономического кризиса.

Выводы

1. Процесс воспроизводства в динамике проявляется как совокупность непрерывно повторяющихся циклов, состоящих из четырех последовательных стадий (производства, распределения, обмена и потребления) и развивающихся в пропорциональном единстве. Пропорциональность воспроизводственного процесса может обеспечиваться только при осознанной деятельности человека, при познании и умелом использовании закономерностей воспроизводства, практики прогнозирования и планирования пропорционального развития воспроизводственного процесса.

2. Экономический кризис представляет собой нарушение цикличности воспроизводства. Следует признать неизбежность и закономерность кризисов в рамках рыночной системы хозяйствования, и выход из них связан с огромными потерями материальных ресурсов и социальными потрясениями.

3. Успехи в преодолении современного финансово-экономического кризиса и в переводе российской экономики на инновационный путь развития зависят от решительных усилий государства в разработке и реализации экономической политики, обеспечивающей условия для модернизации производства, внедрения современных технологий, а также выработки механизма регулирования (планирования) пропорций циклического развития воспроизводственного процесса, при котором отношения собственности, промышленная, финансовая, денежно-кредитная, ценовая и торговая политики выступают составными элементами единой экономической политики.

Термины и понятия

Процесс воспроизводства
Цикличность воспроизводства
Экономические кризисы
Динамика производства
Антикризисные меры правительства

Вопросы для самопроверки

1. В чем заключается циклический характер воспроизводства?
2. Каковы фазы и стадии цикла?
3. В чем причины современного финансово-экономического кризиса?
4. Охарактеризуйте основные пропорции на макроуровне, регулируемые государством, и используемые при этом антикризисные меры.

Вопросы активизации инвестиционной деятельности имеют для национальной экономики важнейшее значение в связи с выходом из экономического кризиса, достижением стабильного долговременного экономического роста и повышения уровня благосостояния народа.

22.1. ИНВЕСТИЦИИ: СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ

Инвестиции — это денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, кредиты, иное имущество, а также имущественные и иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности для достижения стратегических целей инвестора, получения прибыли и (или) иного полезного эффекта.

В трактовке инвестиций можно выделить общую черту — связь инвестиций с получением дохода как целью инвестора, т.е. инвестиции — это вложения капитала с целью получения прибыли.

В составе инвестиций выделяют финансовые инвестиции и инвестиции в нефинансовые активы.

Финансовые инвестиции — это приобретение ценных бумаг; процентные облигации федеральных, субъектов Федерации и муниципальных займов; долей в уставном капитале юридических лиц; займы другим юридическим лицам.

Финансовые вложения, осуществленные предприятием, в зависимости от срока погашения займов и кредитов подразделяются на долгосрочные (более 1 года) и краткосрочные (получение доходов в течение 1 года).

Инвестиции в нефинансовые активы — вложения капитала, включающие инвестиции в основной капитал, затраты на капитальный ремонт основных фондов, инвестиции в нематериальные активы, расходы на прирост запасов материальных оборотных средств, приобретение других нефинансовых активов.

Инвестиции в основной капитал — это единовременные затраты на создание, воспроизводство и приобретение основных фондов: новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательные работы, формирование основного стада, многолетние насаждения и другие затраты.

Инвестиции на капитальный ремонт основных фондов — это затраты на ремонт оборудования, машин, транспортных средств, зданий и сооружений. Капитальный ремонт выражается в восстановлении и незначительном улучшении потребительских свойств элементов основных фондов.

Инвестиции в нематериальные активы — приобретение патентов, лицензий, прав пользования земельными участками и других объектов природопользования, авторских прав, торговых марок, товарных знаков, программных продуктов и др.

Инвестиции в прирост запасов материальных оборотных средств — это расходы на формирование запасов материальных оборотных средств, необходимых для обеспечения устойчивой работы предприятия и определяемых как разность поступлений оборотных средств в запасы и их выбытием.

Инвестиции в другие нефинансовые активы — затраты на приобретение в собственность земельных участков и объектов природопользования, других нефинансовых активов.

В составе инвестиций выделяются также интеллектуальные инвестиции — вложения средств в подготовку специалистов, приобретение патентов, лицензий, ноу-хау, проведение научных исследований и разработок.

Участниками инвестиционной деятельности могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации.

Инвестор — это юридическое или физическое лицо, осуществляющее вложение собственных или заемных денежных, а также иных привлеченных имущественных или интеллектуальных ценностей в инвестиционный проект и обеспечивающее их целевое использование.

22.2. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Инвестиционная сфера российской экономики в период трансформации экономической системы прошла через этап глубокого и продолжительного инвестиционного кризиса. В результате в 1999 г. объем инвестиций в сопоставимых ценах в основной капитал составил 22,1%, в том числе в промышленность 19,7%, к уровню 1990 г.

Период трансформации экономической системы сопровождался принципиальными изменениями в инвестиционной сфере.

В советской экономической литературе термин «инвестиции» отождествлялся с «капитальными вложениями». Однако за основу была взята более широкая трактовка, которая рассматривала инвестиции как вложения не только в основные фонды, но и в прирост оборотных средств.

Для плановой экономики Советского Союза были характерны наличие государственной собственности на капитальные вложения, высокая централизация инвестиционной сферы и жесткое государственное регулирование, выражающееся в определении объемов, направлений и форм осуществления капитальных вложений. В советской экономике в течение длительного периода норма накоплений была чрезвычайно высокой, а отдача с каждой единицы накоплений — чрезвычайно низкой. При этом эффективность капитальных вложений из года в год снижалась. Однако советская экономика таких экономических явлений, как инвестиционный кризис, не знала. Основная проблема заключалась в обеспечении эффективности капитальных вложений, улучшении их структуры и росте фондоотдачи.

Реформирование инвестиционной сферы осуществлялось в результате резкого и быстрого сокращения государственных инвестиций без существенной замены их частными инвестициями. Государство стало активно покидать инвестиционную сферу. Это привело к резкому сокращению объемов инвестиций, особенно в реальный сектор, так как не произошло одновременно замены субъектов инвестиционной деятельности и источников накоплений.

В результате разгосударствления инвестиционной сферы инвестиционный потенциал государственного сектора экономики оказался незначительным. Государство существенно снизило свое участие в инвестиционной деятельности. Кроме того, регулярно не выполняются бюджетные лимиты по финансированию инвестиционной деятельности. Например, в 2008 г. уровень финансирования производственного комплекса за счет бюджетных инвестиций составил 87,1% от годового лимита, социального комплекса — 57,1% и специального — 75,7%.

Таким образом, в процессе трансформации инвестиционной сферы государство из собственника инвестиций, субъекта, финансирующего развитие народного хозяйства, превратилось в орган, регулирующий инвестиционный процесс.

Основными направлениями государственной инвестиционной политики являются: создание благоприятного инвестиционного климата; разработка и реализация государственных инвестиционных программ; развитие национального инвестиционного законодательства; развитие инфраструктуры инвестиционного рынка; увеличение объемов инвестиций, повышение их эффективности и улучшение структуры за счет роста инновационных инвестиций.

22.3. ДИНАМИКА И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

После дефолта 1998 г. начался новый этап развития инвестиционной деятельности. Так, объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования за 2000–2008 гг. возрос с 1165,0 млрд до 8765,0 млрд руб. (или с 41,1 млрд до 353,0 млрд долл. США). Индекс объема инвестиций в основной капитал (в постоянных ценах) к 2000 г. увеличился в 2,52 раза (темп прироста инвестиций в основной капитал составил в 2000 г. — 17,4%, 2001 г. — 10,0, 2002 г. — 2,8, 2003 г. — 12,5, 2004 г. — 11,7, 2005 г. — 10,7, 2006 г. — 13,7, 2007 г. — 22,7, 2008 г. — 9,8% (по отношению к предшествующему году). Среднегодовые темпы прироста инвестиций в основной капитал за 2000–2008 гг. составили 13,7%.

Основными факторами, обеспечившими активизацию инвестиционного процесса за 2000–2008 гг., являлись:

- значительные приросты выпуска продукции и услуг базовых отраслей национальной экономики (за 2000–2008 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП составили 6,9%, промышленного производства — 5,7, сельского хозяйства — 4,5%);
- сохранение относительно высоких цен мирового рынка на энергоресурсы и цветные металлы, обеспечивающее рост производства и накоплений активов в экспортно-ориентированных отраслях и производствах национальной экономики. В свою очередь, это привело к росту внутреннего спроса на инвестиционную продукцию;
- снижение динамики инфляции (2000 г. — 20,2%, 2001 г. — 18,6, 2002 г. — 15,1, 2003 г. — 12, 2004 г. — 11,7, 2005 г. — 10,9, 2006 г. — 9, 2007 г. — 11,9, 2008 г. — 13,3%) и, как следствие, уменьшение процентных ставок рефинансирования Банка России, которые являются базой ставки ссудного процента коммерческих банков;
- улучшение финансового положения предприятий за счет вытеснения неэффективных собственников и позитивного роста их суммарного сальдированного финансового результата;
- рост инвестиционных ресурсов населения за счет увеличения реальных располагаемых денежных доходов (за 2000–2008 гг. среднегодовые приросты составили 10,8%), расширения потребительского спроса населения и развития гарантий сбережений населения;
- невысокая доходность по рублевым финансовым инструментам при одновременном росте остатков свободных активов юридических лиц на корреспондентских банковских счетах, что суще-

ственно расширило их инвестиционные возможности и стимулировало инвестирование средств в основной капитал реального сектора экономики;

- укрепление российской банковской системы, позволившее организациям активизировать политику по инвестиционному заимствованию. В результате доля банковских кредитов в инвестициях в основной капитал увеличилась с 2,9% в 2000 г. до 11,1% в 2008 г.;
- значительный рост объемов иностранного капитала;
- предпринимаемые Правительством России меры по улучшению инвестиционного климата: осуществление реформирования налоговой системы, что позволило легализовать часть инвестиционных затрат предприятий реального сектора экономики; снижение ставки рефинансирования Банка России с 25% в 2000 г. до 13% в 2008 г., что привело к снижению уровня доходности размещения активов в спекулятивный сектор фондового рынка и другие финансовые инструменты;
- отмена обязательной продажи валютной выручки предприятиями; либерализация амортизационной политики; развитие инвестиционного законодательства.

Однако динамика инвестиционного процесса характеризуется неравномерностью. Высокие темпы прироста инвестиций в основной капитал в 2000–2001 гг. сменились резким снижением в 2002 г. Новый этап повышения инвестиционной активности начался в 2003 г. В то же время темпы роста инвестиций в основной капитал в 2004–2005 гг. замедлились и вновь повысились в 2006–2007 гг. (в 2007 г. прирост был наивысший после дефолта 1998 г. — 22,7%). В 2008 г. в связи с мировым кризисом начался новый этап снижения инвестиционной активности. Прирост инвестиций в основной капитал сократился, но в целом был позитивным и составил 9,8%.

Основными факторами, способствующими снижению инвестиционной активности за 2000–2008 гг., являлись:

- высокая зависимость национальной экономики, государственных финансов и платежного баланса от внешнеэкономической конъюнктуры;
- значительная доля убыточных организаций (в 2008 г. их удельный вес составил 25,2% от общего числа организаций);
- избыточные административные барьеры для предпринимательской деятельности и недостаточная правовая защита национальных и иностранных инвесторов;
- незначительные объемы государственных инвестиций;
- отсутствие действенных механизмов стимулирования инвестиционной активности налогоплательщиков при сохранении в целом высокой налоговой нагрузки на бизнес (в 2008 г. доля чис-

тых налогов на производство и импорт увеличилась и составила 20,2% от ВВП);

- отсутствие эффективных механизмов трансформации сбережений населения в инвестиции;
- недостаточный уровень развития фондового рынка (в 2008 г. в структуре инвестиций в основной капитал доля средств от выпуска корпоративных облигаций составила 0,1%, а доля средств от эмиссии акций — 0,7%);
- значительные объемы вывоза российских инвестиций за рубеж (по итогам 2008 г. более 114 млрд долл. США);
- вступление российской экономики в фазу экономического кризиса.

22.4. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Изменение масштабов и динамики инвестиционной деятельности привело к формированию и изменениям в развитии ряда тенденций (табл. 22.1). Прежде всего следует учесть, что в национальной экономике отмечается развитие накопительных тенденций. Так, за 2000–2008 гг. доля чистого сбережения в ВВП увеличилась с 28 до 31,5% от ВВП, доля валового накопления — с 18,7 до 25,5%, доля валового накопления основного капитала — с 16,6 до 21,5%.

Сформировалась тенденция опережающих темпов прироста инвестиций в основной капитал по сравнению с темпами прироста ВВП и промышленного производства. За 2000–2008 гг. среднегодовые приросты инвестиций в основной капитал были выше среднегодовых приростов ВВП почти в 2 раза, а валовой продукции промышленности — в 2,4 раза.

Изменяется структура инвестиций по формам собственности. Так, доля инвестиций частной собственности возросла с 13,4% в 1995 г. до 53,8% в 2008 г., а доля инвестиций государственной и муниципальной собственности уменьшилась с 37,6 до 21,5%.

В составе инвестиций изменяется соотношение между финансовыми и нефинансовыми инвестициями. Более высокими темпами растут финансовые вложения. В составе финансовых вложений преобладает доля краткосрочных инвестиций, которая составляет 82,8%, а доля долгосрочных инвестиций — 17,2%. Эти структурные изменения свидетельствуют, что в национальной экономике увеличиваются краткосрочные и спекулятивные инвестиции, неустойчивые в условиях финансового кризиса.

Медленно улучшается технологическая структура инвестиций в основной капитал: доля инвестиций в оборудование, инструмент и

инвентарь сократилась с 34 до 33%, а доля инвестиций в строительно-монтажные работы увеличилась с 47 до 49%.

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов также свидетельствует о высоком удельном весе вложений в пассивную часть основных фондов: доля вложений в здания (кроме жилых) и сооружения увеличилась с 43,1 до 52,4%; доля машин, оборудования и транспортных средств сократилась с 36,6 до 33%. В структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (см. табл. 22.1) усиливается тенденция снижения доли собственных средств. За 2000–2008 гг. доля собственных средств предприятий в источниках финансирования основного капитала сократилась с 46,1 до 40%. За этот период доля прибыли в составе собственных средств предприятий сократилась с 23,4 до 18,6%, а доля амортизации — с 18,1 до 18,0%.

Основным источником инвестиций в основной капитал являются привлеченные средства, их доля достигла 60%. Из привлеченных средств значительный удельный вес приходится на средства бюджетов субъектов Федерации и федерального бюджета, заемные средства других организаций, средства вышестоящих организаций и прочие привлеченные средства.

В составе привлеченных средств в 2008 г. по сравнению с 2000 г. увеличилась доля банковских кредитов, сократилась доля заемных средств других организаций и доля бюджетных средств.

В составе заемных источников финансирования инвестиций большое значение имеет финансовый лизинг. Финансовый лизинг — это заемный источник инвестиционных ресурсов в форме долгосрочного товарного кредита. Однако эта форма привлечения инвестиций используется пока недостаточно активно. Так, общая стоимость договоров финансового лизинга составила в 2008 г. 372,1 млрд руб., или 12,0% в объеме инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства.

В течение 2004–2008 гг. высокая концентрация инвестиционных ресурсов сохранялась в транспортном комплексе, добывающем и энергетических секторах, секторе недвижимости (табл. 22.2). Рост объема строительных работ и увеличение инвестиций в производство стройматериалов способствовали росту инвестиционной активности в связанных отраслях и производствах. Интенсивное развитие жилищного строительства поддерживало рост инвестиций в сектор недвижимости.

В результате государственной поддержки реализации национального проекта, госпрограмм и деятельности институтов развития (ОАО «Россельхозбанк», ООО «Росагролизинг») увеличились инвестиции в объекты основного капитала агропромышленного комплекса.

Таблица 22.1

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности, в % к итогу)

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе по источникам финансирования: собственные средства	46,1	49,4	45,0	45,6	45,4	45,1	44,3	40,4	40,0
из них: прибыль, остающаяся в распоряжении организаций (фонд накопления)	23,4	24,0	19,1	18,0	19,2	20,6	20,2	19,4	18,6
Амортизация	18,1	18,5	21,9	23,8	22,8	21,3	21,3	17,6	18
привлеченные средства	53,9	50,6	55,0	54,6	54,6	54,9	55,7	59,6	60
В том числе: кредиты банков	2,9	4,4	5,9	5,3	7,9	8,3	8,9	10,4	11,1
из них: кредиты иностранных банков	0,6	0,9	0,9	0,7	1,1	1,0	1,5	1,4	2,4
заемные средства других организаций	7,2	4,9	6,5	9,2	7,3	7,4	5,4	7,1	6,5
бюджетные средства	21,2	20,4	19,9	18,7	17,9	20,7	19,8	21,5	21,0
В том числе: из федерального бюджета	5,8	5,8	6,2	6,3	5,3	7,1	6,9	8,3	8,1
из бюджетов субъектов Российской Федерации	14,4	12,5	12,2	11,4	11,6	12,5	12,0	11,7	11,4
средства внебюджетных фондов	4,8	2,6	2,4	1,1	0,8	0,5	0,5	0,5	0,3
прочие	17,8	18,3	20,3	20,1	20,7	18,0	21,1	20,1	21,1
из них: средства вышестоящих организаций	—	—	11,5	12,5	12,7	10,8	10,8	11,3	13,3

Окончание табл. 22.1

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
средства, полученные на долевое участие в строительстве (организаций и населения)	—	—	4,0	3,0	3,8	3,8	3,4	3,7	3,3
Средства от выпуска корпоративных облигаций	—	—	0,2	0,1	0,2	0,3	0,05	0,1	0,1
средства от эмиссии акций	0,5	0,1	0,3	0,2	0,2	0,3	2,2	1,8	0,7
Из общего объема инвестиций в основной капитал — инвестиций из-за рубежа	4,6	4,6	4,9	5,7	5,9	5,2	6,1	4,3	4,6

Таблица 22.2

Структура инвестиций в основной капитал по основным секторам экономики (в % к итогу)

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.*
Всего	100	100	100	100	100
АПК	3,3	7,1	7,4	7,6	6,3
Деревообрабатывающий комплекс	1,4	1,3	1,1	1.0	1,0
Добывающий сектор	7,5	13,9	14,6	13,8	16,6
Металлургический сектор	9,3	3,8	3,7	3,1	4,0
Машиностроительный комплекс	2,2	2,4	2,4	2,4	2,5
Энергетический сектор	10,7	6,8	6,3	6,9	8,9
Химический комплекс	6,4	3,5	3,4	3,4	3,7
Торговля	3,0	3,6	3,5	4,3	2,7
Транспортный комплекс	20,4	19,1	19,1	18,5	21,9
Связь	8,8	5,4	4,5	3,7	4,1
Недвижимость	20,7	16,8	17,0	18,3	11,7
Строительство и производство стройматериалов	–5,8	4,9	4,8	5,4	4,4
Социальный комплекс	5,8	7,1	7,6	7,2	7,8
Прочее	6,3	4,5	4,5	4,5	4,5

Источник: Данные Росстата по крупным и средним предприятиям.

Наряду с этим вложения в основной капитал в машиностроительном комплексе остаются невысокими. На протяжении пяти лет их доля остается на уровне 2,4% от общего объема инвестиций.

В то же время рост инвестиций в основной капитал в целом по экономике в 2008 г. преимущественно определялся увеличением капиталовложений в транспортный комплекс, добывающий и энергетический сектора. Однако в IV квартале 2008 г. снижение мировых цен на экспортные товары, ужесточение условий предоставления кредитов вызвали снижение объемов инвестиций в агропромышленном комплексе, торговле, секторе недвижимости, строительстве и производстве стройматериалов.

Несмотря на положительную динамику роста инвестиций, при сложившейся возрастной структуре основного капитала, его физическом и моральном износе, объем инвестиций является недостаточным для осуществления эффективной структурной политики и обновления основных производственных фондов.

В целом структура инвестиций в основной капитал остается неэффективной. Общий объем инвестиций определяется инвестициями в следующие виды экономической деятельности: добыча полез-

ных ископаемых — 14,1%, транспорт и связь — 24,8, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг — 16,7, производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 7,7%. Растет доля инвестиций в виды экономической деятельности, производящие промежуточную продукцию. В обрабатывающих производствах преобладают инвестиции в металлургическое производство, что также закрепляет сырьевую направленность национальной экономики.

Кроме того, значительной в общем объеме инвестиций в основной капитал является доля инвестиций предприятий — естественных монополистов.

Другое проявление неэффективной структуры инвестиций — низкая доля в них науки и инноваций.

Таким образом, развитие национальной экономики на основе рыночных механизмов не привело к рациональному изменению структуры инвестиций. Имеет место значительная зависимость источников инвестиций от экспорта топливно-энергетических ресурсов и мировых цен.

22.5. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Кризисные явления в инвестиционной сфере впервые проявились в ноябре 2008 г. В итоге в IV квартале 2008 г. объем инвестиций в основной капитал снизился и составил 97,7% к соответствующему периоду предшествующего года. В целом за 2008 г. динамика инвестиций в основной капитал была позитивной. Это объясняется тем, что первоначально мировой кризис охватил сферу финансов. В последующем мировой финансовый кризис перерос в экономический.

В течение 2009 г. негативные тенденции в национальной экономике усилились, что привело к резкому сокращению инвестиционной деятельности. В 2009 г. объем инвестиций в основной капитал составил 83% по сравнению с предшествующим годом.

В этот период экономика России оказалась под одновременным воздействием ряда негативных факторов.

Резко снизились основные макроэкономические показатели. Объем ВВП (в постоянных ценах по сравнению с предшествующим годом) составил 92,1%, валовая продукция промышленности — 89,2, розничный товарооборот — 94,5. Выросла инфляция — индекс потребительских цен составил 111,7%.

От мирового кризиса больше всего пострадали банковский, добывающий, металлургический сектор, строительство и внешняя тор-

говля. В основных секторах национальной экономики резко снизилась производственная и инвестиционная активность.

Финансовое положение хозяйствующих субъектов реального сектора экономики в 2009 г. характеризовалось существенным сокращением прибыли, ростом объемов убытков убыточных организаций и увеличением их доли в общем количестве организаций, особенно в отраслях промышленности. Прибыль предприятий и организаций сократилась на 36,8%, а удельный вес убыточных предприятий и организаций увеличился с 27 до 33,4%, в том числе в промышленности — с 37 до 42,7%.

Финансовое положение хозяйствующих субъектов является сложным из-за дефицита собственных источников финансирования инвестиций и трудностей с получением кредитов. Просроченная задолженность по банковским кредитам увеличивалась опережающими темпами по сравнению с динамикой кредитования. Доля просроченных кредитов в общем объеме кредитных ресурсов существенно возросла.

Ужесточение условий предоставления кредитных ресурсов вызвало снижение объемов инвестиций тех видов экономической деятельности, в которых преобладали долгосрочные заемные средства, направляемые на формирование, развитие и обновление основных фондов. Это в первую очередь агропромышленный комплекс, машиностроение и связь.

Кризис привел к сокращению потребительского спроса, понижению жизненного уровня и росту безработицы. В 2009 г. численность безработных на регистрируемом рынке труда увеличилась с 1,5 млн человек до 2,1 млн человек, или более чем в 1,4 раза.

Впервые после конца 1990-х гг. было отмечено понижение реальных доходов населения. Номинальная заработная плата на одного работающего с учетом роста потребительских цен составила 97,2%. В итоге это привело к сокращению доли накоплений домашних хозяйств и как следствие объемов потребительского кредитования.

В области внешнеэкономической деятельности мировой кризис проявился в снижении объемов экспорта и импорта товаров и ухудшении их структуры, как в страны Содружества, так и в другие страны мира, падении мировых цен и спроса на основные товары российского экспорта, росте цен на импортные товары, сокращении объемов внешнего кредитования и иностранных инвестиций.

Общий объем экспорта товаров уменьшился в страны Содружества на 39%, общий объем импорта товаров — на 40%. В общем объеме экспорта товаров доля сырой нефти сократилась с 27,2 до 26,1%, доля продуктов переработки нефти — с 10,4 до 7,2%, доля экспорта черных металлов — с 7,6 до 4,8%, машин, оборудования и транспортных средств — с 16,1 до 12,9%. При этом уровень средних экспорт-

ных цен к уровню 2008 г. составил на сырую нефть — 53,7%, на продукты переработки нефти — 50,7, на черные металлы — 56,2%.

Общий объем экспорта товаров в другие страны мира сократился на 40%, а импорта — на 39%. В январе-ноябре 2009 г. по отношению к уровню цен в январе—ноябре 2008 г. средняя экспортная цена на сырую нефть при вывозе ее в другие страны мира сократилась на 44%, а продуктов переработки нефти — на 47%. Снижение мировых цен на сырьевые товары вызвало сокращение объемов прибыли, идущей на инвестиции предприятий экспортно-ориентированных видов экономической деятельности, в частности добывающего сектора.

С целью выхода из кризисной ситуации правительственные органы разработали комплекс мер, направленных прямо или косвенно на активизацию инвестиционной деятельности. Для стимулирования инвестиционной деятельности, увеличения инвестиций в основные фонды и расширения собственных источников финансирования инвестиций осуществлены меры налогового стимулирования и либерализации амортизационной политики. Снижена ставка налога на прибыль с 24 до 20%.

Принято Постановление Правительства РФ от 12 сентября 2008 г. № 676, которое направлено на сокращение сроков полезного использования по ряду основных средств.

Федеральным законом от 26 ноября 2008 г. № 224-ФЗ введена повышенная амортизационная премия в размере 30% в части основных средств, относящихся к 3—7 амортизационным группам.

В качестве меры, направленной на уменьшение сроков окупаемости инновационных проектов, предоставлено право налогоплательщикам использовать специальный коэффициент к основной норме амортизации (но не более 3) в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности.

Принят Федеральный закон от 23 октября 2008 г. № 174-ФЗ «О внесении изменений в статью 11 Федерального закона "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации», которым увеличен максимальный размер возмещения по вкладам физических лиц в банках с 400 тыс. ло 700 тыс. руб. в полном размере.

В условиях финансового кризиса в качестве меры по стабилизации финансовой системы Российской Федерации разработан Федеральный закон от 13 октября 2008 г. № 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации». В соответствии с положениями указанного Закона Внешэкономбанк наделен правом предоставлять организациям кредиты в иностранной валюте, предназначенные для погашения и обслуживания кредитов и займов, полученных от иностранных организаций, а также предо-

ставлять субординированные кредиты российским кредитным организациям.

В ходе антикризисной программы для стимулирования внутреннего спроса банковская система продолжала наращивать общие объемы кредитования и пыталась повысить доступность кредитов (для этого в течение года Банк России неоднократно понижал базовые процентные ставки).

22.6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Динамика инвестиций во многом определяется состоянием инвестиционного климата.

Инвестиционный климат — это совокупность политических, финансово-экономических, организационно-правовых и других факторов, определяющих качество условий осуществления инвестиционной деятельности и степень возможных инвестиционных рисков.

Состояние инвестиционного климата определяется инвестиционными рисками. Формой выражения инвестиционных рисков является инвестиционный имидж страны.

Инвестиционный имидж — это выражение инвестиционного климата национальной экономики, складывающее под воздействием проводимых внутри страны и за рубежом мер поощрения или ограничения притока инвестиций и создания условий для осуществления эффективной инвестиционной деятельности.

К основным факторам, предопределяющим состояние инвестиционного климата в российской экономике, относятся:

- политический риск, характеризующийся недостаточной эффективностью важнейших институтов — государственного аппарата, судебной и правоохранительной системы, достаточно обременительным вмешательством государства в экономическую жизнь хозяйствующих субъектов, механизм принятия решений остается непрозрачным для общества, не существует эффективных механизмов гражданского контроля за их деятельностью;
- экономический риск, характеризующийся финансовым и экономическим кризисом, неустойчивостью макроэкономической ситуации, зависимостью национальной экономики от конъюнктуры мирового рынка, высокой долей нерыночного сектора, низким уровнем конкуренции, непрозрачной деятельностью естественных монополий, низким уровнем интеграции российской экономики в мировое хозяйство, невысокой степенью диверсификации экспорта, слабым использованием конкурентных преимуществ в экспорте услуг, прежде всего транспортных, медицинских, образовательных, продукции наукоемких отраслей, ограниченным объемом трансграничного сотрудничества;

- медленный рост реального платежеспособного спроса населения в результате недостаточных темпов роста реальных денежных доходов населения;
- низкий уровень развития рыночной инфраструктуры;
- недостаточное участие банковской системы в финансировании реального сектора экономики;
- низкий уровень квалификации управленческих кадров, регулирующих вопросы инвестиционной деятельности.

Инвестиции в экономику России связаны со значительными рисками. Более половины потенциальных инвесторов считают, что риск — выше среднего. Помимо высоких инвестиционных рисков инвесторы опасаются таких проблем, как коррупция и бюрократия. Наряду с этим негативное воздействие на уровень инвестиционной активности оказывают: непоследовательное применение законодательства, сложные административные процедуры и необходимость лицензирования, пробелы в нормативно-правовой системе, низкий уровень защиты прав собственности и интересов инвесторов.

Одновременно в экономике России действуют факторы, которые способствуют улучшению инвестиционного климата.

По результатам опроса иностранных инвесторов выявлено, что основным мотивом для инвестирования в Россию яаляется высокая прибыль. Более половины инвесторов оценивают прибыль в России как «более высокую, чем в среднем», по сравнению с формирующимися рынками.

К другим преимуществам России зарубежные инвесторы также относят:

- стабильность политической и правовой системы;
- невысокую стоимость достаточно квалифицированной рабочей силы;
- меры государственного регулирования по стабилизации макроэкономической ситуации;
- регулирующую деятельность Банка России в области эмиссионной политики, политики ставок рефинансирования и обязательных нормативов резервирования;
- осуществление налоговой реформы, предусматривающей снижение налогов с юридических и физических лиц и ее стабильность;
- увеличение покупательной способности потребителей;
- развитие транспортной и логической инфраструктуры;
- значительный научно-технический потенциал российской экономики.

Направлениями улучшения инвестиционного климата являются:

- повышение эффективности государственного управления;
- низкий уровень и высокая доля нерыночного сектора;

- низкий уровень интеграции национальной экономики в международные экономические отношения;
- слабая диверсификация, создающая высокую зависимость от мировой структуры цен на основные экспортные товары;
- инфраструктурные ограничения экономического роста;
- снижение уровня инфляции;
- снижение налоговой нагрузки на экономику;
- усиление инвестиционной и инновационной составляющей бюджетной политики;
- стимулирование репатриации ранее вывезенного капитала за рубеж;
- повышение доверия бизнеса к экономической политике государства.

Инвестиционный климат национальной экономики может оцениваться как благоприятный и неблагоприятный и изменяться в направлении его улучшения или ухудшения.

Свидетельством улучшения инвестиционного климата в российской экономике можно считать повышение международными рейтинговыми агентствами долгосрочных суверенных кредитных рейтингов России в национальной и иностранной валюте.

Позитивная оценка развития российской экономики за последние годы адекватно отразилась в оценке инвестиционной привлекательности международными компаниями.

По состоянию на начало 2009 г. ведущие рейтинговые агентства *Standard & Poor's* и *Fitch Ratings* оценили кредитоспособность российской экономики на одну ступень, а *Moody's Investors Service* — на две ступени выше нижней границы инвестиционного класса рейтинга. Подобный уровень суверенного кредитного рейтинга Россия имела в 2005 г.

Уровень рейтинга обусловлен политической стабильностью, мерами антикризисной политики, высокими показателями российского бюджета, положительным сальдо торгового баланса, активной политикой государства по снижению внешнего долга, ростом золотовалютных запасов.

Рейтинг отражает баланс между улучшающимися макроэкономическими показателями страны и ее структурными недостатками. Повышение рейтинга до инвестиционного уровня свидетельствует о значительном улучшении ее кредитоспособности за последние годы. Имеет место также заметное снижение показателей общего и государственного внешнего долга, накопление значительных золотовалютных резервов.

Уровень этих рейтингов отражает относительно высокую способность страны своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, характеризует кредитоспособность России.

22.7. ОСНОВНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

За последнее время Россия осуществила значительные меры государственного регулирования по развитию и активизации инвестиционной деятельности. В их числе меры по:

- развитию российского законодательства;
- совершенствованию информационного обеспечения;
- либерализации валютного регулирования;
- снижению налоговой нагрузки;
- созданию новых институтов банковской системы;
- созданию новых инвестиционных механизмов;
- либерализации амортизационной политики;
- снижению административных барьеров и уровня «дебюрократизации» экономики.

В этот период были созданы Особые экономические зоны, Инвестиционный фонд, режим «промышленной сборки», Банк развития, Российская венчурная компания.

Вступили в силу федеральные законы «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «О лизинге», «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», «О концессионных соглашениях», постановление Правительства РФ «Об инвестиционном фонде Российской Федерации» и другие нормативно-правовые акты.

Федеральный закон «О концессионных соглашениях» регламентирует порядок заключения, изменения и прекращения договоров концессии. Договор концессии позволяет государству привлечь частные инвестиции в развитие инфраструктуры, сохраняя доминирующие позиции в этом секторе национальной экономики, а частным инвесторам получить возможность организации бизнеса в сфере государственной собственности.

На повышение инвестиционной активности в обрабатывающих производствах, развитие и применение новых технологий в экономике России направлен Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». В соответствии с Законом инвесторам предоставляются значительные налоговые льготы, возможности применения ускоренной амортизации, таможенные преференции, установлены особые условия административного режима и землепользования.

Важным инструментом инвестиционной деятельности стало формирование института ведомственных целевых программ, обеспечивающего значительное увеличение доли бюджетных расходов, реа-

лизуемых на основе программно-целевого метода. Положение о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ утверждено Постановлением Правительства РФ от 19 апреля 2005 г. № 239 «Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ».

Осуществляется налоговая реформа, направленная на снижение налогового бремени. Основными этапами налоговой реформы являются: отмена всех налогов с оборота; отмена налога с продаж; снижение ставки налога на прибыль с 24 до 20%, при значительном расширении перечня затрат, относимых на себестоимость; снижение ставки налога на добавленную стоимость с 20 до 18%; снижение предельной ставки единого социального налога с 35,6 до 26%; введение плоской шкалы налога на доходы физических лиц в размере 13%.

С целью уменьшения налогооблагаемой базы налогоплательщики получили право независимо от наличия положительного результата включать в состав прочих расходов расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки с правом умножения суммы расходов на коэффициент 1,5.

С 1 января 2008 г. расширены налоговые льготы в области внедренческой деятельности научных и иных организаций. Так, освобождаются от обложения НДС операции по передаче исключительных прав на изобретения, программы для ЭВМ, базы данных, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора.

Также не подлежит налогообложению выполнение организациями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новой продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий.

Важным шагом налоговой реформы стало введение упрощенной системы налогообложения для малых предприятий.

В соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2008 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов"» в число получателей государственной поддержки включены и средние предприятия.

В развитие либерализации валютного регулирования принят Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Закон направлен на исключение неоправданного вмешательства государства, его органов и должностных лиц в валютные операции резидентов и нерезидентов. Осуществлена отмена всех ограничений по валютным операциям движения капитала, осуществляемых Правительством и Банком России.

С 1 января 2004 г. вступил в действие новый Таможенный кодекс РФ. Новый кодекс в большой степени обеспечивает защиту прав участников внешнеторговой деятельности. В кодексе определен перечень таможенных документов, необходимых для таможенного оформления, упрощена его процедура. Срок таможенного оформления товаров сокращен с 10 до 3 дней.

Упрощен также порядок заявления таможенного режима транзита. Транзитные товары освобождены от уплаты таможенных пошлин, налогов, от применения к ним мер нетарифного регулирования. Снижены размеры сборов за таможенное оформление, отменены сборы, связанные с выдачей свидетельств и разрешений.

Осуществляются меры по «дебюрократизации» экономики. В этой связи приняты федеральные законы «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О государственной регистрации юридических лиц», «О порядке проведения государственного контроля (надзора) при производстве товаров, услуг и их реализации», «О техническом регулировании».

В результате существенно сокращено количество лицензируемых видов деятельности, определен единый и упрощенный порядок осуществления лицензирования на всей территории Российской Федерации.

Введен принцип «одного окна» при регистрации новых предприятий. До необходимого минимума сокращен перечень документов, представляемых юридическим лицом при государственной регистрации. Данный перечень является единым на всей территории России.

Жестко регламентированы процедуры проведения проверок органами государственного технического контроля и надзора. Сформулированы основные принципы защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, прописаны права предпринимателей при проведении проверок.

С целью привлечения в экономику финансовых ресурсов населения принят Федеральный закон «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», разрешающий размещать пенсионные накопления в:

- государственные ценные бумаги;
- облигации и акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ;
- паи (акции, доли) индексных инвестиционных фондов;
- ипотечные ценные бумаги.

Для снижения налоговой нагрузки на производителей, использующих импортное технологическое оборудование (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в России, установлено освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость на указанное оборудование.

Субъекты Федерации и органы местного самоуправления в пределах своей компетенции также могут предоставлять инвестору льготы и гарантии, осуществлять финансирование и оказывать иные формы поддержки инвестиционного проекта за счет средств бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов, а также внебюджетных средств.

Предпринимаемые меры государственного регулирования по улучшению инвестиционного климата, прежде всего направленные на защиту прав собственности, по внедрению международных стандартов бухгалтерской отчетности, устранению излишних административных барьеров и др., будут способствовать росту инвестиционной активности и выходу национальной экономики из состояния экономического кризиса.

Выводы

1. После динамичного и стабильного развития в течение 1999–2007 гг. инвестиционная сфера экономики России оказалась в условиях финансового и экономического кризиса. В 2009 г. объем инвестиций в основной капитал составил 83% от уровня 2008 г.

2. Кризис подтвердил слабые стороны в развитии российской экономики и инвестиционной сферы: неэффективная и фондоемкая структура производства и инвестиций в основной капитал; зависимость источников инвестиций от конъюнктуры мировых рынков; невостребованность структурной перестройки со стороны хозяйствующих субъектов; мизерная доля фондового рынка в финансировании инвестиций в основной капитал.

3. Объем инвестиций является недостаточным для осуществления эффективной структурной политики и обновления основных фондов. Имеет место перекос инвестиций в добывающие отрасли и отрасли, производящие промежуточную продукцию, что закрепляет сырьевую направленность национальной экономики.

4. Сокращаются собственные источники предприятий в финансировании инвестиций. Имеет место низкая инвестиционная активность населения. Незначительна доля иностранного капитала в инвестициях в основной капитал.

5. Необходимо начать разработку мер по улучшению инвестиционного климата в посткризисный период.

Термины и понятия

Инвестиции
Валовое накопление
Валовое накопление основного капитала
Инвестиции в основной капитал
Капиталовложения

Государственные инвестиции
Собственные источники инвестиций
Привлеченные источники инвестиций

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение инвестиций.
2. Какое влияние оказывает кризис на инвестиционную деятельность?
3. Каковы источники финансирования инвестиций в основной капитал?
4. Какие факторы определяют динамику инвестиций в основной капитал?
5. Какие тенденции характерны для развития инвестиционной сферы российской экономики?
6. Назовите основные меры формирования благоприятного инвестиционного климата.

Глава 23 УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Термин *Sustainable Development* появился на Западе в 80-е гг. прошлого века. На русский язык он был переведен как *устойчивое развитие*, хотя точнее это термин «поддерживающее развитие». Оно предполагает прежде всего удовлетворение текущих потребностей нынешнего поколения, не ущемляя своих потомков. Поддерживающее развитие опирается не только на использование экономических факторов, но и на социальный, гуманитарный и экологический потенциалы.

23.1. УСТОЙЧИВОСТЬ И РАЗВИТИЕ СОЦИУМОВ

Устойчивое развитие предполагает определенные ограничения на использование ресурсов с тем, чтобы возобновляемый ресурс не превратился в невозобновляемый. Такое превращение имеет неизбежным следствием деградацию природной и социальной среды. Главный возобновляемый ресурс — сам человек. Устойчивое развитие подразумевает, в первую очередь, ***расширенное воспроизводство человеческого капитала и гармоничное развитие самого человека.***

В современном мире уже общепринято, что развитость не сводится к понятию «экономический рост», а включает характеристики качества человека и его жизни. Доступные образование и медицина, благоприятная социальная и природная среда и др. — важнейшие условия полноценной жизни. Таким образом, устойчивое развитие социума включает не только экономический и социальный аспекты, но и гуманитарный — развитие человека. Социум сопряжен с природой: не будет ее, не будет и социума. Человек как существо биологическое не может существовать без воздуха, воды и пищи. Экономика не может функционировать без природных ресурсов. Сопряженность социума с неживой и живой природой требует учета в развитии природного компонента. Устойчивое развитие является социоприродным.

Критерии устойчивого развития следуют из общих критериев эволюции открытых систем, обменивающихся веществом, энергией и информацией с внешней средой. Для социума критерием развития является рост его национального богатства или национального капитала в расчете на одного человека (размерность — долл. на чел.). Функционирование социума есть процесс воспроизводства национального капитала, а развитие предполагает его расширенное воспроизводство.

Удельный национальный (страновый) капитал складывается из физического, человеческого, социального и природного капиталов. Наиболее сложна проблема человеческого капитала. Учение о человеческом капитале возникло в западной экономической наукс. В ней человеческий капитал фактически сводится только к одной из его составляющих — интеллектуальному капиталу. Он характеризует качество человека лишь как работника.

Но человек — существо не только социальное, но и биологическое, и духовное. Последнее означает, что человек способен к саморазвитию, самосовершенствованию. Поэтому человеческий капитал следует рассматривать как сумму трех составляющих. Врожденный или витальный капитал — это «запас устойчивости» человека как биологического субъекта (характеристика физического здоровья). Приобретенный капитал определяет богатство (в стоимостном выражении) человека, получаемое им в течение жизни. Приобретенный капитал складывается из интеллектуального и духовного капиталов. Интеллектуальный капитал человек получает от социума — в процессе воспитания, обучения, овладения профессией и др. Он характеризует качество человска как работника и совпадает с человеческим капиталом в интерпретации западных экономистов. Духовный капитал приобретается человеком в значительной степени за счет своей внутренней работы, работы над самим собой. Он характеризует человека как носитсля нравственности.

«Стоимость человека» или «цена жизни» в западном сообществе условно принимается равной 300 тыс. долл. Но эта сумма по существу учитывает лишь социальную составляющую человеческого капитала. С учетом же витального и духовного капиталов эту сумму следует увеличить по крайней мере в 3 раза.

В аспекте составляющих национального капитала можно выделить по крайней мере *три разные фазы социоприродного развития.* Первая фаза — «материальное» развитие, когда по преимуществу происходит рост физического капитала. При этом максимален расход природного капитала — максимальна деградация природной среды. Здесь функционирует «человек экономический». Это — фаза неустойчивого развития.

Когда наибольший вклад в производство национального богатства вносит человеческий капитал, имеет место фаза устойчивого социогуманитарного развития. При этом деградация природной среды существенно снижается. Равновесие биосферы поддерживается человеком (антропогенное равновесие). Здесь функционирует «человек социально-духовный». При этом критерий стихийного, неустойчивого развития — рост физического капитала — снимается антропным критерием — ростом человеческого капитала (опережающим рост физического капитала). Приоритеты смещаются от

экономики к человеку, а главным приоритетом общества и государства становится рост человеческого капитала.

Наконец, когда природа становится главной ценностью для человека, и человек займется благоустройством своего природного дома (экоса), чтобы сделать его чистым и удобным для проживания; когда он станет совершенствовать свой внутренний мир, тогда наступит фаза экоразвития. Человек становится сотворцом с Природой. Здесь функционирует «человек творческий».

До последнего времени социоприродная история была фазой «материального» развития. Современность отвечает переходу от «материальной» к социогуманитарной фазе. Об этом свидетельствует, в частности, утверждение приоритета человеческого капитала в структуре национального богатства развитых стран (до 80% от общего капитала).

Опыт многих стран (Гонконг, Сингапур, Южная Корея и др.) свидетельствует о том, что инвестиции в человека дают существенно больший вклад в экономическое развитие, чем если бы они непосредственно направлялись в экономику. В США доля инвестиций в человека составляет более 15% ВВП, что превышает прямые инвестиции в экономику.

В социогуманитарном государстве приоритеты смещаются от экономики к человеку. Главной его целью становится гармоничное развитие человека, предполагающее сопряженный соразмерный рост составляющих человеческого капитала — витальной, интеллектуальной и духовной. Экономика же перестает быть целью, а становится средством гармоничного развития человека. В социогуманитарном государстве функционирует регулируемая рыночная экономика, ориентированная через систему налогов и социальную политику на опережающий рост человеческого капитала.

В социогуманитарном государстве максимально полно задействованы обратные связи, ответственные за его устойчивость. Это означает: либеральные ценности приобретают гуманитарный характер, если они сопряжены с ценностями противоположного плана: свобода с обязанностями, «служение себе» со «служением людям», частная собственность с общественной. Происходит конвергенция ценностей человека, общества и государства.

Необходимое условие для реализации устойчивого развития — уменьшение антропогенного искажения биосферы, поддержание ее в форме, пригодной для жизни человека. Основное влияние на устойчивость биосферы (экологическую устойчивость) оказывают два антропогенных процесса: изъятие человеком продукции естественной биоты и выброс в атмосферу углекислого газа при сжигании ископаемого топлива. При устойчивом развитии человек станет сам поддерживать равновесное состояние биосферы: сколько будет

«брать» от биосферы, столько и «отдавать». Баланс станет поддерживаться регулированием антропогенных потоков углекислого газа в атмосферу (первые шаги в этом направлении уже имеются — «Киотский протокол», 1997 г.) и экохозяйственной деятельностью (посадка лесов, аквафермы, заповедное дело и др.).

23.2. НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ: МИР И РОССИЯ

Анализ проблемы устойчивости и развития социумов требует введения двух типов индикаторов. Одни из них характеризуют состояние социумов (*индексы состояния*: национальное богатство, человеческий капитал, природный капитал и др.), в то время как другие — процессы воспроизводства социумов (*индексы развития*: производство национального капитала и его составляющих, потребление энергии на душу населения и др.).

Комиссия ООН по устойчивому развитию предлагает использовать 134 индикатора устойчивого развития. Определить столь большое число показателей и особенно организовать их мониторинг — задача трудная и зачастую практически невыполнимая. Поэтому рекомендуются (структурами ООН, Всемирного банка и др.) интегральные, системно объединяющие показатели — индексы.

Международными организациями предложено большое число индикаторов, обычно корректирующих традиционные экономические показатели (в частности, ВВП) путем учета в них стоимости истощения ресурсов и эколого-экономического эффекта загрязнения среды. К их числу относится предложенный ООН «экологически адаптированный чистый внутренний продукт» (ЭЧВП), т.е. ВВП за вычетом стоимостей добытых ресурсов и экологического ущерба окружающей среде в результате загрязнения воды и воздуха. Всемирный банк рассчитывает показатель «истинная норма сбережений», соотносимый с изменением национального капитала за год в расчете на единицу ВВП. Другими организациями предлагаются: «индекс экологической устойчивости», индекс «живой планеты», «экологический след» и многие другие.

Указанные индикаторы получили определенное практическое применение на Западе, причем их рассчитывают и для России. Так, показатель истинных сбережений в России, по данным Всемирного банка, за период 2000–2005 гг. имел отрицательные значения. В 2000 г., когда рост ВВП был самый большой — 9%, показатель истинных сбережений составил минус 13%. Это означает, что национальное богатство России уменьшается за счет чрезмерной эксплуатации природного капитала и недостаточных инвестиций в человека

(которые обеспечили бы рост человеческого капитала, компенсирующий убыль природного капитала).

Наибольшее распространение в мировой практике получил «индекс развития человека» (ИРЧ), другое название — ***«индекс развития человеческого потенциала»*** (ИРЧП). Разработанный Программой Развития ООН (ПРООН), он характеризует качество жизни в различных странах и регионах. В России издаются ежегодные доклады, в которых приводятся расчетные данные ИРЧП по всем российским регионам.

ИРЧП — это безразмерный показатель, который находится как среднее арифметическое трех частных показателей: 1) долголетия, рассчитываемого на основе ожидаемой продолжительности при рождении; 2) достигнутого уровня образования, измеряемого по величине грамотности среди взрослого населения и числу учащихся начальных, средних и высших учебных заведений; 3) уровня жизни, измеряемого на базе реального ВВП на душу населения с учетом паритета покупательной способности.

По ИРЧП первые пять стран в ряду развитости за 2007 г. располагаются следующим образом (в скобках указано значение индекса): *Норвегия* (0,971) — *Австралия* (0,970) — *Исландия* (0,969) — *Канада* (0,966) — *Ирландия* (0,965). Этот ряд не совпадает с рядом по ВВП, что демонстрирует существенную значимость в развитии социальных и гуманитарных факторов. Россия по ИРЧП за 2007 г. находится на 71-м месте (0,817).

Индекс ИРЧП сконструирован индуктивным методом (от частного к общему) и, вообще говоря, не имеет ясного теоретического обоснования. Он также не соотнесен с учением о человеческом капитале. Поэтому потребовалось разработать системные индексы на основе дедуктивного метода — исходя из теории социоприродного развития и физического аппарата новой естественно-гуманитарной науки эргодинамики.

Важнейшим показателем, характеризующим состояние социума, является национальное богатство, или страновый (национальный) капитал. Всемирный банк рассчитывает национальное богатство как стоимость будущего валового потребления за 25 лет (среднее время смены поколений). В эргодинамической трактовке национальное богатство не сводится к валовому потреблению, а характеризует (в стоимостном выражении) все имеющиеся в стране материальные и нематериальные ценности, являясь, тем самым, потенциалом развития.

В эргодинамике вводится новое ключевое понятие — структурная энергия (Ф). Она соотносится с работой образования эволюционирующей системы из простых веществ. Структурная энергия в стоимостном выражении отражается понятием «капитал». При прогрес-

се растет со временем (t) структурная энергия системы, т.е. условие прогресса:

$$d\Phi/dt > 0. \quad (23.1)$$

Применительно к социуму условие (23.1) означает рост со временем удельного национального капитала (УНК, долл./чел.). Последний является суммой частных капиталов: физического (УФК), человеческого (УЧК), социального (УСК) и природного — воспроизводимого экокапитала (УЭК) и невоспроизводимого палеокапитала (УПК), т.е.:

$$\text{УНК} = \text{УФК} + \text{УЧК} + \text{УСК} + \text{УЭК} + \text{УПК}. \quad (23.2)$$

Согласно системной теории человеческого капитала он складывается из следующих составляющих: витальной УВК, интеллектуальной УИК и духовной УДК (характеристик физического здоровья и качества человека как работника и носителя нравственности соответственно), т.е.:

$$\text{УЧК} = \text{УВК} + \text{УИК} + \text{УДК}. \quad (23.3)$$

В свою очередь, социальный капитал может рассматриваться как сумма трех составляющих, характеризующих организованность труда (через долю безработных), социальное расслоение (через децильный коэффициент, равный отношению среднего дохода 10% богатых к доходу 10% бедных) и законопослушность граждан (через величину преступности).

Экокапитал (УЭК) определяется природной средой. В первом приближении при расчете экокапитала достаточно учесть наиболее существенные его состаалляющие: географическую территорию, площадь лесов и сельхозземель, запасы пресной воды. При расчете палеокапитала (УПК) учитываются прогнозируемые запасы горючих ископаемых (нефть, газ, уголь) и руд по 15 металлам (алюминий, вольфрам, железо, золото, маргаиец, медь, никель, ниобий, олово, ртуть, серебро, свинец, титан, хром, цинк).

Величина УНК является обобщенной характеристикой развитости страны: чем она больше, тем более развита страна. Общее богатство страны определяется национальным (суммарным) капиталом НК (долл.), который рассчитывается по формуле:

$$\text{НК} = (\text{УНК})N, \quad (23.4)$$

где N — численность народонаселения.

Наряду с эволюцией системы следует рассматривать эволюцию сопряженного процесса ее функционирования (воспроизводства). Прогресс процесса имеет место, если растет со временем его удельная мощность P:

$$dP/dt > 0. \quad (23.5)$$

Применительно к социуму условие (23.5) показывает рост со временем производства национального капитала (ПНК, в расчете на одного человека, долл./чел./год). Эта величина может быть принята за характеристику качества жизни.

Для удобства сопоставления стран по качеству жизни удобно ввести безразмерную величину — индекс качества жизни I (ИКЖ). Он равен сумме отношений производств частных капиталов к соответствующим максимальным значениям этих капиталов среди всех стран мира. Индекс меняется от 0 до 1; чем он больше, тем выше качество жизни.

Расчетные формулы для I выводятся на основе рассмотренных выше допущений и имеют вид для индекса качества жизни:

$$I = {}^1/_5(I_ф + I_ч + I_с + I_э + I_п), \quad (23.6)$$

где частные индексы будут:

- индекс физического капитала:

$$I_ф = ВВП/(ВВП)_{max}; \quad (23.7)$$

- индекс человеческого капитала:

$$I_ч = {}^1/_3[G/G_{max} + (ОР + ЗР)/(ОР + ЗР)_{max} + (s_{max} - s)/(s_{max} - s_{min})]; \quad (23.8)$$

- индекс социального капитала:

$$I_с = {}^1/_3[(N_{max} - N)/(N_{max} - N_{min}) + (D_{max} - D)/(D_{max} - D_{min}) + (P_{max} - P)/(P_{max} - P_{min}); \quad (23.9)$$

- индекс экокапитала:

$$I_э = {}^1/_3(S/S_{max} + S_1/S_{1max} + S_2/S_{2max} + M/M_{max}); \quad (23.10)$$

- индекс палеокапитала:

$$I_п = {}^1/_2[{}^1/_3(M_н/M_{н\,max} + M_г/M_{г\,max} + M_у/M_{у\,max}) + {}^1/_{16}(\Sigma_i(M_i/M_{i max})]. \quad (23.11)$$

При выводе расчетной формулы для удельного странового капитала принимается дополнительное допущение о равной значимости для стран иметь максимальные значения отдельных капиталов (физического, человеческого, социального, природного). Поэтому значения максимальных среди всех стран мира частиых капиталов приравниваются друг к другу.

Необходимость данного допущения обусловлена тем, что в действительности не известна (и никогда не будет известна) истинная

цена ни человека, ни природы, ни социальных структур и др. Соотношения между разными капиталами определяются действующими в социумах ценностями и приоритетами. В дальнейшем может потребоваться иная нормировка для капиталов в связи с тем, что со временем будут возрастать стоимость как человека, так и природной среды.

С учетом данного допущения имеем следующую расчетную формулу для УНК:

$$\text{УНК} = (I_{\text{ф}} T_{\text{ф}} + I_{\text{ч}} T_{\text{ч}} + I_{\text{с}} T_{\text{с}} + I_{\text{э}} T_{\text{ф}} + I_{\text{п}} T_{\text{ф}})(\text{ВВП})_{\max}. \qquad (23.12)$$

В формулах (23.7)–(23.12) используются следующие обозначения: ВВП — валовой внутренний продукт, G — жизненный потенциал, равный произведению удельной рождаемости на среднюю продолжительность жизни; (ОР + ЗР) — расходы государства на образование и здравоохранение; s — число суицидов (в расчете на одного человека за год); N — доля безработных; D — децильный коэффициент; P — преступность (в расчете на одного человека за год); S — площадь территории стран; S_1 — площадь лесов; S_2 — площадь сельскохозяйственных земель; M — запасы пресной воды; $M_{\text{н}}$ — запасы нефти; $M_{\text{г}}$ — газа; $M_{\text{у}}$ — угля; M_i ($i = 1, 2, 3, ..., 16$) — металлов. Через букву T со значками обозначены характерные времена производства капиталов: физического (25 лет), социального (25 лет) и человеческого (средняя продолжительность жизни). Значки max и min относятся к максимальным и минимальным значениям соответствующих величин среди всех стран мира.

Таким образом, главными показателями, которые характеризуют состояние страны и для которых должен проводиться мониторинг, являются: национальный (страновый) капитал (НК) — характеристика богатства страны; удельный национальный капитал (УНК) — характеристика развитости страны; производство национального (удельного) капитала (ПНК) — размерная характеристика качества жизни; безразмерный индекс качества жизни (J). По этим показателям следует оценивать состояние страны и контролировать траекторию ее развития.

Развитый подход к проблеме национального богатства принципиально отличается от подхода Всемирного банка, который рассматривает национальное богатство как будущее валовое потребление за 25 лет (среднее время смены поколений). В силу этого национальное богатство мира оказывается равным, по данным Всемирного банка, лишь 550 трлн долл. — цифра явно заниженная.

Согласно расчетам по формулам (23.4), (23.6)–(23.12) самой богатой страной мира является Китай. Его национальный капитал равен 6470 трлн долл. Второе место у Индии (6340 трлн долл.). США с 2260 трлн долл. занимают лишь 3-е место в мире. Китай и Индия опе-

режают США благодаря человеческому капиталу — из-за существенно большей численности населения в этих странах. Россия занимает в рейтинге 10-е место — ее страновый капитал равен 600 трлн долл. Вместе с тем по природному капиталу Россия — первая в мире. Природные ресурсы — главное богатство нашей страны.

Как уже указывалось, развитость страны определяется не общим, а удельным, в расчете на одного человека, капиталом. По этому показателю на 1-м месте находится Австралия — ее удельный страновый капитал (фактически, богатство, приходящееся на одного человека) равен 9,33 млн долл. За ней следуют Канада и Норвегия. Россия с 4,23 млн долл. занимает в рейтинге лишь 103-е место.

Качество жизни характеризуется величиной производства странового капитал в расчете на одного человека за год (долл. на чел. в год) и его безразмерным аналогом — индексом качества жизни (I). По индексу качества жизни (табл. 23.1) на 1-м месте находится Австралия, у нее $I = 0{,}611$, далее — Канада (0,556) и Норвегия (0,520). Россия занимает в рейтинге 80-е место между Македонией и Румынией, у нее $I = 0{,}304$. Найденные значения показывают, насколько еще качество жизни (даже в Австралии) далеко от идеального (при котором I равен единице) и сколь значимы для всего мирового сообщества перспективы дальнейшего развития.

Неблагополучное состояние России связано с низким производством человеческого капитала (из-за малой рождаемости, низкой продолжительности жизни и др.) и социального (из-за резкого социального расслоения, высокой преступности и др.). Так, по гуманитарной составляющей индекса качества жизни Россия занимает лишь 168-е место в мире, а по социальной — 100-е место. Сопоставление современного состояния России с другими странами и с ситуацией до начала либеральных реформ свидетельствует о том, что страна переживает острый социогуманитарный кризис — кризис человека и модели развития. Выход из него, переход на траекторию устойчивого развития — строительство социогуманитарного государства.

23.3. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СОЦИОГУМАНИЗМА И КОНЦЕПЦИИ СОЦИОГУМАНИТАРНОГО ГОСУДАРСТВА

Главный методологический недостаток ряда существующих экономических теорий заключается в сведении всего неизмеримого богатства мира лишь к потреблению, а также трактовка экономической деятельности как цели развития. Однако такая трактовка не универсальна. В ряде восточных культур (и в России) экономическая деятельность рассматривалась не как цель, а как средство развития человека.

Таблица 23.1

Индекс качества жизни (*I*) и его составляющие для ряда стран

Рейтинг	Страна	I	$I_ф$	$I_ч$	$I_с$	$I_э$	$I_п$
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Австралия	0,611	0,462	0,588	0,9029	0,7359	0,3665
2	Канада	0,556	0,472	0,595	0,9182	0,7167	0,0767
3	Норвегия	0,520	0,676	0,620	0,9658	0,3013	0,0380
4	Люксембург	0,492	1,000	0,532	0,9068	0,0196	0
5	Исландия	0,473	0,501	0,659	0,6548	0,5505	0
6	Швеция	0,436	0,465	0,595	0,9430	0,1643	0,0125
7	Ирландия	0,427	0,562	0,588	0,9348	0,0525	0
8	Кувейт	0,426	0,714	0,630	0,6105	0,0049	0,1703
9	Гайана	0,424	0,047	0,536	0,7972	0,7132	0,0258
10	Финляндия	0,423	0,451	0,506	0,9472	0,2108	0
11	Катар	0,419	1,000	0,268	0,6517	0,0095	0,1667
12	Дания	0,408	0,457	0,627	0,9385	0,0158	0,0010
13	Швейцария	0,407	0,481	0,581	0,9457	0,0277	0
14	Нидерланды	0,405	0,485	0,608	0,9159	0,0175	0,0004
15	США	0,402	0,564	0,713	0,5977	0,0891	0,0484
16	Австрия	0,400	0,465	0,542	0,9396	0,0485	0,0034
17	Греция	0,392	0,385	0,627	0,9152	0,0161	0,0172
18	Великобритания	0,392	0,439	0,610	0,8964	0,0135	0,0004
19	Франция	0,388	0,384	0,600	0,9280	0,0255	0
20	Израиль	0,387	0,340	0,718	0,8716	0,0040	0
23	Германия	0,382	0,409	0,556	0,9273	0,0144	0,0037
24	Испания	0,381	0,401	0,569	0,8787	0,0315	0,0230
29	Парагвай	0,365	0,051	0,765	0,7042	0,3067	0
30	Япония	0,365	0,415	0,425	0,9669	0,0158	0,0001
31	Словения	0,364	0,362	0,442	0,9499	0,0656	0
39	Бразилия	0,347	0,121	0,651	0,7097	0,2177	0,0346
40	Чили	0,347	0,181	0,525	0,7597	0,2041	0,0643
41	Южная Корея	0,344	0,318	0,454	0,9374	0,0087	0,0001
43	Чехия	0,342	0,315	0,472	0,9016	0,0203	0,0000
45	Мексика	0,341	0,169	0,676	0,7989	0,0508	0,0079
49	Таджикистан	0,334	0,021	0,674	0,9134	0,0593	0
50	Хорватия	0,332	0,199	0,466	0,9089	0,0873	0
63	Индия	0,319	0,034	0,595	0,9550	0,0097	0,0033
64	Эстония	0,319	0,257	0,414	0,8108	0,1134	0
73	Боливия	0,311	0,055	0,392	0,6114	0,4471	0,0478
80	Россия	0,304	0,186	0,285	0,6569	0,3256	0,0686
81	Румыния	0,303	0,147	0,470	0,8701	0,0278	0,0011
92	Китай	0,286	0,072	0,453	0,8720	0,0189	0,0144
93	Украина	0,285	0,092	0,426	0,8259	0,0320	0,0478
99	Турция	0,273	0,152	0,300	0,8883	0,0248	0,0011
112	ЮАР	0,261	0,122	0,346	0,6602	0,0484	0,1297
113	Индонезия	0,261	0,046	0,262	0,9453	0,0497	0,0036
114	Белоруссия	0,261	0,141	0,307	0,7978	0,0607	0

Современный финансово-экономический кризис показывает исчерпаемость существующего пути мирового развития, финальность материальной цивилизации, которая выдвигает на первый план экономику, возвышение материальных потребностей человека. На смену ей идет социогуманитарная цивилизация. В ней экономика перестает быть целью, а становится средством гармоничного развития человека, обеспечивая опережающий рост человеческого капитала.

В России налицо все признаки материально-сырьевого неустойчивого развития, в их числе: формирование государственного бюджета, по преимуществу, за счет доходов от экспорта сырья; вывоз капитала; низкий уровень инвестиций в человека; упадок высокотехнологических производств; недостаток эксклюзивных технологий. В связи с постепенным истощением природных ресурсов актуальным становится переход на устойчивое инновационное развитие — на основе открывания и использования новых ресурсов. Оно может быть достигнуто лишь путем приоритетных инвестиций в развитие человека — носителя инноваций. Осуществление в России национальных проектов, главная направленность которых — инвестиции в человека для роста качества жизни и человеческого капитала, может означать, при реализации ряда дополнительных условий, начало вступления страны в качественно новый этап строительства социогуманитарного государства. Об этом же свидетельствует и стратегия инновационного развития страны до 2020 г. («Стратегия-2020»).

Социогуманизм по-иному, чем либерализм, решает основные вопросы развития. Сформулируем основные положение концепции социогуманизма и социогуманитарного государства.

1. Согласно либерализму, цель развития — рост потребления, рост ВВП. Согласно социогуманизму, цель — гармоничное развитие человека или, в количественном выражении, рост человеческого капитала. Экономика — не цель, а средство гармоничного развития человека. Критерий либерального (стихийного) развития — рост физического капитала, снят социогуманитарным критерием — ростом человеческого капитала.

2. Одна из целей социального государства — свободное развитие человека. Последнее может означать развитие как позитивных, так и негативных качеств. Социогуманитарное развитие предполагает гармоничное развитие человека, т.е. сопряженный, соразмерный рост составляющих человеческого капитала — витальной, интеллектуальной и духовной.

3. Продвинутый либерализм — это концепция социального государства. В нем функционирует «человек социальный». При этом человеческий капитал сводится лишь к одной его составляющей — интеллектуальной, характеризующей качество человека как работника.

Следовательно, в социальном государстве, как и в либеральном, на первом плане по-прежнему экономика. Социогуманизм по-иному трактует феномен человека, рассматривая его в трех ипостасях — как существо биологическое, социальное и духовное одновременно. Это требует введения нового понятия «социогуманитарное государство». В нем функционирует «человек социально-духовный».

4. В социогуманитарном государстве функционирует регулируемая рыночная экономика, ориентированная (через систему налогов и социальную политику) на гармоничное развитие человека. Социогуманизм может в определенной степени рассматриваться как синтез позитивных сторон социализма и капитализма. От социализма берется цель — развитие человека, от капитализма — средство его реализации: регулируемый рынок.

5. Социогуманизм решает проблему устойчивости развития, что не удалось сделать либерализму (последний пример тому — современный финансово-экономический кризис). Главный порок либеральной (материальной) цивилизации — положительная обратная связь между производством товаров и материальными потребностями человека (закон возвышающихся потребностей), разрушающая устойчивость. Установка материализма «бытие определяет сознание» не обеспечивает устойчивость, ибо в ней отсутствует обратная связь. При социогуманизме задействована отрицательная обратная связь, ограничивающая рост материального: не только «бытие определяет сознание», но и «сознание определяет бытие».

6. Социальная устойчивость социогуманитарного государства обеспечивается максимальным задействованием отрицательных обратных связей, что означает диалектический синтез противоположностей: сильного государства и демократии, прав и обязанностей человека, установок «человек для государства» и «государство для человека», общенародной и частной собственности.

7. Экологическая устойчивость обеспечивается сопряжением прямой («биосфера для человека») и обратной («человек для биосферы») связи. Человек выполняет свою биосферную функцию — поддержание устойчивости биосферы — через регулирование антропогенных потоков углерода в атмосферу и через невмешательство в биоразнообразие.

8. Согласно социогуманизму, первично добро, а не зло; альтруизм, а не эгоизм; кооперация, а не конкуренция. Движущая сила развития — научно-технический прогресс, конкуренция же лишь устраняет отсталые технологии.

9. Нельзя идти вперед, не зная цели развития, которую формулирует идеология. Идеология социогуманитарного государства — социогуманизм. Существование идеологии, поддерживаемой государством, отнюдь не отрицает идеологического разнообразия.

10. Согласно социогуманизму, жизнь — высшая ценность бытия. Поэтому гуманитарные ценности (здоровье, образование, мораль, семья) приоритетны по сравнению с материальными. Так, иерархии материальных приоритетов богатство—власть—слава можно противопоставить социогуманитарные: умеренность—свобода—достоинство.

11. Согласно социогуманизму, гармоничный образ жизни отвечает максимальной продолжительности деятельной жизни, что достигается на основе задействования обратных связей между витальным и духовным капиталом. Здоровье человека в значительной степени определяется его мировоззрением. Оптимизация здоровья и высокая культура жизни достигаются на основе мировоззрения социогуманизма.

12. Аномальная жажда обогащения рассматривается социогуманизмом как патология.

13. Ценности социогуманизма во многом соотносятся с ценностными установками основных религий мира. Это особенно касается таких сущностных моментов, как отношение к человеку и материальной стороне его жизни, а также к труду и богатству.

14. Цель гармоничного развития человека — счастье: состояние равновесия, согласия с самим собой, другими людьми и природой.

Главной предпосылкой построения в России социогуманитарного государства является исконно российский менталитет «служение народу». И хотя этого менталитета придерживалось и продолжает придерживаться лишь эволюционно продвинутое меньшинство, тем не менее потенциал этого менталитета огромен. Именно ему мы обязаны феноменом русской культуры высочайшего качества. Именно этот менталитет позволяет с оптимизмом смотреть на будущее России.

Социогуманитарный строй является эволюционно и исторически обусловленным. К нему стихийно движется все человечество. Об этом свидетельствует весь пройденный исторический путь, на котором неизменно увеличивалась «цена жизни», рос человеческий капитал.

23.4. ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Устойчивый экономический рост достигается, если повышающаяся эффективность производства конвертируется в рост доходов страны, сохраняется и укрепляется ее конкурентоспособность, экономика ориентируется на долгосрочные факторы производства.

Достижение конкурентоспособности — основа освоения будущих позиций экономического роста, залог последующего устойчивого развития.

Повышение конкурентоспособности экономики возможно через нахождение ее конкурентных преимуществ и потенциала их реали-

зации. Конкурентные преимущества могут быть достигнуты и в результате преодоления слабостей хозяйствования, лежащих в сфере используемых факторов производства, так и за их пределами, в том числе факторов, связанных с адаптацией к рыночному спросу, с удачно выбранной стратегией, с наличием поддерживающих и дополняющих отраслей. Выбор конкурентной долгосрочной стратегии хозяйственных звеньев (стратегический менеджмент) является не менее важным аспектом повышения их конкурентоспособности, чем использование современных средств производства.

Наличие поддерживающих и дополняющих отраслей (кластеров) также усиливает конкурентоспособность национального хозяйства. Взаимосвязанность отраслей позволяет использовать мультипликативный эффект инвестиционного спроса, обеспечивая устойчивое развитие всего комплекса. Налаженные связи сокращают трансакционные издержки и время производства. А дополняющие отрасли (гарантийный ремонт, производство запасных частей и т.д.) позволяют значительно расширить спрос на выпускаемую основную продукцию.

Если все составляющие конкурентного механизма направлены на нововведения, возникает новый этап устойчивого роста на основе конкурентных преимуществ высокого порядка. Они дают стране большую устойчивость к макроэкономическим колебаниям. Россия пока еще находится на уровне освоения конкуренции низшего порядка, связанной с использованием естественных ресурсов и дешевой рабочей силы.

Устойчивых позиций конкурентоспособности добиваются корпорации за счет создания для себя нового рынка, предвосхищения и формирования будущего спроса. Этот путь обеспечения устойчивой конкурентоспособности России еще предстоит пройти. Пока она осваивает пути адаптации к сложившемуся спросу.

В процессе повышения конкурентоспособности и завоевания конкурентных преимуществ фирм и целых отраслей национальной экономики большую роль играет ***государство***. Сегодня для России считаются наиболее эффективными государственные прямые инвестиции в инфраструктуру, которые обеспечивают частному бизнесу благоприятные и равные для всех условия, а также в науку, транспортную и телекоммуникационную инфраструктуру. Такие затраты обеспечат и нарастающий мультипликативный эффект. Для осуществления промышленной и инвестиционной политики государство использует федеральные целевые программы.

Одним из направлений устойчивого развития является достижение пропорциональности между и внутри сфер, секторов, отраслей, элементов экономики как единой экономической системы. Когда экономика развивается, сохраняя стабильность, это означает, что она не

накапливает диспропорций и своевременно их преодолевает. Если при этом обеспечивается и прирост национального дохода, ей свойственен *сбалансированный экономический рост*. Сбалансированный рост предполагает согласованный динамизм составляющих ее структурных блоков, подчиненный развитию национального хозяйства как целостной системы. Именно *сбалансированный рост экономики становится залогом ее устойчивости*. При этом необходимо учитывать, что сбалансированный рост и эффективный рост — не тождественные понятия, хотя они и предполагают друг друга.

Сложность хозяйственной структуры общества обусловливает многогранность процесса сбалансированности, необходимого для устойчивого роста.

Сбалансированность *по объему и ассортименту* (виды потребительских стоимостей) приводит в соответствие структуру и объемы производства со структурой и объемом платежеспособного спроса. Одним из проявлений сбалансированности по объему и ассортименту становится *факторная* сбалансированность. Она основывается на согласовании факторов производства (вещественных и личных) и выпуском продукции. Факторная сбалансированность достижима на разной технической основе.

Сбалансированность *по эффективности* формирует соразмерность уровня развития связанных между собой отраслей, предприятия которых входят в технологическую цепочку.

Сбалансированность *региональная* предполагает четкую согласованность хозяйственных процессов в определенной территории.

Воспроизводственная сбалансированность образует структуру экономики, обеспечившую непрерывность производства, а также развитие источников экономического роста. В эффективно развивающейся экономике инвестиционные вложения перекрывают затраты на восстановление затраченного потенциала.

Сбалансированность экономики *во времени* осуществляется путем очередности хозяйственных процессов и подчинения текущих задач целям долгосрочной перспективы.

Необходима также сбалансированность между процессом накопления сбережений и вложением инвестиций, взаимосвязанность между процессами формирования доходов и накоплением сбережений населения. Уровень доходов в стране должен быть достаточен для сберегательного процесса.

Сбалансированность *форм хозяйствования* отражает процесс нахождения своих ниш на рынке различными видами бизнеса: крупным, средним и малым при сбалансированности внутреннего и внешнего равновесия, когда согласованное развитие внутреннего производства осуществляется при равновесном платежном балансе страны.

Сам процесс сбалансированности экономики осуществляется главным образом через рыночный механизм, движущими силами которого выступают межотраслевая и внутриотраслевая конкуренция. Она ведет к переливу ресурсов сообразно меняющимся потребностям общества. Однако рынок, убирая слабого производителя, не всегда сразу же заменяет его более сильным, что зачастую приводит к разгулу нестабильности.

Макроэкономическая политика государства направляет экономику на новую ступень эффективности, продвигая ее к более качественной структуре производства. *Стратегическую политику* стараются проводить все государства рыночного типа.

Живя в рынке с присущей ему самоорганизацией, государство обычно пытается «облагородить» его механизм, предотвратив излишнюю анархию и диспропорциональность. Усилия подобного рода получили название *корректирующей политики*. Ее специфика — в нацеленности на определенный стабилизационный результат в *краткосрочном* периоде.

Хозяйственная практика развитых стран оперирует сегодня определенными устоявшимися критериями сбалансирования экономики. По внутреннему рынку это: а) *полная занятость*, которая включает фрикционную безработицу на уровне 3% в год; б) *умеренная инфляция*, находившаяся на уровне несколько меньше 3% в год; в) *дефицит государственного бюджета за год*, не превышающий 3% ВВП; г) *государственный долг* на уровне до 60% ВВП в год; д) *устойчивый экономический рост* при его темпах на уровне не менее 3% в год. Указанный ежегодный рост ВВП на уровне 3% требует уровня накоплений не менее 10%; е) *разумная социальная политика*, препятствующая чрезмерной дифференциации доходов населения.

Имеется и индикатор сбалансированности внешнего сектора экономики — *равновесное состояние платежного баланса*.

Когда имеется расхождение между внутренним и внешним балансом, предпочтение отдается обеспечению внутренней сбалансированности. Это связано с двумя обстоятельствами.

Равновесный платежный баланс в условиях рассогласования внутренних рынков устанавливается на позициях, невыгодных для страны. Допустим, при высокой инфляции равновесный платежный баланс потребует от ЦБ расхода запасов валютных резервов. В противном случае неизбежно обесценение национальной валюты, которое подхлестнет дальнейший рост инфляции.

Возможности сбалансировать внутренний рынок на основе коррекции платежного баланса весьма ограничены. Неустойчивость внутренней экономики сокращает перспективы долгосрочного роста. Слабые конкурентные позиции страны будут постоянно снижать

валютные притоки в страну и ставить страну перед нарастающими угрозами дефицита платежного баланса.

Стабильный внутренний рынок становится надежным якорем, удерживающим направления потоков, как внешней торговли, так и капитальных активов, выгодных для страны.

Россия, вступив на рыночный путь развития, на первых порах полагала, что рынок самостийно сформирует в короткие сроки сбалансированность экономики. Реформирование экономики осуществлялось на основе дерегулирования элементов «плана» и создания наиболее благоприятных условий для быстрого роста элементов «рынка». В результате государство сдавало позиции как регулятор экономики, а рыночные силы еще не обладали силой позитивного воздействия на экономические процессы. Возросли потери общества из-за неустойчивости хозяйственных процессов.

В результате образовалась атмосфера системного вакуума, когда не было как плана, так и рынка. Усилились процессы дезинтеграции, диспропорций и появились новые угрозы в виде серьезной инфляции, падения курса национальной валюты, возрастания бюджетного дефицита, государственного долга, нарастания зависимости от импорта, потери национальных ресурсов из-за бегства отечественного капитала.

Во второй половине 1990-х гг. появилась новая концепция развития стран переходной экономики. Она признала, что государство не может выйти из экономического поля. Оно должно вести кропотливую работу по организации рынка как такового и приданию ему цивилизованного характера. В настоящее время Россия избавилась от иллюзий эффективного развития на основе бюджетного дефицита за счет наращивания государственного долга. Хозяйственная практика подсказывала, каких путей следует избегать. Тупиковыми путями оказались: а) подавление доходным внешним сектором экономики внутреннего рынка; б) развитие финансового сектора в ущерб реальному. Если в 1980-е гг. отмечалась необходимость равновесного развития отраслей, то теперь пришли к осознанию необходимости равновесного развития финансового и реального секторов.

Сырьевая экспортная ориентация страны запустила механизм стагнации отраслей внутреннего рынка. Россия стала иллюстрацией «голландской болезни». Ее механизм связан с укреплением курса национальной валюты в результате высокой валютной доходности сырьевого экспорта, что делает менее конкурентоспособными предприятия, работающие на внутренний рынок.

Стагнация внутреннего рынка усиливает позиции импортеров и импортную зависимость страны и активизирует экспортеров вывозить свободные активы в регионы с лучшими рыночными перспективами. Все это умножает угрозы неустойчивого развития национального хозяйства.

Банковская сфера после дефолта 1998 г. переориентировалась с обслуживания спекулятивных операций на реальный сектор экономики. Тем самым она включилась в обслуживание экономического роста и его устойчивости. Однако выполнению этой функции препятствуют ограничение ресурсной базы банков и недоступность кредитов для многих предприятий, у которых рентабельность не достигает уровня учетной ставки банковского процента.

По-прежнему для обеспечения устойчивого экономического роста остаются актуальными:

- повышение уровня конкурентоспособности российской экономики;
- поворот от сырьевой ориентации к экономике, основанной на знаниях и НТП;
- диверсификация внутреннего рынка;
- повышение зрелости рыночных сил;
- формирование конкурентной среды;
- уход с рынка предприятий, выпускающих продукцию с отрицательной добавленной стоимостью;
- необходимость институциональных реформ собственности;
- укрепление хозяйственного права;
- создание условий для перехода на инновационную модель развития, способствующую экономической устойчивости и высокой доходности народного хозяйства.

Мировой финансовый кризис, который затронул и Россию, показал большую устойчивость стран с высококонкурентными внутренними рынками, основанными на диверсификации производства. Особенно это относится к тем странам, которые перешли на экономику знаний и инноваций. Тем самым обнажилась потребность достичь устойчивого развития с помощью модернизации экономики и регионального развития. Решению этих проблем должна служить долговременная стратегическая национальная программа развития страны, продвигающая ее по пути долговременного устойчивого и эффективного развития.

23.5. СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Содержание и необходимость стратегии экономического развития

Обязательным условием долговременного устойчивого развития национальной экономики является наличие реалистичной государственной стратегии такого развития — совокупности целей, достижение которых является обязательным условием устойчивого роста

экономики и набора последовательных действий государства, обеспечивающих достижение этих целей. Поскольку речь идет о долговременном устойчивом развитии, постольку стратегия должна охватывать значимый промежуток времени не менее 15–20 лет. Ограничения в постановке целей кратко- (1–3 года) или среднесрочным (4–6 лет) горизонтом, с одной стороны, не позволяют предвидеть возможные качественные изменения в условиях развития (технологических, геополитико-экономических, естественноприродных и т.п.) за время, достаточное для проведения мероприятий по их использованию или нейтрализации в интересах поддержания устойчивого роста. С другой — мероприятия по качественному изменению национальной экономики, необходимые для поддержания ее устойчивого развития, зачастую требуют времени, выходящего за пределы кратко- и среднесрочного периодов. Например, известно, что вложения в развитие национальной системы образования, науки, культуры в нынешнем веке являются необходимым условием устойчивого роста национальной экономики. Но результативность таких вложений проявляется лишь по истечении довольно длительного временного отрезка. Если же цели развития устанавливаются на короткий период, то такие затраты выглядят как вычет из всегда ограниченных ресурсов и, соответственно, не рассматриваются как первоочередные, финансируясь по остаточному принципу. В свою очередь это приводит к подрыву перспектив устойчивого развития.

Вместе с тем, учитывая, что реальная жизнь гораздо богаче любого прогноза, стратегия разбивается на отдельные среднесрочные этапы с соответствующими промежуточными целями развития. По окончании первого из этих этапов производится корректировка стратегии с учетом появившихся новых факторов (обстоятельств) и степени реального достижения целей этапа[1]. Одновременно стратегия пролонгируется на срок, адекватный пройденному этапу. Таким образом, обеспечиваются согласованность кратко- и среднесрочной экономической политики, экономической тактики[2] с принятой экономической стратегией и непрерывность в постановке стратегических целей развития.

Необходимость стратегии особенно остро проявляется, когда общество сталкивается с глубокими качественными изменениями условий своего развития. В этой связи следует отметить, что с последней

---

[1] Это не означает, что если до окончания этапа произойдут какие-либо принципиальные изменения в первоначальных условиях, для которых разрабатывалась стратегия, то стратегия не должна корректироваться «досрочно». Для этого среднесрочные этапы разбиваются на краткосрочные (годовые) периоды.

[2] Экономические действия, рассчитанные на относительно кратковременный период, исходя из текущей ситуации.

четверти прошлого века мир начал изменяться коренным образом. К важнейшим таким изменениям можно отнести:

- глобализацию экономической жизни, ведущую к усилению межнациональной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала;
- новую волну технологических изменений, ведущую к очередной смене технологического уклада;
- становление человеческого капитала как главного фактора устойчивого экономического развития;
- глобальные климатические изменения;
- обострение глобального дефицита естественных ресурсов, в том числе пресной воды, традиционной энергетики, плодородных земель, экологически чистых территорий;
- появление новых «экономических гигантов» (Бразилия, Индия, Китай), что принципиально изменяет всю систему геополитико-экономических отношений.

Способность национальной экономики адекватно отреагировать на эти изменения предопределяет историческую будущность любой страны. В то же время понятно, что реализация национальных ответов на эти вызовы требует осуществления долгосрочной политики, что невозможно без наличия выверенной стратегии развития. Отсюда не случаен «взрывной» интерес с первой половины 2000-х гг. к разработке национальных стратегий. Сегодня такими стратегиями обладают не только страны — лидеры мирового экономического роста (США, Япония, страны—члены ЕС, Бразилия, Индия, Китай), но и те, кто претендует на региональное лидерство (Турция, Малайзия, Республика Корея и т.д.).

Исторический опыт также показывает, что наличие стратегии является важнейшим инструментом вывода страны из глубоких (системных) кризисов. Конечно, острейший системный кризис, частью которого является экономический, буквально подталкивает к мысли, что разработка долгосрочных программ не является первоочередной задачей, что главное — это выбраться из кризиса, после чего и можно будет перейти к долгосрочному проектированию. Но такая разница не только не позволяет ответить на вопрос, какой же из многочисленных предлагаемых путей выхода имеет историческую перспективу, но и противоречит всему накопленному (как нашему собственному, так и мировому) опыту выхода из подобных кризисов.

В этой связи следует отметить, что в современном мире первый опыт формирования такой стратегии был накоплен в России. В 1920 г., когда страна переживала острейший системный кризис, разруху, вызванную Первой мировой войной, не окончившейся

Гражданской войной, был принят единый государственный перспективный план развития народного хозяйства на основе электрификации страны — «План электрификации РСФСР», подготовленный Государственной комиссией по электрификации России (ГОЭЛРО). Этот план, рассчитанный на 10–15 лет, в области электроэнергетического хозяйства состоял из программы А, рассчитанной на восстановление и реконструкцию довоенной электроэнергетики, и программы Б, предусматривавшей строительство новых районных тепловых (20) и гидроэнергетических (10) электростанций. В результате суммарная годовая выработка электроэнергии должна была составить 8,8 млрд кВт·ч против 1,9 млрд кВт·ч, которые вырабатывались в России в 1913 г. На этой энергетической базе предусматривалась коренная реконструкция всех отраслей народного хозяйства страны. План был разработан по 8 основным экономическим районам (Северному, Центрально-промышленному, Южному, Приволжскому, Уральскому, Западно-Сибирскому, Кавказскому, Туркестанскому) с учетом их природных, сырьевых и энергетических ресурсов и специфически национальных условий. Промышленная продукция должна была возрасти за 10–15 лет на 80–100% по сравнению с дореволюционным уровнем. Намечалось довести добычу угля до 62,3 млн т в год против 29,2 млн т в 1913 г., нефти 11,8–16,4 млн т против 10,3 млн т, торфа 16,4 млн т против 1,7 млн т, железной руды 19,6 млн т против 9,2 млн т, выплавку чугуна 8,2 млн т против 4,2 млн т. Наряду со всесторонней реконструкцией транспорта была предусмотрено электрифицировать важнейшие железнодорожные магистрали и развернуть большое строительство новых железных дорог. Были также определены работы по механизации сельского хозяйства, внедрение агрохимии, прогрессивных систем земледелия, развитие ирригации и мелиорации. План предусматривал быстрый рост производительности труда на основе электрификации и механизации и коренных изменений условий труда. В разработке плана приняли участие свыше 200 российских ученых и инженеров, в том числе такие виднейшие, как И.Г. Александров, Г.О. Графтио, А.Г. Коган, К.А. Круг, Б.И. Угримов, М.А. Шателен и др. под руководством Г.М. Кржижановского. Кратчайшие сроки разработки этого стратегического плана (3 февраля 1920 г. было принято решение о начале работы, а 21 декабря того же года план — 650 страниц текста с картами и схемами электрификации районов — утвержден правительством) были обусловлены научным заделом, подготовлены Комиссией по изучению естественных производительных сил (КЕПС), созданной Российской академией наук в 1915 г., в состав которой входили ключевые участники работы.

Аналогичный опыт в последующем был накоплен в рамках рузвельтовского Нового курса, германского и японского «экономиче-

ского чуда», деголлевской программы, китайской модели, «тигров» ЮВА и т.п. Все эти программы выхода из острейших (зачастую именно системных) кризисов на траекторию экономического роста начинались с определения как раз долгосрочных целей социально-экономического развития и путей их достижения, на основе которых уже разрабатывались среднесрочные (как правило, пятилетние) и краткосрочные (годовые) планы и программы.

Таким образом, без опоры на долгосрочную стратегию, адекватную, с одной стороны, социально-экономическим, историческим и геополитическим реалиям страны, а с другой — отражающую закономерности современного этапа общественного прогресса, экономическая политика любого правительства исторически бесперспективна.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития

Разработка стратегии опирается на предварительно подготавливаемую Концепцию долгосрочного социально-экономического развития[1]. В свою очередь Концепция отражает, с одной стороны, геополитико-экономические условия, в которых находится страна, с другой — долгосрочные прогнозы научно-технологического развития, наличия ресурсного обеспечения, прежде всего энерго-сырьевого и демографического, а также сложившийся вектор экономического роста[2].

Сложившееся и прогнозируемое развитие системы геополитико-экономических отношений делает безальтернативным условием сохранения субъектности России в глобальном мире ее положение в качестве одного из «полюсов роста» глобальной экономики, а следовательно, и «полюса силы». Достижение этого возможно лишь при наличии опоры национальной экономики на конкурентоспособную технологическую базу.

Российская академия наук совместно с академиями медицинских, сельскохозяйственных наук и архитектуры при участии ракетно-космической корпорации «Энергия» и Госкорпорации «Росатом» подготовила прогноз научно-технологического развития до 2030 г., который был представлен общему собранию РАН в декабре 2008 г. Согласно этому прогнозу страны—лидеры экономического роста в настоящее время осуществляют переход от пятого к шестому технологическому укладу[3].

---

[1] Концепция (от лат. *conceptio* — понимание, единый замысел, ведущая мысль) — комплекс ключевых положений (идей, взглядов, принципов), дающих целостное представление о каком-либо явлении или событии.

[2] Концепция так же, как и Стратегия, требует периодического обновления и пролонгации, учитывающих изменения обстоятельств, определяющих ее содержание и уточнение прогнозов.

[3] Пятый технологический уклад характеризуется интеллектуализацией орудий труда, возникновением глобального информационного пространства,

Проведенный анализ показал, что российская экономика в настоящее время в основном функционирует в рамках четвертого технологического уклада с элементами пятого. При этом Россия обладает потенциалом, чтобы завершить переход к пятому технологическому укладу с одновременным завоеванием ниш (10–15% мирового рынка) в рамках шестого технологического уклада, прежде всего в таких отраслях, как авиастроение, ядерная энергетика, ракетно-космические системы, отдельные сегменты рынка нано- и биотехнологий. В этой связи в качестве приоритетных направлений развития науки, технологий и техники государством определены:

- индустрия наносистем;
- информационно-телекоммуникационные системы;
- науки о жизни;
- рациональное природопользование;
- транспортные и космические системы;
- энергоэффективность и энергосбережение.

В соответствии с этими направлениями утвержден перечень критических технологий, освоение которых позволит обеспечить национальную безопасность (включая технологическую) и конкурентоспособность национальной экономики.

Необходимость перехода к инновационному типу экономического роста

Опора российской экономики на технологическую базу, обеспечивающую высокую эффективность производства, диктуется прежде всего прогнозами ресурсной обеспеченности ее будущего роста.

Несмотря на то что Россия является одной из немногих стран, характеризующихся большими запасами природных, прежде всего энергетических (нефтегазовых), ресурсов, следует отметить, что энерго-сырьевой вариант роста не способен обеспечить условия для устойчивого развития.

Во-первых, этот вариант создает недопустимо высокую зависимость экономического роста от конъюнктуры мировых рынков сырья и энергоресурсов. Чем это чревато, показали кризисы 1990–

использованием композиционных материалов (композиты — многокомпонентные материалы, состоящие, как правило, из пластичной основы (матрицы), армированной наполнителями, обладающими высокой стойкостью к внешним воздействиям), возникновением генной инженерии. Ведущими отраслями являются: атомное машиностроение; радиоэлектроника, ракето- и самолетостроение, химия, нефтегазовая промышленность, телекоммуникации, приборостроение, информационная техника и связь, медицина и фармацевтика, биология.

Для шестого технологического уклада согласно прогнозу при сохранении ведущей роли отраслей пятого технологического уклада будут характерны интеллектуализация производства, использование нано- и безотходных технологий, переход к новой энергетике, индивидуализация продукта.

1998 и 2008–2009 гг., когда падение цен на эти товары поставило российскую экономику в тяжелейшее положение.

В Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг., подготовленном Минэкономразвития России, отмечалось, что высокие темпы роста российской экономики в предшествующий период до половины обеспечивались внешнеэкономической конъюнктурой экспорта энерго-сырьевых товаров.

Когда же в ходе мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. произошло сжатие спроса на эти товары и соответственно падение цен, то это немедленно сказалось на темпах экономического роста России, который впоследствии перешел в падение (табл. 23.2).

Переход мировой экономики к новым энергетическим источникам, что вполне возможно в рамках шестого технологического уклада, окажет разрушительное воздействие на национальную экономику.

Во-вторых, страны, ныне строящие свое экономическое благополучие (например, Норвегия) на нефтяном факторе, добывают в расчете на душу населения на порядок больше нефти, чем Россия, где по самым оптимистическим прогнозам добыча нефти в ближайшие 10–15 лет составит порядка 3,5 т на душу населения. Ясно, что даже при самой благоприятной ценовой конъюнктуре такой уровень добычи не позволит обеспечить социально-экономическое благополучие. Увеличить же этот объем в 10 раз технологически невозможно.

Другим фактором, требующим резкого роста эффективности экономики, является складывающаяся демографическая ситуация. Согласно демографическому прогнозу вплоть до 2030 г. при всех вариантах рождаемости, смертности и миграционного прироста доля трудоспособного населения в его общей численности будет снижаться (табл. 23.3).

Следовательно, устойчивый рост российской экономики возможен только за счет роста производительности живого труда, что в свою очередь требует непрерывного развития (модернизации, обновления) организационно-технологической базы производства.

Таким образом, Концепция долгосрочного развития национальной экономики России должна в качестве стратегической цели ставить задачу перехода к экономическому росту преимущественно за счет более эффективного использования ресурсов путем использования новейших научно-технологических достижений — инновационному типу экономического роста.

17 ноября 2008 г. распоряжением Правительства РФ № 1662-р была утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Согласно

Таблица 23.2

Динамика ВВП и цен

Показатели	2008 г.						2009 г.					
	Прогноз	Кварталы				Год	Прогноз	Кварталы				Год
		I	II	III	IV			I	II	III	IV	
Прирост ВВП, %	7,8	8,5	7,7	6,2	1,1	5,6	–0,5–+0,8	–9,8	–10,9	–8,9	–4,8	–7,9
Цена нефти *Urals*, долл. за баррель (средние за период)	112,0	93,6	117,3	112,7	53,6	94,4	50–60	43,5	58,2	68,0	74,1	61,1
Контрактная цена за газ на границе с Германией (по данным МВФ), % к 2007 г.						66,4	Декабрь к ноябрю					
Прирост/снижение цен, %	Алюминий						11,8					–35,3
	Медь						4,6					–26,0
	Никель						0,4					–30,6

Источники: Российский статистический ежегодник. 2009. Стат. сб. М.: Росстат, 2009. С. 36; Основные параметры уточненного прогноза социально-экономического развития на 2009 год Минэкономразвития России. 17.12.08; Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов. Минэкономразвития России. Август 2008 г.; Основные параметры уточненного прогноза социально-экономического развития на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов. Минэкономразвития России. Декабрь 2009 г.; Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2009 г. М.: Минэкономразвития России. Февраль 2010 г.; *Набиуллина Э.* Уточненный прогноз социально-экономического развития на 2009 год. Слайды. Доклад на заседании Президиума Правительства РФ. 19 марта 2009 г.

Таблица 23.3

Демографический прогноз

Год	Факт		1930 г. (прогноз)		
	2008 г.	2009 г.	Низкий	Средний	Высокий
Естественная убыль, чел. на 1000 чел. населения	−2,6	−1,7*	−10,7	−5,2	−2,1
Миграционный прирост населения, тыс. чел. в год	257,2	227,6*	269,2	414,3	541,1
Численность населения, млн чел., на 1 января следующего года	142,0	141,9	12,74	139,0	146,7
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	67,9		68,2	73,3	75,9
Доля в трудоспособном возрасте, % к общей численности	62,3	62,6	56,7	54,8	53,6

* Январь — ноябрь.

Источники: Демографический ежегодник России. 2009: Стат. сб. М.: Росстат, 2010. С. 24, 66, 103, 522, 523, 525–530, 532; Социально-экономическое положение России. 2009 год. М.: Росстат, 2010. С. 290, 292.

этой Концепции стратегической целью развития национальной экономики на предстоящий период «является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI в., занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан».

Для достижения этой цели предполагается достижение показателей уровня доходов и качества жизни, характерных для развитых экономик. Материальной основой достижения этой цели должно стать, с одной стороны, сохранение мирового лидерства в энергетическом секторе, добыче и переработке сырья, с другой — создание конкурентоспособной экономики знаний и высоких технологий.

Следующим шагом должна стать разработка поэтапной стратегии движения к обозначенным целям.

Условия реализации стратегии

Научная обоснованность стратегии является обязательным, но недостаточным условием ее успешной реализации.

Во-первых, исторический опыт, как России, так и других государств, неоднократно демонстрировал: надежды на то, что «овладение» рычагами государственной власти позволит проводить любую

политику независимо от отношения к ней общества, как минимум, глубоко антинаучны. Если массовое общественное сознание в силу тех или иных причин отторгает предложенную стратегию, то ее осуществление — независимо от адекватности предлагаемой стратегии потребностям устойчивого развития национальной экономики — либо становится невозможным, либо подвергается таким деформациям, что конечный результат оказывается далек от желаемого. В этом смысле общественное сознание выступает как объективный фактор функционирования национальной экономики.

Таким образом, стратегия должна включать механизмы, позволяющие обеспечить общественную поддержку как формулируемым в ней целям, так и предлагаемым путям их реализации. Успех стратегии обеспечиться лишь тогда, когда конкретные действия по ее реализации будут разумны, необходимы и достаточны. В этой связи следует помнить, что управление всегда предполагает сплав науки и искусства. Насколько кадры, обеспечивающие реализацию стратегии, овладеют не только наукой управления, но и искусством управления, настолько будет зависеть конечный результат.

Выводы

1. Устойчивое развитие предполагает комплексное решение экономических, социальных, гуманитарных и экологических проблем. При устойчивом развитии равновесие биосферы имеет антропогенный характер и поддерживается человеком (биосферная функция человека) на основе регулирования антропогенных потоков углекислого газа в атмосферу и путем экохозяйствования.

2. Индикаторы и индексы устойчивого развития количественно характеризуют состояние социума и природной среды и процессы их воспроизводства. В международной практике широко используется индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), рассчитываемый для стран мира и регионов отдельных стран в рамках Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН).

3. Обобщенным показателем социоприродного развития является производство национального капитала (ПНК), равное сумме производств физического, человеческого, социального и природного капитала, а также его безразмерные аналоги.

4. Средством реализации устойчивого развития на национальном уровне является социогуманитарное государство, главный приоритет которого — гармоничное развитие человека. Приоритетность инвестиций в человека обеспечит переход страны от неустойчивого сырьевого развития к устойчивому инновационному.

5. Определение совокупности долгосрочных целей экономического роста и набора последовательных действий государства, обеспечивающих достижение этих целей, является обязательным усло-

вием долговременного устойчивого развития национальной экономики. Стратегической целью экономического роста России в сложившихся условиях является переход к экономическому росту преимущественно за счет более эффективного использования ресурсов путем использования новейших научно-технологических достижений — инновационному типу экономического роста.

Термины и понятия

Социоприродное развитие
Биосфера
Устойчивое развитие
Индекс развития человеческого потенциала
Человеческий капитал
Социогуманитарное государство
Сбалансированный экономический рост
Инновационный тип экономического роста
Концепция долгосрочного социально-экономического развития
Стратегия экономического развития
Технологический уклад
Этапы стратегии экономического развития

Вопросы для самопроверки

1. Что такое устойчивое развитие?
2. Каковы основные индикаторы устойчивого развития?
3. Что такое человеческий капитал и каковы его составляющие?
4. Каковы черты социогуманитарного государства?
5. Каковы условия обеспечения устойчивого экономического роста?
6. Зачем нужна стратегия экономического развития?
7. Что такое инновационный тип экономического роста?
8. Чем определяется и каково содержание цели стратегии экономического развития России в современных условиях?

Глава 24 ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА

24.1. НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Разработка принципов статистики производительности была завершена к середине прошлого века. На Западе утвердились два вида показателей: ***производительность труда*** и ***многофакторная производительность***. Американская статистика до сих пор сохраняет для макроуровня показатель, где в знаменателе помимо затрат труда фигурируют затраты капитала. Его тренд представляет собой малоинформативный ряд, который расположен примерно на 30% ниже, чем тренд уровня производительности труда. Тем не менее различение этих форм имеет принципиальное значение.

Сохранение многофакторной производительности происходит по теоретической традиции, основанной на капиталотворческой теории факторов, а также и как привычное дублирование применения производственной функции на *микро*уровне в массе конкретных приложений, которое оказалось там практически полезным. После родоначальников производственной функции — К. Кобба и П. Дугласа, в нее было внесено много дополнений (от возраста основного капитала, масштаба производства, квалификации работников и т.п. до различных ипостасей научно-технического прогресса). Большинство этих дополнений представляют собой *варианты попыток измерять производительность с учетом затрат прошлого труда*. Сама попытка ввести капитал, материальные фонды в формулу подсчета народнохозяйственной производительности оканчивается тем, что они играют чисто формальную роль, представляют собой промежуточный, тавтологический, математически сокращаемый элемент формулы. У российских экономистов этот прием получил (для народнохозяйственного уровня) бескомпромиссную негативную оценку начиная со второго десятилетия прошлого века (задолго до рождения производственной функции) и до трактовки его Я. Квашой как «экономического курьеза».

Попытка расширить знаменатель народнохозяйственной производительности за пределы труда, во-первых, некорректна как характеристика единого *обобщающего* показателя. По мере увеличения набора и усложнения характеристик различных капитальных и материальных элементов в знаменателе, чтобы «приблизить модель к реальности» многофакторность все дальше ведет в тупик, приближа-

ясь не к реальности, а к *тождеству числителя и знаменателя*. (Это не отменяет того, что стоимостные показатели отдачи разных форм прошлого труда, для *отдельных элементов* издержек, могут играть роль самостоятельных *частных* характеристик эффективности воспроизводственного процесса.) Во-вторых, многофакторность означает отход от уникального качества *категории производительности* — ее опоры на вечную и неизменную характеристику человеческой жизни и конечный итог всех производственных затрат — рабочее время всех видов народнохозяйственной деятельности, которое обеспечивает ее универсальную сопоставимость показателя производительности труда для всех времен и стран.

Для экономики каждой страны прошлый труд (т.е. фактически имеющийся вещный и человеческий капитал) представляют собой в каждый данный момент *даровую силу, окончательно оплаченную прошлым развитием* (как бы аналог сил и ресурсов природы)[1]. Такие *кумулятивные исторические разрывы* в уровне между странами в малой, дробной степени возмещаются возможным ростом ВВП в каждом отдельном году.

В России начала XXI в. наличие на территории страны природных ресурсов не может заменить или возместить устаревший и захламленный производственный аппарат, тяжело деформированные качества населения, архаическую структуру национальных приоритетов, которая скособочена в ущерб образованию, семейному воспитанию детей, здравоохранению, социальному обеспечению и науке. В постиндустриальных странах с этим сравнивается современное производство, обустроенные территории, накопленный потенциал трудовой предпринимательской и бытовой культуры населения, социально и инновационно ориентированные экономическая повседневность и национальная стратегия.

Исследования *общих проблем* современной экономической эффективности часто и отнюдь не случайно проводятся *на американском материале*. В своем воспроизводственном образе США исторически выступают как пионер в области освоения новых производств, как страна передовых образцов массового выпуска первоначально элитных видов продукции. Можно напомнить «фордизм» и «тейлоризм», вояжи бригад европейских и японских специалистов по изучению американской производительности после Второй мировой войны и многое другое в том же роде. К этому следует добавить вы-

---

[1] Прошлые затраты имеют платежное значение, только если они сделаны в кредит, переложены на будущее. В потоке накопления различие между амортизацией и новой стоимостью имеет значение в бухгалтерии и для налоговых служб. Различия между живым и прошлым трудом неуклонно сглаживаются также вместе с сокращением сроков обновления основного капитала в экономике, в первую очередь — в наукоинтенсивных отраслях.

сокую репутацию американского корпоративного менеджмента, беспрецедентные усилия по рационализации государственного аппарата в конце прошлого века, высокую зрелость организаций некоммерческого сектора, профессиональный уровень и предпринимательскую активность населения, мировой авторитет науки и высшего образования, высокий уровень здравоохранения в стране, безусловные достижения по снижению давления огромного производственного аппарата на природную среду. Все эти слагаемые дают в итоге лидерство страны по уровню и темпам роста производительности труда, которое полностью подтверждается сегодняшней статистикой.

Известный тезис о производительности как критерии оценки прогрессивности того или иного общественного строя можно приложить и к сфере межстранового соперничества. Первое, что нужно будет сделать стране или группе стран, которые хотят перехватить мировое лидерство у США, — это догнать их по производительности труда. Но для этого недостаточно просто увеличить масштабы ВВП, как это делает Китай, в том числе за счет выработки ширпотреба, пусть даже электронного. Американский уровень производительности не случаен, так же как не случайно и мировое лидерство США. Он базируется уже не на фордизме и тейлоризме, а связан с тем, что производительность опирается на *факторы, адекватно отражающие человекоцентричную парадигму современного воспроизводства*. К ним относятся образование, наука, мотивации населения, суммирующие действие механизмов самодвижения всех четырех экономических укладов современной смешанной экономики (государство — бизнес — общество — семья).

Политэкономическая или народнохозяйственная концепция производительности — явление гораздо более широкое, чем то понимание, к которому она сведена в повседневной экономической практике. Это не частное от деления более или менее скорректированной стоимостной величины на труд или какую-либо комбинацию факторов и нужное для того, чтобы «постфактум» узнать тот или иной заведомо условный численный результат. Это содержательная, комплексная, системная, сложно структурированная экономическая категория, отражающая различные конкретные способы добиться увеличения качественных (и попутно — количественных[1]) результатов экономической деятельности страны в предстоящих воспроизводственных циклах. То есть в конечном счете содержание категории производительности выходит на стратегическую задачу наиболее ра-

[1] Количественный рост может быть достигнут и без изменения производительности, за счет простых способов у роста выработки (численность занятых, рабочее время, интенсификация труда), т.е. инновационного компонента.

ционального удовлетворения *новых потребностей*, путем инновационного совершенствования производства и образа жизни в стране.

Потребность представляет собой целевой вектор производительности, универсальный двигатель и условие социально-экономического развития, который по своим главным признакам отличается от *спроса*. Во-первых, тем, что она выходит за рамки рыночно-стоимостных отношений и охватывает весь спектр жизненных интересов населения страны[1]. Во-вторых, она включает уникальную разновидность — инновационную или перспективную потребность, т.е. назревшую в производстве и в потреблении в виде постоянно ощущаемого ущерба необходимость в появлении качественно новой, не существующей в данный момент ни на рынке, ни в общем пользовании продукции и услугах различной, материальной, социальной, институциональной или духовной природы. В-третьих, сфера потребностей включает не только потребительскую составляющую, но также стремление каждого человека к разумной деятельности и стимулирование этого свойства на любом уровне, начиная от ежедневного труда по жизнеобеспечению как элемента нормальной человеческой природы и до потребности в творчестве любого вида, от музыкально-артистического до предпринимательского, исследовательского, социально-гуманитарного, и в разных областях, включая политическую, религиозную и все другие общественно востребованные виды деятельности[2].

В качестве результата производства в числителе показателя производительности концептуально может фигурировать только то, что соответствует потребности населения, включая производителей и потребителей, т.е. «в экономический зачет» идет только *общественно необходимый труд*. В знаменателе находится универсальный и всеобщий для всех времен и стран человеческий критерий — живой труд (численность занятых), рабочее время (отработанные человеко-часы).

Выдвижение потребности в центр воспроизводственного механизма в качестве критерия выбора инновационных приоритетов лежит в основе ускорившегося перемещения целевой ориентации управления с технологий и продукции на выявление и прогнозирование конкретных потребностей. Административный или другой произвольный выбор и реализация даже самого априори привлека-

---

[1] Тем самым в рассмотрение включаются и подлежат тщательной оценке с точки зрения возможного ущерба такие национальные приоритеты, как обеспечение безопасности, демографические проблемы, защита среды и здоровья, развитие образования, борьба с бедностью, развитие культуры и т.д.

[2] К сожалению, имеется много примеров того, когда правительства отодвигают этот аспект на второй план в пользу текущего удовлетворения потребительских нужд.

тельного отраслевого и научно-технического приоритета или конкретной модели структурной политики всегда содержит риск того, что его результаты окажутся недостаточно востребованными, чтобы окупить прямые затраты и особенно — тот ущерб, который был вызван отказом от более нужных инвестиционных альтернатив.

Производительность — это только та часть повышения выработки, которая происходит вследствие *качественных сдвигов в воспроизводственном процессе*. В свою очередь качественные преобразования могут возникнуть в результате *капитальных вложений и глубоких институциональных преобразований*.

Народнохозяйственная производительность повышается только после завершения *цепочки стадий инновационно-производственного цикла: «перспективная потребность — творческая научно-техническая деятельность по ее реализации — капиталовложения — опережающий рост нового производства — народнохозяйственный структурный сдвиг»*. Итогом этой аналитической логики, которая может быть названа *потребностно-деятельностной концепцией воспроизводства* (или более широко — развития) является то, что только наличие структурного сдвига (т.е. *образования нового производства, массового распространения, тиражирования новшества*) представляет собой завершенный результат и *критерий того, что цикл не был прерван, а инновация как народнохозяйственный феномен* состоялась.

В этих условиях изменилось соотношение национальной *конкурентоспособности* и производительности труда. Раньше производительность труда давала ключ к пониманию конкурентоспособности, теперь конкурентоспособность выступает как конкретная характеристика производительности. Современные индикаторы конкурентоспособности представляют собой подробную (во многих конкретных случаях избыточную и неточную) расшифровку этих факторов как детализированных составляющих экономического роста или его источников.

Показатель конкурентоспособности позволяет выявлять наиболее широкий круг доступных источников развития, составлять достоверное представление об его механизмах, давать основанную на конкретных данных оценку внутренних и внешних условий развития, находить пути совершенствования имеющегося инструментария регулирования социально-экономических процессов.

24.2. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Анализ производительности может быть сконцентрирован на все более точном измерении уровня и темпов прироста производительности в прошлом периоде, а затем на этой основе дать те или иные

рецепты по исправлению конкретных ошибок прошлого опыта. Однако объемы благ, составляющих общественный продукт и национальное богатство страны, в принципе невозможно точно измерить. По стоимости — из-за некоммерческой природы таких результатов, как приращение производственного и потребительского, управленческого, социального, гражданского опыта, образовательного потенциала, фонда здоровья, безопасности, социально-культурных ценностей. В натуральной форме — по общему правилу, из-за разнородности потребительских характеристик. Возникает вопрос — а насколько важна именно скрупулезная точность самого измерения?

Такой перекос в подходе является не чем иным, как историческим атавизмом, наследием того времени, когда над населением даже в самых развитых странах довлела зависимость от первичных нужд, неустойчивость существования, особенно в периоды военных катастроф и стихийных бедствий. Если принять нормальную историко-социальную перспективу и учесть современный уровень массового производства, то безусловная легкость производства первичных благ по сравнению с процессом совершенствования культуры, гуманитарных и социальных качеств населения, развития способностей и формирования квалификационных качеств (производственного потенциала) работников окажется аксиоматической.

Поэтому доминирующая современная тенденция в аналитическом и практическом подходе к эффективности экономики состоит в переводе проблемы из области измерения, из плоскости фиксации прошлых результатов для прошлых условий, для потребностей прошлых поколений людей, в плоскость определения первичных, инновационных, творческих средств повышения производительности в следующих циклах воспроизводства. Измерение показателя эффективности развития и обеспечение этой эффективности — проблемы, имеющие независимое друг от друга различное содержание.

Конечный экономический результат развития страны определяется стройной и исчерпывающей системой источников качественных изменений и роста объемов производства. Квалификация работников, а в более широком плане — уровень социальной зрелости населения в целом; качество систем государственного и гражданского администрирования, производственной организации и управления; результативность народнохозяйственного инновационного процесса; характер и результаты использования природных ресурсов и охраны окружающей среды и здоровья человека; качество деятельности работников массового производства продукции и услуг представляет собой пять ***классических факторов повышения производительности труда.***

Учет этих факторов, прямо направленный на совершенствование каждой из сфер, открывает для практики самый прямой путь повы-

шения конечной народнохозяйственной и фирменной эффективности. Основанная на этом критерии *воспроизводственная (или факторная) структура рабочей силы* существенно отличается от господствующих в практике и экономическом анализе пассивно-описательных видов структур — отраслевой, профессиональной, квалификационной — своей активной нацеленностью на конкретные пути повышения общественной производительности[1].

Для установления системы требований к *основным, вспомогательным и обслуживающим* работникам для различных функций в каждой группе занятых необходима систематическая высококвалифицированная работа, которая должна составить базис системы профориентации и профотбора. Сюда же относятся выявление тенденций будущей численности растущих и сокращающихся специальностей, прогноз уровня оплаты и условий труда и т.д.

В практике постиндустриальных стран производительность уже превратилась из количественного показателя в центр комплекса народнохозяйственных, воспроизводственных связей. Об этом говорит то, что поведение показателя производительности служит компасом в практике стратегии конкурентоспособности, в прогнозах движения экономического цикла, экономического подъема или выхода из спада.

Конечно, можно сказать, что быть в центре экономических представлений естественно для любой разновидности категории эффективности. Однако в данном случае решающую роль играет уникальность категории производительности труда и соответствие ее характеристик тем кардинальным новациям, которые произошли в современном воспроизводстве с вышвижением и практической реализацией человекоцентричной парадигмы постиндустриального развития.

Поскольку в центр современной теории и практики выдвигается анализ способов повышения производительности, поиск возможностей эффективной стратегии будущего развития, возникает вопрос: где искать эти возможности помимо известных путей прошлого? Если исходить из того, что современное развитие является простым продолжением тенденций прошлого, то можно удовлетвориться обладанием теоретического багажа XX в., прилагая его к старой номенклатуре изучаемых процессов, довольствуясь цифровыми результатами подсчета показателей по старой отработанной методике.

Аксиоматичный для динамично развивающихся стран ответ на поставленный выше вопрос состоит в том, что стратегический успех страны полностью зависит от практической реализации логики простых принципов, образующих человекоцентричную систему современного воспроизводства. Однако специфика текущего момента в

[1] Подробную характеристику воспроизводственной структуры рабочей силы США смотри в монографии В. Марцинкевича и И. Соболевой «Экономика человека» (М.: Аспект пресс, 1995).

России состоит в том, что формирование нового менталитета всех слоев населения, составляющих человеческий потенциал страны, отстает от фактических преобразований и требований нового образа жизни. В советский период важнейшие отрасли нематериальной сферы — образование и подготовка кадров, гражданская наука, культура, здравоохранение, финансировались государством-монополистом «по остаточному принципу». Ныне, как свидетельствует статистика, архаическая советская конфигурация основной стратегической пропорции развития не только сохранилась, но и укрепилась, при том кардинальном изменении, что это происходит в условиях открытости границ страны. Совершенно очевидно, что сохранение традиционного менталитета подталкивает страну в политико-экономические тупики прошлого века.

Главная задача текущего столетия для всех стран — это нормальный, подготовленный прошлым перевод развития мира на магистральный путь человекоцентричной модели социально-экономического развития. Для России из-за тяжелого состояния ее человеческого потенциала это является не только единственным, но и чрезвычайным путем национального сохранения. Эта задача является гораздо более сложной и объемной, чем в странах с нормальным развитием. Она в равной мере относится и к простому сохранению людей, и к радикальному улучшению их здоровья, образования, нравственности, мотиваций.

Средством решить эту краеугольную, стратегическую национальную задачу является абсолютная концентрация всех усилий страны во втором и последующих десятилетиях века на спасении и развитии своего человеческого потенциала. Текущая и стратегическая практика государственного управления должна быть подчинена принципу, согласно которому любое отвлечение национальных ресурсов на другие цели, прежде всего на разнообразные формы забот о престиже и подобные этому контрпродуктивные цели смертельно опасно для нашей страны.

В перечне базовых факторов, которые в конечном счете определяют эффективность постиндустриальной воспроизводственной модели, одновременно и в качестве глубинного движителя, и в виде конечного результата векового развития стоит *зрелая согласованность четырехзвенной системы базовых социально-экономических укладов смешанной экономики*. Американская экономическая модель наглядно демонстрирует, что смешанная экономика — это не абстрактная теоретическая конструкция неоклассического мейнстрима, состоящая из сочетания рыночных инструментов и государственного регулирования, не архаичный тандем «рынок — государство». Это упрощенное представление *коренным образом расходится с фактической структурой современной смешанной экономики.*

Правильное распределение народнохозяйственных функций между укладами смешанной экономики с учетом того, для удовлетворения каких именно конкретных частей общественных потребностей данный уклад наиболее приспособлен, является важнейшим условием высокой эффективности[1].

Общепризнанно, что одним из главных векторов перехода к человекоцентричной модели является ***социализация***, опережающая динамику социальной составляющей всех аспектов развития, т.е. некоммерческих, нерыночных явлений и процессов. На поверхности явлений, с точки зрения текущего производственного отрезка или по своему отражению в ВВП характеристика «социальный» означает *перераспределительный*, с точки зрения населения — *бесплатный или частично бесплатный*. Функциональный стержень механизма социальности — базовое перераспределение национального продукта в пользу нестоимостных и в силу этого, не имеющих возможности реализовать свою продукцию на коммерческом рынке. Соотношение безвозмездных налоговых изъятий у бизнеса и населения и бесплатного или частично бесплатного, социального получения выгод инвестиционного и текущего потребительского характера представляет собой одну из основных эквивалентных социально-экономических пропорций воспроизводства. От этой эквивалентности возмещения затрат и прибавочного продукта отраслей, формирующих и развивающих человеческий потенциал, зависит конечная эффективность национальной экономики.

В современной модели развития производственно-техническая инновационность получает мощную поддержку со стороны социальных технологий, совершенствуется синергетика научно-технического и социально-экономического развития. Инновационный климат в стране в огромной степени зависит от государственной поддержки малого бизнеса, органической частью которого являются венчурные, инновационные предприятия и фонды. Индикатором результативности такого комплексного инновационного развития выступают не отдельные научные или технические достижения, а повышение *производительности деятельности во всех экономических и общественных сферах*, включая государственно-политическую, семейную, правоохранительную, образовательную, социальную, и в целом — зафиксированный в объективных межстрановых рейтингах высокий уровень международной конкурентоспособности.

Американская модель демонстрирует решительный отход от абсолютизации рыночного, равно как и государственно-рыночного подхода к развитию социальной сферы, несмотря на то что здесь в

[1] Обоснованию этого положения посвящена, в частности, монография ИМЭМО «Проблема эффективности в XXI веке: экономика США» (М.: Наука, 2006).

наиболее открытой форме проявляется сопротивление клановых, групповых интересов. В ней явно определилась готовность оказывать всяческую поддержку развитию пораженных различными проявлениями отсталости областей семейно-индивидуального сектора, некоммерческих учреждений и организаций гражданского общества, которые являются в ней полноправными участниками процесса социально-экономического развития.

В России функции государства принесены в жертву своекорыстным коммерческим интересам тяготеющей к монополизации олигархической части рыночного сектора, в ущерб не только социальности, но и мелкому бизнесу. Прогресс социальности прямо зависит от понимания собственной выгоды от социального перераспределения национального дохода со стороны каждого слоя населения, бизнеса, администрации.

В сердцевине экономического механизма воспроизводства развитых стран произошли не только ликвидация противоположности, но и стирание граней между социальной и экономической эффективностью, превращение социального компонента в неотъемлемую предпосылку экономической жизнеспособности страны[1].

В современной ситуации меняется понятие движущих звеньев экономики. Привычно считалось, что как «локомотив» развития выступают «отрасль» или «научно-технологическая система». Например, в таком качестве выступали железные дороги и автомобили, электричество, развитие химии. Поэтому и сегодня в качестве локомотива часто называют продукцию, воплощающую в себе информационные технологии. Однако факты о развитии отрасли отражают состояние прошлого. Для догоняющих фирм и стран они становятся очевидными, когда «поезд» уже ушел. Чем более статично хозяйство, чем меньше его конкурентоспособность зависит от инноваций, тем очевидней и формальней его вещные локомотивы. В настоящее время в практику прочно вошел тот факт, что действительной движущей силой является инновационная, перспективная потребность. Чем она более масштабна и долговечна, тем мощнее этот локомотив. Отсюда следует, что перед каждой страной и всем глобальным сообществом на первый план выходит проблема нахождения массовых и в то же время социально и экологически безопасных потребностей будущего периода.

Рассмотрение социально-экономической эффективности, базирующееся на роли человеческого потенциала по сравнению с анализом, опирающимся на роль материально-вещных факторов, высвечивает *активный аспект экономических процессов*. В этом случае впе-

---

[1] Эта проблема рассмотрена в книге «Социально-экономическая эффективность: опыт США. Система саморазвития» (М.: Наука, 2000. С. 23–25).

ред выходят не технократические признаки (параметрические характеристики, сложность предметов потребления, мощность средств производства и т.п.), а *экономические критерии* технического развития, коммерческие и социальные «фильтры», ранжирующие технические варианты по их конечной приемлемости для данного уровня потребностей и возможностей хозяйства. Последней инстанцией в ряду средств, обеспечивающих экономическое развитие, оказывается не «новейшая техника», а экономический расчет, определяющий оптимальное сочетание вложений разного научно-технического уровня, стоимости и социально-экономической необходимости.

В заключение нужно подчеркнуть, что во всех своих рассмотренных аспектах человеческий потенциал — не просто источник экономических возможностей, но и жесткий экзаменатор экономической социальной дееспособности экономики. Даже те пропорции, которые сложились в развитых странах мира к настоящему времени, по господствующему мнению специалистов, явно неполноценно обеспечивают там оптимальное воспроизводство человеческого потенциала в условиях постоянного видоизменения требований к качеству населения и квалификации работников.

Выводы

1. Факторы, определяющие уровень производительности, в основном совпадают с перечнем глубинных причин и условий конкурентоспособности (кроме тех, которые не зависят от качества деятельности людей (конъюнктурных, пространственных, природных и отчасти исторических)).

2. Для того чтобы отразить современные источники и механизмы инновационного развития, требуется обратиться к трактовке производительности как к содержательной, комплексной, системной экономической категории, отражающей различные конкретные способы добиться увеличения качественных (и попутно — количественных) результатов экономической деятельности страны в предстоящих воспроизводственных циклах деятельности.

3. В производственном и технологическом аспекте эффективность опирается на сбалансированность и строгое выполнение требований квалификационного формирования каждого из отрядов *«воспроизводственной структуры совокупной рабочей силы* страны, а в аспекте перспектив национальной экономики и как критерий для определения потолка стратегических возможностей приоритетов развития страны — степень зрелости и характер *потребностей* ее населения.

Термины и понятия

Производительность труда
Живой и прошлый труд
Социально-экономическая эффективность
Инновационность
Сфера воспроизводства человеческого потенциала
Человекоцентричная модель (парадигма) развития
Социальные факторы производительности
Потребность (инновационная, перспективная)
Народнохозяйственные приоритеты

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит различие производительности труда и многофакторной производительности?
2. Назовите основные факторы, от которых зависит рост производительности труда.
3. Охарактеризуйте политэкономические характеристики категории «производительность труда».
4. Чем потребность отличается от спроса в системе текущих и стратегических задач развития национальной экономики?
5. Какую роль играет категория инновационной потребности в характеристике производительности?
6. Почему на постиндустриальной стадии развития производительность труда сближается по существу с категорией социально-экономической эффективности?
7. Для чего нужна воспроизводственная структура рабочей силы и в чем ее принципиальное отличие от других (профессиональных, отраслевых) структурных разрезов занятости в стране?

Раздел V
РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 25 САМОРЕГУЛЯЦИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

25.1. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ — ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И РЫНКА

Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. поставил точку в долгом споре между кейнсианством и монетаризмом о роли государства в регулировании экономических процессов. В свое время Дж.М. Кейнс был абсолютно прав, когда утверждал, что система свободного рынка лишена внутреннего механизма, обеспечивающего макроэкономическое равновесие. Это положение еще раз наглядно подтвердил глубочайший глобальный финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г.

Кризис показал несостоятельность концепции монетаризма, в основе которой лежит положение о том, что априори рынки конкурентны и рыночная система в состоянии автоматически достигать макроэкономического равновесия. В разгар финансового кризиса практически все ведущие промышленно развитые страны вынуждены были перейти на «ручное» управление экономикой. Без существенных государственных вливаний денежных средств в экономику и национализации обанкротившихся финансовых институтов большинство стран были бы обречены на серьезные финансовые потрясения.

Очередной глобальный финансово-экономический кризис еще раз наглядно показал, что основными условиями успешного социально-экономического развития всех без исключения государств мира являются *устойчивость и стабильность*, т.е. способность системы сохранить свое качество в условиях изменяющейся среды и внутренних трансформаций (случайных или преднамеренных). Нынешняя глобальная финансово-экономическая система такой способностью не обладает.

Устойчивость системы, в том числе и финансово-экономической, зависит от характера взаимодействия множества различных факторов. Потеря устойчивости может произойти по следующим причинам:

- изменения параметров системы (бифуркации);

- внешнее воздействие (значительное, длительное и несовместимое с системой);
- нарушения связей в системе, изменение ее структуры (структурная неустойчивость).

В экономической теории устойчивость рассматривается в качестве одного из понятий концепции экономического равновесия, согласно которой достижение и удержание равновесного состояния в экономике относятся к числу важнейших макроэкономических задач.

По законам системного анализа устойчивость любой системы определяется наличием в ней ***механизмов саморегуляции***. Под саморегуляцией экономических процессов мы подразумеваем способность системы сохранять устойчивое, равновесное и динамичное состояние.

В современных экономических системах механизмами саморегуляции, по нашему мнению, призваны стать:

- на микроэкономическом уровне — саморегулируемые организации (СРО);
- на макроэкономическом уровне — функциональные экономические системы (ФЭС);
- на региональном и глобальном уровнях — специализированные международные экономические организации и мегарегуляторы.

Под *функциональными экономическими системами* следует понимать совокупность институтов и организаций, образующих механизмы саморегуляции, которые обеспечивают поддержание равновесия вокруг определенных заданных макроэкономических, финансовых, социальных и экологических параметров и индикаторов развития. В функциональных экономических системах всякое отклонение от определенных заданных показателей устойчивости должно служить толчком к немедленной мобилизации механизмов, обеспечивающих восстановление утраченного равновесия.

Известный американский экономист Питер Дракер, которого называют отцом-основателем современной теории менеджмента, еще в 1954 г. писал: «Целевые показатели в ключевых областях бизнеса являются приборной панелью, необходимой для пилота делового предприятия».

Совершенно очевидно, что для успешного проведения экономической политики также необходима «приборная панель», которая бы давала правильные ориентиры экономическому курсу.

Среди основных *экономических параметров устойчивости* (равновесия), которые необходимо поддерживать на определенных уровнях, можно выделить следующие:

- годовой уровень инфляции не должен превышать 3–4%;
- уровень дефицита государственного бюджета не должен превышать 3–5% от ВВП;

- государственный долг не должен быть более 60% ВВП;
- доля расходов на обслуживание государственного долга по отношению к общему объему расходов федерального бюджета не должна превышать 20%;
- колебание курса национальной валюты не должно превышать 1–2% в месяц;
- темпы роста денежной массы должны соответствовать темпам роста производства (но не более 3–5% в год);
- уровень монетизации экономики должен быть не ниже 60% ВВП;
- объем золотовалютных резервов должен быть не менее 8% ВВП и достаточен для покрытия расходов по импорту товаров как минимум в течение трех месяцев;
- для обеспечения расширенного воспроизводства уровень накоплений в ВВП должен быть не менее 10%;
- отношение инвестиций в основной капитал к ВВП не должно быть ниже 25%;
- доля иностранных товаров на отдельных сегментах национального рынка не должна превышать 30–40%;
- доля «доминирующих» на отдельном товарном рынке компаний не должна превышать 65% рынка;
- соотношение внешней задолженности банковского сектора к суммарным финансовым активам не должно превышать 30%;
- отношение собственного капитала банков к их активам не должно быть менее 12% (в соответствии с Базельскими соглашениями);
- удельный вес капитала крупнейшего национального банка в совокупном банковском капитале страны не должен быть больше 35%;
- соотношение краткосрочной и долгосрочной задолженности банковского сектора должно составлять примерно 70 на 30%;
- темпы капитализации фондового рынка по отношению к росту ВВП не должны превышать 1,1–1,15;
- снижение фондового индекса за одну торговую сессию не должно превышать 5%;
- производные финансовые инструменты на фондовом рынке не должны превышать 20% от первичных финансовых инструментов;
- доля иностранных портфельных инвестиций в ценные бумаги не должна превышать 25%;
- соотношение совокупных активов банковской системы к ВВП должно составлять 80–100%;

уровень безработицы не должен превышать 15–20% общего числа трудоспособного населения;

- разрыв в денежных доходах 20% самых богатых и 20% самых бедных слоев населения не должен превышать 12 раз;
- индекс бедности не должен превышать 30–40% от всего населения страны.

Большинство из указанных показателей могут лечь в основу разработки системы сбалансированных социально-экономических показателей устойчивого развития, поддерживать которые в оптимальном состоянии в режиме саморегуляции призваны функциональные экономические системы.

Некоторые из этих параметров впервые были формально зафиксированы в Маастрихтских договоренностях, которые лежат в основе экономического и валютного Европейского Союза.

25.2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Современное рыночное хозяйство нуждается в кардинальной перестройке, которая бы гарантировала устойчивое развитие мировой цивилизации без глобальных экономических потрясений. Обеспечить устойчивость и динамизм мировой экономической системы может внедрение механизмов саморегуляции с использованием ФЭС на различных уровнях.

Функциональные экономические системы должны избирательно объединять различные институты и организации для эффективной деятельности всей экономической системы. Поэтому в организационную структуру ФЭС могут входить экономические организации, органы законодательной и исполнительной власти, аналитические, экспертные и информационные центры, правоохранительные органы, негосударственные общественные организации и объединения и др.

Так, основным элементом функциональной системы по регулированию уровня инфляции в США является ***Федеральная резервная система***, в которой объединены государственные и частнокапиталистические структуры, образующие достаточно эффективный механизм саморегуляции. При возникновении инфляционного давления на рынок сложившаяся ситуация анализируется Федеральной комиссией по свободным рынкам, которая рекомендует Федеральной резервной системе изменить уровень процентной ставки по федеральным фондам и ставку рефинансирования. Такую же функцию в Европейском сообществе выполняет ***Европейский центральный банк*** (ЕЦБ), главная цель которого состоит в поддержании стабильности цен.

Основными структурообразующими элементами функциональной системы по формированию конкурентной среды призваны стать антимонопольные комитеты, которые тесно взаимодействуют с ас-

социациями товаропроизводителей и исследовательскими организациями, изучающими ситуацию на товарных рынках, конъюнктуру и фирменную структуру национальных и мировых рынков, органами судебно-арбитражной системы и др.

Деятельность структурных подразделений ФЭС должна опираться на законодательную базу отдельных стран и международно-правовые акты, которые могут меняться по мере совершенствования механизмов саморегуляции. Результативность деятельности ФЭС может достигаться не только управлением из центра, но и регулярностью во взаимоотношениях между составными элементами структуры, т.е. используются как иерархический, так и сетевой принципы управления.

Иерархический принцип управления основан на строгой системе соподчиненности и принуждения. *Сетевой принцип управления* опирается как на формальные правила, так и на неформальные ограничения. Тем самым в рамках сетевой структуры достигается стыковка противоположных принципов — конкуренции и кооперации, противоборства и сотрудничества.

Восстаноаление заданных параметров и индикаторов может осуществляться:

- либо добровольно за счет общепризнанных норм поведения, достигнутых соглашений;
- либо путем принуждения, в том числе через внутренние ограничения деятельности, через страх перед наказанием за нарушение соответствующих норм, через общественные санкции или государственное насилие.

Организация функциональных экономических систем имеет сложную архитектонику, объединяющую различные компоненты, такие, как:

- афферентный синтез;
- принятие решения;
- предвидение конечного результата (акцептор результата действия);
- многокомпонентное действие.

Важной характерной особенностью ФЭС яаляется постоянная оценка текущих показателей и индикаторов, с помощью обратной связи (афферентации), путем сравнения с заранее заданными, а также с *оптимальными, пороговыми и критическими* параметрами.

Для реализации этой задачи необходимо создание системы экспертного наблюдения, которая предполагает:

- организацию мониторинга контролируемых показателей и индикаторов в режиме реального времени;
- предстаааление данных мониторинга, фиксирующих степень отклонения реальных показателей от заданных параметров;
- создание базы данных контролируемых параметров.

В качестве внешнего наблюдателя может выступать эксперт-специалист или программа наблюдения, частично или полностью имитирующая его деятельность. Соответственно используется интерактивный и автоматический контур экспертного наблюдения. Возможно их совместное использование. На основании данных экспертных систем автоматически должны включаться механизмы саморегуляции, восстанавливающие первоначально заданные параметры.

Многие ФЭС должны находиться в иерархическом и компонентном взаимодействии друг с другом. То есть составные элементы одной функциональной системы могут входить в качестве компонента в структуру деятельности другой системы. Например, функциональная система, регулирующая уровень инфляции, может находиться во взаимодействии с системой, обеспечивающей стабильность национальной валюты, и функциональной системой, обеспечивающей сбалансированность государственного бюджета.

Один из корифеев системного анализа Л. Берталанфи отмечал, что для функциональных систем характерно явление «сходимости» к определенному оптимуму, что обусловлено наличием цели, стремлением к устойчивости, к которой система стремится, адаптируясь и совершенствуя свою структуру по мере накопления информации[1]. Это положение вполне приемлемо и для функциональных экономических систем.

Создание ФЭС стало возможным в связи с бурным развитием электронно-вычислительной техники, средств связи и телекоммуникаций, системы Интернет, глобальных и локальных информационных систем, созданием различных баз данных и др.

Качественные изменения в глобальном информационном пространстве позволили оперативно получать информацию о динамике и изменениях макроэкономических, социальных и экологических показателей отдельных стран мира. Современные информационные системы позволяют структурировать, анализировать обширный массив информации конъюнктурного характера о положении на мировом и внутреннем рынках отдельных стран и товаров, о трансграничном движении капитала, о положении на мировых товарно-сырьевых, фондовых, валютных и финансовых рынках и т.д. Деятельность различных ФЭС может базироваться на собственных локальных базах данных, объединенных в единую информационную сеть.

Формирование широкой сети функциональных экономических систем может способствовать превращению экономики отдельных стран и глобальной экономики в открытую систему, способную к саморегуляции. Поэтому создание и развитие механизмов саморегуляции в современном рыночном хозяйстве следует рассматривать

---

[1] *Берталанфи Л.* Общая теория систем. М.: Наука, 1970.

как качественное изменение в системе регулирования и управления экономическими процессами, которые могут способствовать устойчивому социально-экономическому развитию мировой цивилизации.

Теорию функциональных экономических систем следует рассматривать как новую исследовательскую системную парадигму, поскольку она не может быть сведена к частной дисциплине, а изучает взаимодействие различных сфер общества — экономики, политики, социологии, культуры, идеологии и др.

25.3. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Среди основных функциональных систем следует выделить следующие:

- система, регулирующая уровень инфляции;
- система, обеспечивающая сбалансированность государственного бюджета;
- система, обеспечивающая поддержание устойчивости национальной валюты;
- система, обеспечивающая формирование и использование золотовалютных резервов;
- система, обеспечивающая формирование и поддержание конкурентной среды;
- система защиты внутреннего рынка от иностранной и недобросовестной конкуренции;
- система, обеспечивающая приток и движение капитала;
- система социальной защиты населения;
- система защиты окружающей среды.

Функциональная экономическая система, регулирующая уровень инфляции

В большинстве стран мира уровень инфляции — один из важнейших макроэкономических показателей, который влияет на процентные ставки, обменные курсы, потребительский и инвестиционный спрос, многие социальные аспекты, в том числе на стоимость и качество жизни. Как свидетельствует мировой опыт, инфляция может быть вполне контролируемым и регулируемым процессом посредством создания соответствующей функциональной экономической системы. Способность государства поддерживать уровень инфляции на приемлемом уровне свидетельствует об эффективности экономической политики, в том числе денежно-кредитной, о степени развития механизмов саморегуляции, устойчивости и динамизме всей экономической системы.

Исходя из анализа корреляции экономического роста и инфляции, можно выделить следующие основные параметры функциональной экономической системы по регулированию уровня инфляции, которые необходимо поддерживать на определенном уровне:

- наиболее оптимальным показателем может быть годовой уровень инфляции в 3–4%;
- допустимый уровень инфляции (пороговое значение) — для промышленно развитых стран составит 8%, для стран с переходной экономикой — 13%;
- предельный уровень (критическое значение показателя) инфляции для промышленно развитых стран — примерно 10%, для стран с переходной экономикой — 16%.

Как свидетельствует мировой опыт, при годовом уровне инфляции в 40% экономический рост прекращается. При годовом уровне инфляции свыше 100% начинается спад промышленного производства и снижение стоимости ВВП.

Структурообразующим элементом ФЭС по регулированию уровня инфляции должна стать денежно-кредитная политика центральных банков или аналогичных им учреждений, которые наиболее активно используют такие инструменты монетарного регулирования, как:

- уровень процентной ставки Центрального банка;
- политика обязательных резервов;
- операции на открытом рынке;
- рефинансирование коммерческих банков;
- таргетирование уровня инфляции.

Функциональная экономическая система, обеспечивающая сбалансированность государственного бюджета

Бюджет считается сбалансированным, когда уровни доходов и расходов совпадают. Когда расходы превышают доходы, имеет место бюджетный дефицит. Уровень дефицита государственного бюджета относится к важнейшим макроэкономическим показателям, характеризующим устойчивость экономической системы. Как свидетельствует мировой опыт, уровень дефицита государственного бюджета может быть вполне контролируемым и регулируемым показателем посредством создания соответствующей функциональной экономической системы.

На основании анализа экономического опыта можно выделить следующие основные параметры функциональной экономической системы, обеспечивающей сбалансированность государственного бюджета, которые необходимо поддерживать на определенном уровне:

- оптимальным параметром можно считать сбалансированный бюджет, когда величина доходов и величина расходов совпадают;

- пороговым параметром можно считать показатель дефицита государственного бюджета в размере 3–5% ВВП;
- критическим параметром можно считать показатель дефицита государственного бюджета, превышающий 6–8% ВВП.

Структурообразующими элементами ФЭС по обеспечению сбалансированности государственного бюджета являются бюджетная политика правительства и законы о государственных бюджетах, в которых наиболее активно используют такие инструменты регулирования, как:

- изменение размеров и структуры налогообложения;
- изменение размеров и структуры расходов бюджета;
- механизм государственных (внутренних и внешних) заимствований;
- механизм стабилизационных и иных фондов.

Вторым важным показателем, регламентирующим бюджетную политику, является отношение государственного долга к ВВП. Этот показатель не должен превышать 60% ВВП. В целом уровни внешнего и внутреннего долга не должны превышать 30% ВВП. Доля расходов на обслуживание государственного долга по отношению к общему объему расходов федерального бюджета не должна превышать 20%.

Для того чтобы бюджет выполнял функцию стабилизатора социально-экономического развития, согласно мировой практике бюджетного планирования, расходы на здравоохранение не должны быть ниже 5% от ВВП (минимально допустимый уровень, рекомендуемый Всемирной организацией здравоохранения), расходы на науку — от 1,5 до 3%, на образование — от 5 до 7%.

Функциональная экономическая система, обеспечивающая поддержание стабильности национальной валюты

Валютный курс играет определяющую роль в денежно-кредитной политике, в которой он может являться целью, инструментом или просто индикатором в зависимости от выбранной модели политики. Изменение валютного курса затрагивает и денежный рынок страны. Девальвация валюты вызывает повышение цен, а значит, и спроса на деньги. Чтобы поддерживать валютный курс на новом, девальвированном уровне и не допустить удорожание отечественной валюты, центральный банк должен проводить интервенции на валютном рынке.

Стабильность национальной валюты свидетельствует о прочности финансового положения страны. В частности, в «Пакте о стабильности евро» так называемых Маастрихтских договоренностей, которые лежат в основе экономического и валютного союза, среди обязательных условий вхождения стран в Европейский Союз зафикси-

ровано положение, согласно которому обменный курс национальной валюты в течение 2 лет не должен выходить за пределы колебаний, установленных в Европейском валютном союзе[1]. Для сохранения устойчивости в данной сфере колебание курса национальной валюты не должно превышать 1–2% в месяц.

Основным структурообразующим элементом функциональной системы по поддержанию стабильности национальной валюты в большинстве стран мира являются центральные банки и проводимая ими денежно-кредитная политика.

Как правило, в выборе режима регулирования обменного курса используются три варианта:

- режим фиксированного обменного курса;
- режим полностью плавающего обменного курса;
- промежуточные и гибридные виды валютного курса («валютный коридор», «скользящая фиксация», «жесткое плавание» и др.).

В середине 2007 г. исполнительный совет Международного валютного фонда (МВФ) утвердил новую основу надзора за курсовой политикой стран — членов этой организации. Государствам предлагается избегать применения мер курсовой политики, которые могут привести к финансовой нестабильности. Это касается прежде всего возможности манипулировать обменным курсом с целью повлиять на состояние платежного баланса или повысить конкурентоспособность отечественных экспортеров. Политика обменных курсов отдельных стран является одним из факторов риска для глобальной экономики и причиной глобальных дисбалансов. Таким образом, чтобы политика валютного курса была эффективной, вся система макроэкономического регулирования должна соответствовать режиму валютного курса и поддерживать его независимо от того, какой конкретно режим используется.

Функциональная экономическая система, обеспечивающая формирование и использование золотовалютных резервов

В мировой практике под золотовалютными резервами понимаются официальные запасы золота и иностранной валюты в центральном банке и финансовых органах страны, включая счета в международных валютно-кредитных организациях. Наличие золотовалютных резервов и их размер свидетельствуют об устойчивости финансового положения страны.

Золотовалютные резервы, как правило, не вовлекаются в бюджетную сферу. Они могут служить источником погашения внешнего долга, а в критических ситуациях — как источник покрытия дефи-

[1] European Monetary Institute, Annual Report 1997. «Europe». Luxembourg, 1997. P. 25.

цита торгового или платежного баланса. В кризисные периоды золотовалютные резервы используются для поддержания ликвидности, поддержки банковской системы и реального сектора экономики.

Золотовалютные резервы представляют собой высоколиквидные финансовые активы органов денежно-кредитного регулирования. Как правило, международные резервные активы складываются из монетарного золота, специальных прав заимствования (СДР), резервной позиции в Международном валютном фонде (МВФ), активов в иностранной валюте и других резервных активов.

Важнейшей задачей при проведении денежно-кредитной политики является определение оптимальных показателей золотовалютных резервов, каковыми являются:

- валовая величина резервов;
- количество включенных в них валют и их доля в составе резервов;
- доля золота в составе резервов.

Для рационального и эффективного использования резервов необходимо создание функциональной экономической системы формирования и использования золотовалютных резервов. При создании указанной системы представляется целесообразным ориентироваться на следующие параметры:

- оптимальным параметром можно считать размер резервов, которые достаточны для предупреждения резких девальваций и ревальвации национальной валюты (для этого резервы должны превышать денежную базу в широком определении);
- пороговым параметром можно считать размер резервов, гарантирующих исключение возможности дефолта по государственным внешним обязательствам (для этого минимальный объем резервов должен быть не меньше суммы, складывающейся из стоимости покрытия импорта и размера стоимости платежей по внешнему государственному долгу);
- критическим можно считать размер резервов, который меньше стоимости трехмесячного импорта страны.

В эпоху глобализации для большинства стран основной задачей формирования и использования золотовалютных резервов становится не обеспечение критического импорта, а сохранение и поддержание устойчивости курса национальной валюты.

Сохранение высоких темпов накопления официальных резервных активов несет в себе большой кризисный потенциал, в том числе в перспективе — увеличение инфляционного давления, избыточных инвестиций и соответственно возникновение переоцененных активов, трудности в реализации денежно-кредитной политики. Решением проблемы накопления избыточных официальных резервных активов в составе международной ликвидности может стать их ди-

версификация. Центральные банки расширяют спектр инвестиционных инструментов, входящих в состав международных резервов, а также увеличивают среднюю дюрацию активов.

Функциональная экономическая система формирования и поддержания конкурентной среды

Конкуренция — одна из самых главных черт рыночного хозяйства. Именно конкуренция обеспечивает творческую свободу личности, создает условия для ее самореализации в сфере экономики путем разработки и создания новых конкурентоспособных товаров и услуг. Она дает возможность открывать новые ресурсы и более эффективно использовать существующие. Не случайно в экономической теории конкуренцию иногда рассматривают как процедуру открытия[1].

Поэтому одной из основных ФЭС в рыночной экономике призвана стать система формирования и поддержания конкурентной среды, которая должна создавать оптимальные условия для развития частного предпринимательства и добросовестной конкуренции. Эти идеи нашли свое практическое выражение в антимонопольных законодательствах большинства стран с рыночной экономикой. Во многих странах были созданы антимонопольные комитеты, призванные контролировать выполнение законодательных норм.

В частности, в большинстве стран мира законодательно закреплено положение о «доминирующей компании». Как правило, к таким компаниям относятся фирмы, контролирующие до 35% рынка. Если доля одной компании превышает 35% рынка, то она нарушает антимонопольное законодательство и к ней могут быть применены штрафные санкции. Под коллективным доминированием понимается каждая из трех компаний, в совокупности контролирующих более половины рынка, или каждая из пяти компаний, на долю которых приходится до 70% рынка. Преступлениями в антимонопольной сфере считаются также картельные сговоры и злоупотребление доминирующим положением. В Евросоюзе за соблюдение антимонопольного законодательства отвечает Еврокомиссия, которая ужесточила правила антимонопольного регулирования.

В частности, злостные нарушители — компании, которые будут признаны как участники сговора, понесут еще более суровое наказание. Злостными нарушителями теперь будут считать и компании, в отношении которых было вынесено обвинительное заключение национальными антимонопольными органами.

Формальными показателями, которые характеризуют уровень развития и эффективность функционирования этой системы, являются:

---

[1] *Хайек Ф.А.* Конкуренция как процедура открытия // МЭ и МО. 1989. № 12.

- показатели степени экономической свободы;
- степень открытости (прозрачности) экономики;
- степень финансового риска и риска для иностранных инвестиций.

От успешного функционирования именно этой ФЭС во многом зависит инвестиционный климат страны.

Основным структурообразующим элементом этих ФЭС в различных странах являются антимонопольные комитеты, государственные органы, поддерживающие малый и средний бизнес и др.

Функциональная экономическая система защиты внутреннего рынка от иностранной и недобросовестной конкуренции

Во внешнеэкономической сфере, в условиях либерализации внешнеторговой политики данная ФЭС призвана поддерживать конкурентное равновесие на внутреннем рынке. С ее помощью осуществляется контролируемый доступ на внутренний рынок конкурентоспособной продукции из других стран, которая заставляет местных товаропроизводителей постоянно поддерживать соответствующий уровень качества и цены товара.

Основными параметрами данной ФЭС являются прежде всего доля иностранных товаров на конкретном рынке и доказанные факты наличия недобросовестной конкуренции с использованием демпинговых цен. При наплыве дешевых импортных товаров, которые захватывают значительную долю на определенном товарном рынке и тем самым нарушают сложившееся равновесие, она обеспечивает защиту отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции. После анализа сложившейся ситуации через различные элементы ФЭС осуществляется введение или повышение ввозных пошлин, импортных квот или используются различные виды нетарифных барьеров и другие меры. В результате ограничивается импорт определенных товаров и в конечном итоге восстанавливаются оптимальные условия конкуренции на внутреннем рынке.

Эта же функциональная система обеспечивает защиту местных товаропроизводителей от ввоза товаров по демпинговым ценам и является основным инструментом проведения *антидемпинговой политики*. Антидемпинговые меры являются основным инструментом, который государства могут использовать для ограничения импорта без нарушения основополагающих правил ведения международной торговли.

В России функциональная система защиты отечественного товаропроизводителя от иностранной конкуренции на внутреннем рынке находится в стадии формирования. В частности, в 1998 г. был принят Федеральный закон «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами». Создана Комиссия Правительства РФ по защитным ме-

рам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике. Повысился уровень анализа ситуации на внутреннем и зарубежных товарных рынках и др. В период 2000–2010 гг. были проведены расследования и подтверждены факты по целому ряду товаров возросшего ввоза в Россию труб большого диаметра, оцинкованного проката, карамели, сахарного сиропа из Украины, оцинкованного проката из Казахстана. Оценен ущерб, нанесенный российской промышленности. Материалы расследования явились основанием для принятия Правительством РФ мер по защите внутреннего рынка в форме антидемпинговых пошлин, введения квот на поставку товаров, добровольных ограничений и др.

В США и странах ЕС кроме механизма защиты внутреннего рынка действуют специальные программы по стимулированию экспорта товаров из развивающихся стран, который благотворно влияет на общее состояние конкурентной среды на внутреннем рынке.

Для повышения эффективности работы данной ФЭС необходимо совершенствовать критерии, необходимые для обоснования введения защитных мер, механизмы мониторинга ситуации на отдельных товарных рынках и др.

Функциональная система, обеспечивающая приток и движение капитала

Движение капитала в масштабах глобальной экономики осуществляется в форме прямых и портфельных инвестиций, трансграничных слияний и поглощений, торговли государственными, корпоративными и иными видами ценных бумаг, иностранной валютой и др. Ключевым элементом инвестиционного механизма на страновом и глобальном уровнях являются фондовые биржи, где осуществляется движение реального и фиктивного капитала. Основными индикаторами фондового рынка являются биржевые индексы, для которых, несмотря на периодические спады и падения, характерен постоянный рост.

Для устойчивого функционирования фондового рынка должны соблюдаться следующие параметры:

- снижение фондового индекса за одну торговую сессию не должно превышать 5% — это пороговое значение, сохранения устойчивости рынка;
- производные финансовые инструменты на фондовом рынке не должны превышать 20% от первичных финансовых инструментов;
- доля иностранных портфельных инвестиций в ценные бумаги не должна превышать 25%;
- темпы капитализации фондового рынка по отношению к росту ВВП не должны превышать 1,1–1,15%.

В 90-е гг. прошлого столетия ведущей тенденцией в развитии мирового фондового рынка была его глобализация. Другой тенденцией мирового фондового рынка является процесс интеграции бирж с использованием новых информационных технологий, что позволяет работать на любом фондовом рынке, находясь вдали от него. Работа операторов на рынках может проводиться круглосуточно.

В 2000 г. было положено начало созданию глобального фондового рынка. Десять фондовых бирж — Нью-Йоркская, Токийская, Амстердамская, Брюссельская, Парижская, Австралийская, Гонконгская, Торонтская, Мексиканская, Сан-Паулская объявили о планах формирования глобального рынка *«Global Equity Market» — «GEM»*. В 2007 г. европейская биржа *Euronext*, которая является оператором торговых площадок в Париже, Амстердаме, Брюсселе и Лиссабоне, согласилась на поглощение со стороны *NYSE*, а также создание единой биржи *NYSE Euronext* под управлением общего совета директоров. Комиссия по ценным бумагам (*SEC*) США одобрила создание первой в мире трансатлантической биржи. Ранее европейские антимонопольные органы также заявили, что не будут препятствовать сделке. Таким образом, последние годы характеризуются усилением активности американского финансового капитала в контроле над ведущими мировыми торговыми площадками, в первую очередь — европейскими.

Капитализация мирового рынка акций осуществляется достаточно высокими темпами. Суммарная стоимость акций на мировом фондовом рынке за период с 1987 по 2000 г. увеличилась в 5 раз и достигла своего абсолютного максимума — 43 трлн долл. Фондовый бум носил во многом спекулятивный характер, и в 2000 г. последовали очередной обвал курсов и снижение общей капитализации мирового фондового рынка. За период с 2000 по 2002 г. мировой фондовый индекс сократился на 39%, в абсолютных показателях это снижение составило 13 трлн долл. (В период Великой депрессии снижение составляло 53%.) В 2003 г. были зафиксированы подъем деловой активности и рост показателей мирового фондового рынка. К 2008 г. капитализация мирового фондового рынка достигла очередного рекорда в 54 трлн долл. Фондовый бум также носил спекулятивный характер, и в 2008 г. разразился глобальный фондовый кризис, который совпал с финансовым кризисом всей мировой экономики.

Функциональная экономическая система социальной защиты населения

За последние сто лет процессы, связанные с глобализацией, демократизацией и гуманизацией общества, привели к росту значения социальной составляющей государственной политики большинства стран мира. Это проявилось в реализации государствами социальных

функций. Однако далеко не все современные государства сумели создать эффективные системы социальной защиты населения.

Исходя из понимания социальных функций как целенаправленной деятельности государства по удовлетворению конкретных потребностей людей, функциональная экономическая система социальной защиты населения призвана обеспечивать решение следующих основных задач:

- ликвидация бедности;
- сглаживание социального неравенства;
- обеспечение занятости;
- социальное обеспечение;
- обеспечение доступного здравоохранения и образования;
- предоставление социальных услуг.

Наличие функциональной системы социальной защиты представляет собой фундаментальный компонент социально ориентированной модели рыночного хозяйства. ФЭС выполняют важную роль в сглаживании социальных напряжений, постоянно возникающих в результате демографических и экономических трансформаций.

Один из важнейших показателей, характеризующих уровень социального развития общества,— это показатель уровня бедности.

Согласно документам ООН бедность определяется как отсутствие возможностей и выбора для удовлетворения жизненно важных человеческих потребностей:

- прожить долгую, здоровую и созидательную жизнь;
- быть грамотным;
- нормально питаться;
- наслаждаться качеством жизни;
- наслаждаться свободой и уважением окружающих.

В различных странах используются различные критерии бедности. Эксперты ООН считают основным признаком крайней степени бедности доходы в расчете на душу населения, не превышающие 1 долл. в сутки.

Одной из главных задач ООН на современном этапе является сокращение к 2015 г. в 2 раза (по сравнению с 1990 г.) доли населения, живущего «за чертой бедности». Контроль за выполнением этой задачи, а следовательно, за эффективностью используемой мировым сообществом стратегии возложен на Всемирный банк. На уровне отдельных стран эта задача должна решаться, в том числе и путем создания соответствующей функциональной системы.

Вторая важнейшая задача в социальной сфере — это сглаживание социального неравенства. Статистический показатель, позволяющий количественно оценить степень неравенства в распределении дохода, — индекс Джини, или коэффициент концентрации доходов. По методологии ООН критический предел дифференциации доходов

составляет 0,410–0,420 по индексу Джини. Соответственно пороговым показателем будет 0,350–0,370, а относительно оптимвльным — 0,250–0,260.

Одной из наиболее острых социально-экономических проблем современной мировой экономики является проблема занятости населения. А показатель уровня безработицы относится к важнейшим макроэкономическим показателям, характеризующим социальную стабильность в обществе. Показатель безработицы на уровне примерно до 5% можно назвать относительно оптимальным, так как обеспечивает конкуренцию на рынке труда. Показатель безработицы на уровне от 5 до 10% можно назвать пороговым. Показатель безработицы на уровне 15–20% общего числа трудоспособного населения является критическим, поскольку возникает угроза дестабилизации рынка труда.

Реформы систем социальной защиты населения должны основываться на принципах построения соответствующей функциональной экономической системы с таргетированием основных социальных показателей и созданием механизма их мониторинга и поддержания на оптимальном уровне.

Функциональная экономическая система защиты окружающей среды

Система защиты окружающей среды базируется на принципе устойчивого развития, т.е. экономика должна удовлетворять потребности людей, но ее рост должен вписываться в пределы экологических возможностей планеты. Появление таких систем на страновом, региональном и глобвльном уровнях стало возможно лишь в конце 1970-х гг., когда глобальная экономическая система достигла той критической точки, в которой проблемы загрязнения природы являются настолько серьезными, что ставят под вопрос развитие всей земной цивилизации.

В глобвльном масштабе проблемы экологии и защиты окружающей среды выходят на первый план. Экологический фактор становится одним из основных при принятии экономических решений как на региональном, страновом уровне, так и в масштабах всей планеты. Основной причиной этого является быстрый рост всех основных элементов глобвльной системы: численности населения, промышленного производства, производства продуктов питания, потребления ресурсов, интенсификации внешнеэкономических связей и загрязнения окружающей среды.

Функциональные системы защиты окружающей среды призваны решать наиболее острые экологические проблемы современного мира, такие, как:

- глобальное потепление климата;
- уменьшение озонового слоя Земли;

- сокращение площади лесов;
- деградация земельных ресурсов;
- загрязнение водных бассейнов;
- сокращение биологического разнообразия;
- накопление твердых, токсичных и радиоактивных отходов и др.

Основные параметры указанных систем находятся в стадии формирования, согласования и получают законодательное оформление в отдельных странах и на международном уровне. В частности, к таким целевым показателям относится индекс экологической устойчивости, при расчете которого используются следующие индикаторы:

- объем выбросов в атмосферу углекислого газа;
- доля возобновляемых источников энергии в энергетическом балансе страны;
- энергоемкость ВВП и отдельных отраслей промышленности;
- допустимые нормы выбросов токсичных веществ двигателей внутреннего сгорания автомобилей;
- соотношение между потребностями в природных ресурсах и их наличием;
- показатели качества атмосферы, вод, территорий, находящихся в естественном и измененном состоянии, лесов с учетом их продуктивности и степени сохранности, количества биологических видов, находящихся под угрозой вымирания;
- уровень производства различных видов отходов и др.

В частности, на 3-й Международной конференции по глобальному потеплению, которая состоялась в декабре 1997 г. в Японии (Киото), было достигнуто международное соглашение по сокращению выбросов в атмосферу парниковых газов. В соответствии с этим соглашением к 2008–2012 гг. промышленно развитые страны обязаны сократить выбросы в атмосферу парниковых газов (особенно CO_2) до уровня 1990 г. В этой связи страны ЕС должны сократить выбросы на 8%, США — на 7, Япония — на 6%.

В разработанной Европейским сообществом энергетической стратегии поставлена задача довести долю возобновляемых источников энергии в энергобвлансах стран-членов к 2020 г. до 20%, в том числе долю биотоплива на транспорте до 10%.

Основными структурными элементами функциональных систем защиты окружающей среды на международном уровне являются: комиссия ООН по зашите окружающей среды (ЮНЕП), государственные и частные фонды, в том числе «Фонд дикой природы», «Гринпис» и др., а на страновом уровне — соответствующие министерства и ведомства, негосударственные специализированные организации.

В конце 1990-х гг. Правительством РФ была разработана концепция перехода России на модель устойчивого развития, в основу ко-

торой заложена идея динамичного и сбалансированного развития экономики, природы и общества.

Для управления процессом перехода к устойчивому развитию необходимо разработать целевые показатели и ограничения с обеспечением процедуры контроля за их достижением путем создания соответствующей функциональной системы. В этой связи создание действенной функциональной экономической системы защиты окружающей среды в России имеет принципиальное значение, поскольку наша страна имеет огромный уникальный экологический потенциал. В перспективе многие районы России могут быть использованы для развития рекреации, туризма, производства экологически чистых продуктов для внутреннего и внешнего рынков, что является еще одним естественным конкурентным преимуществом России.

Выводы

1. Преимущества саморегулирующейся устойчивой модели экономического развития заключаются в том, что в ней благодаря наличию ФЭС постоянно осуществляются процессы приспособления и корректировки экономических параметров, которые приводят к правильному соотношению спроса и предложения, сбережений и инвестиций, расходов и доходов, экспорта и импорта, уровня инфляции и темпов экономического роста и т.д.

2. Государство через ФЭС вмешивается в жизнь рынка только в той степени, в которой требуется поддержание устойчивости и макроэкономического равновесия, а также для обеспечения работы механизма конкуренции или для контроля тех рынков, на которых условия вполне свободной конкуренции неосуществимы. Таким образом, обеспечиваются устойчивость и равновесие национального рынка и соответственно динамизм и устойчивость всей экономической системы.

3. Функциональные экономические системы повышают адаптивную эффективность экономики, ее способность к обучению, поощрению инноваций, противодействию рискам и возможность переносить различные эксперименты, в частности реструктуризацию и модернизацию.

4. В ходе экономических преобразований в России стали появляться новые институты, начали формироваться отдельные элементы функциональных экономических систем, из которых в перспективе должны сформироваться действенные механизмы саморегуляции. Однако до создания рыночной, саморегулирующейся экономики России придется пройти очень долгий путь создания институциональной основы экономики, эволюции институтов и изменения самой социокультурной среды общества.

5. Особо следует сказать о социокультурной среде общества — это также своеобразный институт, который подразумевает создание правового государства и соответствующее отношение к законам в обществе, что является существенным условием создания и функционирования механизмов саморегуляции.

Термины и понятия

Устойчивость и равновесие экономической системы
Функциональные экономические системы
Иерархический и сетевой принципы управления
Оптимальные, пороговые и критические параметры

Вопросы для самопроверки

1. Что понимается под устойчивостью экономического развития?
2. Какие механизмы обеспечивают устойчивость экономического развития на макроэкономическом уровне?
3. Дайте определение функциональным экономическим системам (ФЭС).
4. Вокруг каких заданных макроэкономических параметров ФЭС поддерживают равновесие?
5. Каково место ФЭС во взаимоотношениях государства и рынка?
6. Охарактеризуйте принципы построения ФЭС.
7. Назовите основные ФЭС.

Глава 26 СОБСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

26.1. СОБСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Собственность предстает как ***институциональная и социальная основа системы национальной экономики.*** Именно она определяет господствующий тип экономических отношений, общественную форму национального воспроизводства, способ распределения условий, результатов производства и национального богатства, социально-экономическое положение людей, общественных групп и систему их интересов, социальную структуру общества.

Собственность как общественное явление и теоретическая категория имеет две стороны: ***юридическую (правовую)*** и ***экономическую.***

В реальной социальной системе юридическая и экономическая стороны собственности тесно взаимодействуют по линии прямых и обратных связей. В долгосрочном аспекте наиболее полно проявляется базисный характер экономической стороны: именно ее изменение (или необходимость ее изменения) приводит к последующему изменению правовых форм. На переломных исторических рубежах в условиях трансформации социальных систем, напротив, условием изменения экономической стороны собственности становятся новые политико-правовые условия. Возникнув вначале как разовая неэкономическая предпосылка, собственность впоследствии в ходе развития и функционирования новой хозяйственной системы становится экономическим результатом этой системы, тем самым формируя себя как постоянно экономически воспроизводимую предпосылку.

В историко-научном аспекте принято выделять две основные традиции исследования собственности: континентальную и англосаксонскую. Первая из них исходит из понимания собственности как некоего монолита, не подлежащего расщеплению: в этом русле «работают» как либеральная (классическая, неоклассическая), так и марксистская научные школы, несмотря на все их концептуальные различия. Вторая линия представлена неоинституциональной теорией прав собственности, исходящей из понимания собственности как некоего «пучка правомочий», который может расщепляться и в таком качестве закрепляться за разными субъектами. При всех различиях указанных направлений они могут быть объединены в одном комплексном понимании собственности как реального сложного явления национальной экономики.

Собственность предстает как интегральное единство трех ее разных сторон (ракурсов, уровней): содержания, форм и прав собственности.

Определение ***содержания собственности*** дается способом социально-экономического присвоения (кто, что — и главное — как присваивает в процессе экономической деятельности). Именно в этом аспекте можно говорить об ***отношениях собственности***, которые возникают между разными экономическими агентами в их различных конфигурациях: гражданами (домашними хозяйствами), предпринимателями (фирмами), органами государственной власти и местного самоупрааления и др.

Форма собственности — явление более конкретное, определяемое со стороны какого-либо узкого критерия. Так, по субъектам собственности можно выделить частную (физических и юридических лиц), государственную (федеральную и субъектов Федерации), муниципальную формы собственности, а в другом ракурсе — собственность коммерческих и некоммерческих организаций и т.п. По объектам собственности — это, в частности, собственность на средства производства, на землю и другие природные ресурсы, на недвижимость, на финансовые активы, интеллектуальная собственность и др. Структура форм собственности зависит от многих факторов, среди которых: уровень развития экономики и тип социально-экономической системы; масштаб производства, специфика уровня концентрации (обобществления) производства в разных отраслях и секторах экономики; историческое наследие, глубина и модели преобразования собственности в ходе перехода к рынку (это особенно значимо для постсоциалистических стран, включая Россию); национальные особенности страны, включая действие национально-специфических факторов (географического, природно-климатического, геополитического, социокультурного и др.), значимость обеспечения национальной экономической безопасности.

Наконец, со стороны ***прав собственности*** — собственность есть набор («пучки») имеющихся у экономических агентов частичных правомочий, которые могут дробиться, обмениваться и закрепляться за разными субъектами. Такое их закрепление на определенные объекты с указанием способа воздействия означает ***спецификацию прав собственности*** в противоположность их размыванию. Последнее имеет место в тех случаях, когда права собственности неточно установлены, плохо защищены или подпадают под разного рода ограничения (административные, традиционалистские, криминальные и т.п.).

Исходная структура прав собственности, пришедшая из Римского права, сводится к единству прав аладения, пользования и распоряжения. Она копируется и в Гражданском кодексе РФ. В более развер-

нутых современных институциональных трактовках она включает большее число правомочий. В наиболее известной классификации А. Оноре их 11. Это следующие права: владения, пользования, управления, извлечения дохода, на капитальную стоимость (возможность продажи, дарения, уничтожения вещи), на безопасность, передачи по наследству, бессрочность (отсутствие временных ограничений), на запрет вредного использования, ответственность в виде взыскания, конечные права или остаточный характер собственности (при перераспределении и уточнении прав собственности). Спецификация прав собственности осуществляется именно по поводу этих правомочий. В этом процессе должно быть обеспечено их наиболее эффективное распределение. При этом спецификация прав собственности должна продолжаться до тех пор, пока дальнейший выигрыш от преодоления их размывания не будет окупать издержки этого процесса.

Полное понимание собственности дается единством всех ее трех указанных сторон, что можно проиллюстрировать на примере участия государства в экономике. Во-первых, со стороны социально-экономического присвоения собственность проявляет себя в отношениях, реализующихся посредством аккумулирования и распределения государством значительной части национального дохода. Во-вторых, она проявляется и в особой форме государственной собственности. В-третьих, со стороны прав собственности она дает о себе знать через санкционированное государством законодательное закрепление этих прав и их защиту.

Для современной развитой экономики характерна ***смешанная собственность***, причем смешанная в трех вышеуказанных смыслах: как смешанность способов присвоения, прав и форм собственности.

Процесс формирования смешанной экономики в ходе эволюции рыночной экономики в развитых странах сопровождался возникновением смешанного способа присвоения: частнопредпринимательский (капиталистический) способ все более дополнялся и ограничивался социально ориентированным (социализированным) способом присвоения, наиболее выпуклым выражением которого являются социальные гарантии разного рода. Присвоение становится смешанным и в другом аспекте: характерная для рыночной экономики частная форма присвоения («микроприсвоение») дополняется масштабным общенациональным присвоением («макроприсвоением»). Последнее нашло свое выражение прежде всего в усилении роли государства в экономических процессах, в его широком участии в накоплении и расходовании бюджетных средств.

Смешанность форм собственности проявляется, во-первых, в их пространственном многообразии (наличие наряду с частной и иных форм собственности) и, во-вторых, в образовании смешанных форм

в более узком смысле (сочетание разных субъектов присвоения, например, в акционерном обществе, в котором пакеты акций могут быть закреплены за разными юридическими и физическими частными лицами, государством, иностранными субъектами и др.).

Смешанность проявляется и в сфере прав собственности. В современной экономике происходит расщепление полного права частной собственности на ряд правомочий, которые могут закрепляться за различными субъектами, сочетаться («смешиваться») разным образом. «Смещение» прав собственности является более детализированным и гибким «смещением», по сравнению со смешанностью форм собственности, и более адекватным усложнению взаимосвязей в современной экономике. Однако в указанном понимании оно еще не выходит из рамок частнособственнических отношений, означая лишь их дробление и конкретизацию. Более примечательным является вхождение государства в структуру прав собственности, что реально ограничивает частнособственнический набор правомочий.

Соотношение различных элементов собственности (и по способам присвоения, и по формам и правам собственности) в национальной экономике не может быть одинаковым, исходя из особенностей страны, присущих ей национально-специфических факторов. Существуют свои «национальные коэффициенты смешения», воплощающиеся в различных национальных моделях современной экономики (американская либеральная модель, германская модель социального рыночного хозяйства, шведская социальная модель и др.). Своя степень смешения должна быть характерна и для российской экономической модели с учетом тех многообразных и уникальных факторов, которые присущи нашей стране. Указанные факторы, очевидно, предопределяют более заметное участие государства в российской экономике, в том числе в сфере собственности.

Оценим состояние современной российской экономики через призму указанных характеристик собственности.

За последние два десятилетия в сфере собственности в России произошли масштабные изменения. Они стали итогом радикальных преобразований форм собственности (особенно в 1990-е гг.) — преимущественно в форме приватизации доставшейся от советской экономики государственной собственности. В общей сложности в России было приватизировано: в 1993–1997 гг. — 82,7 тыс., в 1998–2002 гг. — 10,7 тыс., в 2003–2008 гг. — 2,4 тыс. предприятий. Умеренная приватизация государственных предприятий, не относящихся к стратегически важным объектам, продолжается и в настоящее время, что фиксируется в ежегодно принимаемых правительством «Прогнозных планах (программах) приватизации федерального имущества», дополненных аналогичными планами на региональном и муниципальном уровнях. Кардинальное изменение

структуры форм собственности в России сопровождалось глубокими трансформациями как в содержании способа присвоения, так и в структуре прав собственности.

Важной чертой социально-экономического присвоения в России стало возникновение частнопредпринимательского типа присвоения и формирование на этой основе смешанного характера присвоения, что в целом соответствует мировым тенденциям. Вместе с тем для сложившегося в России типа присвоения характерны существенные деформации: слабость социально ориентированного присвоения (резкая социальная дифференциация населения, высокий уровень бедности, неразвитость социального партнерства, низкая социальная ответственность бизнеса, слабость институтов социальной политики — прежде всего профсоюзов), резкие контрасты в присвоении доходов частными фирмами (от олигархического присвоения сверхприбылей со стороны ряда крупных бизнес-структур, особенно сырьевых, до ориентации на выживание у огромного числа других предприятий), недостаточно отлаженный механизм государственного присвоения (от жестких налоговых наказаний отдельных фирм до уступки огромных сумм природной ренты «сырьевикам»), широкое распространение таких неконструктивных типов присвоения, как теневое и криминальное (в том числе коррупционное).

Распределение прав собственности в современной российской экономике характеризуется низкой степенью спецификации прав собственности. Во-первых, многосубъектность и многоправность собственности во многом оказывается ложной, искаженной: на вопрос о том, как реально распределены права собственности между различными субъектами в той или иной хозяйственной структуре, не всегда можно получить ответ, так как имеет место их неточное установление и теневое распределение. Во-вторых, права собственности в России еще слабо защищены, что подтверждается частыми фактами передела собственности, в том числе путем агрессивных рейдерских атак. В-третьих, распространенным является и ограничение прав собственности в формах необоснованного бюрократического (нередко коррупционного) вмешательства в хозяйственную жизнь со стороны административных органов, а также еще сохраняющегося влияния клановых и криминальных факторов. Все это ведет к снижению эффективности хозяйственной деятельности.

26.2. ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

В России сложилась система функционально различных форм собственности, включающая наряду с базовыми формами — частной, государственной и муниципальной — и некоторые другие: кооперативную, собственность некоммерческих организаций и т.д.

Частная собственность представляет собой имущественные отношения, имеющие своей основой частный характер присвоения факторов производства и результатов труда. В качестве субъектов частной собственности могут выступать как физические, так и юридические лица.

Российская частная собственность представлена:

- малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями, которые могут использовать наемный труд или не использовать его;
- средними и крупными частными предприятиями, использующими наемный труд, контролируемыми одним или несколькими собственниками;
- собственностью акционерных обществ (АО), уставный капитал которых сформирован полностью или частично за счет взносов физических лиц или частных институциональных инвесторов.

Акционерная собственность является преобладающей формой собственности в российской экономике. Объектами акционерной собственности выступают акционерный капитал и активы, принадлежащие акционерному обществу как юридическому лицу.

Ключевыми чертами механизма организации и функционирования акционерной собственности являются:

- разделение акционерного капитала на акции, свободно обращающиеся на рынке;
- ограничение ответственности акционеров по обязательствам АО только размерами их взносов в акционерный капитал общества.

Специфика акционерной собственности состоит в том, что она в равной степени может быть полностью либо частной, либо государственной в зависимости от того, в чьей собственности находятся все 100% акций. В то же время она может быть и смешанной с контрольным пакетом акций либо у частных инвесторов, либо у государства.

В большей части российских АО преобладает частный капитал. В соответствии с законодательством все АО, в том числе и с участием государственного капитала, являются юридическими лицами и их деятельность регулируется частным правом. Принятие решений, контроль за собственностью и финансовыми потоками АО всегда находятся в руках собственников контрольных пакетов акций, представленных, как правило, ограниченным кругом частных лиц или институциональных инвесторов. В результате владельцы контрольных пакетов акций превращаются в фактических собственников всего акционерного капитала и других активов АО. В то же время миноритарные акционеры, несмотря на формальную демократичность акционерной формы организации предпринимательства, на деле отчуждаются от прав собственности.

Акционерные общества России создавались при отсутствии необходимых институциональных условий их функционирования, в частности, при отсутствии рынка ценных бумаг и правового оформления деятельности акционерных обществ. Массовое акционирование началось с 1992 г., а Закон «Об акционерных обществах» был принят только в 1995 г., Закон «О рынке ценных бумаг» — только в 1996 г. В этой ситуации преимущества акционерной собственности не могли быть реализованы.

Вновь созданные акционерные общества отличались неэффективной структурой собственности. В общей массе акционерных обществ, сформированных в процессе приватизации, преобладали предприятия с высокой долей трудового коллектива в акционерном капитале. Наряду с ними определенным количеством акций обладали государство и менеджмент. Данная модель структуры собственности оказалась неэффективной, поскольку права собственности оказались распыленными, что усиливало монопольные позиции менеджеров как субъектов контроля и управления, пользующихся всеми правомочиями собственника.

Высокий уровень концентрации собственности в процессе интеграции корпоративных структур привел к трансформации крупного российского бизнеса в бизнес олигархический, к формированию на этой основе небольшого количества крупных многоотраслевых бизнес-групп, объединяющих корпорации самых разных отраслей. По данным ИМЭМО РАН, на долю десяти крупнейших бизнес-групп, в число которых входят ЛУКОЙЛ, Альфа-групп, БАЗЭЛ, Сургутнефтегаз, Северсталь, МДМ и др., приходится 38,7% общего объема выпускаемой промышленной продукции, 21% инвестиций в основной капитал, 31% российского экспорта. Налог на прибыль, уплачиваемый ими, составляет 22% всех платежей в бюджет по налогу на прибыль.

В настоящее время процесс концентрации собственности в России продолжается, о чем свидетельствует тенденция к росту слияний и поглощений, в общей массе которых наблюдаются недружественные поглощения и откровенные корпоративные захваты.

Государственная собственность является неотъемлемым элементом рыночной экономики, экономической основой государственного регулирования, дополняющего действие рыночных регуляторов с целью нейтрализации и компенсации «провалов» рынка, обусловленных его индифферентностью к решению социальных проблем, к защите окружающей среды, неспособностью противостоять монополизации производства и т.д. Цели функционирования государственной собственности существенно отличаются от целей функционирования частной собственности и не сводятся к достижению только экономического эффекта в виде максимизации прибыли.

В структуре целей использования государственной собственности высока доля целей социального характера.

В агрегированном виде основные, базовые функции государства можно представить следующим образом:

- формирование системы правовых норм, регулирующих функционирование экономических агентов, в том числе и государства, с целью обеспечения их принуждения к соблюдению прав собственности и условий контрактов, а также с целью обеспечения согласованности общенациональных интересов с интересами субъектов всех форм собственности;
- производство общественных благ и услуг, которые либо неделимы по своей природе (оборона, здравоохранение, образование, социальная защита и др.), либо их производство предполагает использование целостных, единых в масштабах страны производственных систем (естественных монополий);
- сохранение и рациональное использование невоспроизводимых природных ресурсов, охрана окружающей среды;
- государственная поддержка научно-технической сферы на направлениях, связанных с фундаментальными исследованиями и реализацией крупномасштабных, высокорискованных технологических проектов;
- проведение антимонопольной политики;
- государственная поддержка малого предпринимательства;
- некоторые другие функции.

Экономической основой, источником материального и финансового обеспечения выполнения государством своих функций является государственная собственность. В состав государственной собственности входят практически все элементы национального богатства:

- *финансовые ресурсы* государства: средства федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации, государственных внебюджетных фондов, золотовалютные резервы ЦБ РФ, средства Резервного фонда РФ, Фонда национального благосостояния РФ и другие финансовые ресурсы;
- *государственные унитарные предприятия*, являющиеся коммерческими организациями, не наделенными правами собственности на закрепленное за ними имущество. Собственником имущества унитарных предприятий является государство. Унитарные предприятия делятся на две категории: предприятия, которым предоставлено право хозяйственного ведения, и предприятия, основанные на оперативном управлении, называемые казенными.

Предприятия, основанные *на праве хозяйственного ведения*, не вправе продавать недвижимое имущество, сдавать его в аренду, от-

давать в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал других организаций и распоряжаться иным способом без разрешения собственника, т.е. государства. Остальным имуществом предприятия данной группы имеют право распоряжаться по своему усмотрению. За государством закреплено право на часть прибыли, получаемой этими предприятиями.

Предприятия, основанные *на оперативном управлении* (казенные предприятия), обладают значительно меньшим объемом полномочий. Самостоятельно они вправе распоряжаться лишь производимой ими продукцией. Остальным имуществом предприятия этой группы могут распоряжаться исключительно с согласия собственника;

- *собственность акционерных обществ,* уставный капитал которых полностью или частично сформирован за счет государственных средств. Государство является акционером большого количества АО, имея в своей собственности стопроцентные, контрольные и рядовые пакеты их акций. Государству принадлежат контрольные пакеты акций целого ряда естественных монополий, таких, как ГАЗПРОМ, Роснефть, Газпромнефть, 100% акций Транснефти, и РАО Российские железные дороги;
- *природные ресурсы страны*: недра, земля, лесные, водные ресурсы, т.е. базовые факторы производства. Природные ресурсы, находящиеся в государственной собственности, по некоторым оценкам, составляют значительно более половины национального богатства. В том числе в собственности государства полностью сосредоточены недра земли. При этом размеры разведанных запасов полезных ископаемых имеют тенденцию увеличиваться. Большая часть лесных ресурсов и земельного фонда РФ также сосредоточена в государственной собственности;
- *объекты социальной инфраструктуры*: учреждения образования, здравоохранения, культуры, спорта;
- *недвижимость.*

Перечень сегментов государственной собственности свидетельствует о том, что специфика ее структуры состоит, во-первых, в том, что ее основные объекты (финансовые ресурсы, активы естественных монополий и др.) обладают системообразующими свойствами, что позволяет в процессе их использования оказывать позитивное воздействие на экономику. Во-вторых, в том, что для нее характерен высокий уровень концентрации ключевых факторов экномического роста.

Вышесказанное означает, что государственный сектор, государственная собственность представлены не только и не столько государственными предприятиями. Поэтому сокращение количества государственных предприятий в процессе их приватизации еще не означает сокращения масштабов государственной собственности в

целом, поскольку некоторые другие ее сегменты обнаруживают четкую тенденцию к своему расширению.

Муниципальная собственность, или собственность самоуправляющихся территорий, представляет собой экономическую основу местного самоуправления. В Гражданском кодексе РФ она трактуется как «имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям».

Муниципальная собственность является источником материального и финансового обеспечения реализации функций муниципального сообщества по организации жизнедеятельности населения территории данного сообщества.

В соответствии с Федеральным законом о местном самоуправлении в муниципальную собственность включаются: средства местного бюджета; муниципальные внебюджетные фонды; имущество органов местного самоуправления; муниципальные земли и другие природные ресурсы; предприятия и организации; муниципальные банки; муниципальный жилищный фонд и нежилые помещения; муниципальные учреждения образования, культуры, спорта и некоторое другое имущество.

Российская муниципальная собственность представлена в основном объектами социальной сферы. Муниципалитетам были переданы районные учреждения образования, здравоохранения, культуры. Кроме того, в процессе осуществления приватизации промышленные и сельскохозяйственные предприятия в массовом порядке передавали местным органам власти свои объекты социальной инфраструктуры.

Ключевую роль в структуре муниципальной собственности играют средства местных бюджетов, поскольку от финансового обеспечения местного самоуправления, от возможностей местных бюджетов, от объема бюджетных полномочий местного самоуправления в значительной степени зависит возможность и эффективность выполнения муниципалитетами их функций.

Собственность некоммерческих организаций — необходимый элемент экономического и социального механизма национальной экономики. Роль собственности некоммерческих организаций в системе социально-экономических отношений определяется институциональными особенностями этих организаций.

Некоммерческие организации (НКО) — это юридические лица, не ставящие основной целью своей деятельности извлечение прибыли и распределение ее между учредителями и членами. Они создаются для решения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих задач, которые фиксируются в законах и учредительных документах (уставах, учредительных договорах и т.д.).

К некоммерческим организациям относятся общественные и религиозные организации (объединения), фонды, учреждения, некоммерческие партнерства, государственные корпорации, автономные некоммерческие организации, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы), потребительские кооперативы, садовые, огороднические и дачные некоммерческие товарищества и др.

В России, по данным на 1 января 2009 г., было зарегистрировано 219 тыс. общественных, религиозных и других некоммерческих организаций.

Осуществляя свои задачи, НКО используют собственное и арендуемое имущество. Их имущество формируется за счет взносов учредителей и членов, благотворительных пожертвований и коммерческой деятельности.

Многообразие уставных целей НКО определяет многообразие функций собственности этих организаций в национальной экономике. По функциональным особенностям можно выделить следующих субъектов собственности НКО:

- элементы рыночного механизма (например, товарные и фондовые биржи, Центральный банк РФ, торгово-промышленные палаты, саморегулируемые организации субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности);
- структуры, созданные органами государственного и муниципального управления;
- элементы социальной инфраструктуры (например, негосударственные пенсионные фонды, медицинские и образовательные учреждения);
- осуществляющие хозяйственные задачи, благоустраивающие «среду обитания» людей (например, потребительская кооперация, кредитные кооперативы, товарищества собственников жилья, садоводческие, огороднические, дачные некоммерческие объединения граждан);
- выступающие организационно-правовыми формами общественной самодеятельности населения, демократии и гражданского общества (например, профсоюзы, партии, общественные движения, религиозные организации).

В зависимости от субъектов собственности различаются государственная (федеральная и субъектов РФ), муниципальная и частная (индивидуальная и групповая) собственность НКО. Например, учреждения и фонды могут быть государственными, муниципальными и частными. Учреждения могут быть также автономными. Автономные учреждения создаются органами исполнительной власти Российской Федерации, ее субъектов, администрацией муниципального образования в сферах науки, образования, здравоохранения, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и

спорта. Учредитель закрепляет за автономным учреждением имущество на праве оперативного управления, финансирует уставную деятельность в виде субвенций и субсидий из соответствующего бюджета и иных не запрещенных федеральными законами источников. В отличие от других учреждений собственник имущества (учредитель) автономного учреждения не несет ответственности по обязательствам последнего. Собственник имущества также не имеет права на получение доходов от деятельности автономного учреждения и использования закрепленного за этим учреждением имущества. Доходы автономного учреждения поступают в его самостоятельное распоряжение и используются для достижения уставных целей.

В последние годы активно развивается такая форма НКО, как государственная корпорация. В отличие от государственного учреждения она является собственником имущества, переданного ей государством. Порядок управления имуществом определяется законом о создании конкретной государственной корпорации, при этом учредительные документы не требуются.

Государственные корпорации необходимы там, где существуют «провалы рынка», т.е. частному бизнесу невыгодно производство тех или иных товаров и услуг. Государственные корпорации как юридические лица концентрируют ресурсы для развития приоритетных направлений в экономике и решения социальных задач. В настоящее время создано несколько государственных корпораций — «Росатом», «Роснанотех», «Ростехнологии», «Внешэкономбанк», «Олимпстрой», «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства».

Являясь самостоятельными юридическими лицами, государственные корпорации, тем не менее, находятся под контролем Президента РФ и Правительства РФ. Этот контроль осуществляется путем формирования руководящих органов, предоставления Правительству РФ годовых отчетов, аудиторских заключений, заключений ревизионных комиссий и других документов государственных корпораций.

Государственные корпорации — временные структуры. При их ликвидации имущество может быть передано другим государственным корпорациям, в акционерную или государственную собственность.

Существуют различия в структуре субъектов собственности в зависимости от того, предусмотрено ли в НКО членство. От этого зависит порядок управления имуществом и формирования управленческих структур НКО.

Членство предусмотрено, например, в общественных объединениях, общественных движениях, потребительских кооперативах (пайщики), профсоюзах, товариществах собственников жилья, товарной бирже, ассоциациях и союзах.

Члены НКО могут участвовать в управлении имуществом, избирать и быть избранными в руководящие органы, которые осуществляют и контролируют хозяйственную деятельность.

При этом собрание, съезд, конференция членов организации (или их представителей), где каждый имеет один голос, не только избирают совет, правление и ревизионную комиссию, но и утверждают наиболее важные решения по использованию имущества, в том числе по его отчуждению свыше установленной уставом стоимости. Члены НКО могут также владеть частью имущества НКО (например, паевых фондов в потребительских обществах).

В фондах, где членство не предусмотрено, учредители формируют совет фонда, который утверждает попечительский совет и ревизионную комиссию. Число голосов у представителей учредителей — членов совета пропорционально размеру вклада каждого учредителя в уставный капитал.

Перечень объектов собственности для различных организационно-правовых форм НКО также различен.

НКО вправе иметь в собственности или оперативном управлении здания, сооружения, жилищный фонд, оборудование, инвентарь, денежные средства, ценные бумаги, земельные участки и другое имущество. Они отвечают по своим обязательствам тем имуществом, на которое по закону может быть обращено взыскание.

Но в ряде случаев законодательство налагает дополнительные ограничения. Например, негосударственный пенсионный фонд вправе размещать в ценные бумаги, не имеющие признанной котировки, не более 20% своих пенсионных резервов. Ему запрещается предоставлять займы (кредиты) юридическим и физическим лицам и т.д.

Для финансирования уставной деятельности некоммерческая организация может использовать доход от целевого капитала. Целевой капитал — это часть имущества НКО, сформированная за счет денежных средств, внесенных в качестве пожертвований юридическими и физическими лицами. Все НКО, кроме государственных корпораций, политических партий и общественных движений, имеют право создавать специализированные организации управления целевым капиталом в организационно-правовой форме фонда. Фонды, автономные некоммерческие организации, общественные или религиозные организации вправе сформировать собственный целевой капитал и создать совет по его использованию, состоящий из представителей НКО, жертвователей и граждан, имеющих заслуги и достижения в области деятельности данной НКО. НКО обязаны вести обособленный бухгалтерский учет всех операций, связанных с целевым капиталом, иметь для их осуществления отдельный банковский счет.

Законодательством предусмотрены также ограничения при совершении операций с имуществом, составляющим целевой капитал. В частности, управляющая компания, осуществляющая доверительное управление имуществом, составляющим целевой капитал, не вправе предоставлять займы за счет этого имущества и доходов от него. Не допускается также приобретать за счет денежных средств, входящих в состав целевого капитала, ценные бумаги эмитентов, в отношении которых осуществляются меры досудебной санации или введена процедура несостоятельности (банкротства), использовать имущество, составляющее целевой капитал, в качестве обеспечения исполнения обязательств (своих, некоммерческой организации, третьих лиц), за исключением тех, которые непосредственно связаны с доверительным управлением вышеназванным имуществом.

Объем и способы реализации правомочий собственника в различных организационно-правовых формах НКО имеют свои особенности. Они определяются Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, законами «О некоммерческих организациях», «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», «Об общественных объединениях», «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», «Об автономных учреждениях» и целым рядом других законов.

Правомочия собственника возникают с момента регистрации НКО как юридического лица, а в отдельных случаях — с момента получения государственной лицензии.

Некоторые организационно-правовые формы НКО (религиозные группы) функционируют без регистрации и прав юридического лица. Субъектами собственности, необходимой для деятельности этих НКО, выступают их члены — физические лица.

Производство и распределение прибыли между учредителями и членами не является, как уже отмечалось, уставной целью деятельности НКО.

В НКО право на извлечение дохода заменяется (или дополняется) различными благами, которые получают учредители и члены этих организаций. Эти блага включают безвозмездное или льготное пользование услугами и имуществом НКО (потребительские кооперативы, ассоциации, товарищества собственников жилья, садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения граждан и др.).

Реализация права на капитализацию средств в значительной мере зависит от масштабов и видов коммерческой деятельности НКО.

НКО могут осуществлять коммерческую деятельность постольку, поскольку она служит достижению уставных целей. Это — производ-

ство товаров и услуг, отвечающих целям создания НКО, приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах и товариществах на вере в качестве вкладчиков. Доходы и расходы по коммерческой и по уставной деятельности учитываются раздельно.

Для ведения коммерческой деятельности НКО могут создавать коммерческие структуры. В России количество предприятий и организаций, находящихся в собственности общественных и религиозных организаций, увеличилось с 53 тыс. на 1 января 1995 г. до 197 тыс. на 1 января 2009 г., т.е. в 3,7 раза, а их удельный вес в общем количестве предприятий и организаций возрос за указанный период с 2,7 до 4,1%.

По данным социологических обследований, более половины НКО получают доходы от коммерческой деятельности, в основном от производства и реализации товаров и услуг. Это соответствует тенденциям, существующим в странах с развитой рыночной экономикой, где коммерческая деятельность становится главным источником финансирования НКО.

НКО, занимающиеся коммерческой деятельностью, являются плательщиками налога на имущество. В то же время налогом на имущество не облагается ряд НКО (при условии, что они не занимаются коммерческой деятельностью), в том числе бюджетные учреждения и организации, коллегии адвокатов, учреждения образования, науки и культуры, религиозные организации, национально-культурные общества, потребительские кооперативы, общественные организации инвалидов, а также другие предприятия, учреждения и организации, где численность инвалидов составляет не менее 50% общего количества работников, и др.

Функционирование НКО имеет особое значение для региональной и муниципальной экономики, поскольку посредством региональных и муниципальных фондов органы государственной власти субъектов РФ и муниципального управления финансируют разработку и реализацию социальных и культурных программ. В бюджетах субъектов РФ создаются фонды финансовой поддержки муниципальных образований, из которых средства ежемесячно перечисляются в местные бюджеты.

Анализ субъектов, объектов, объемов и способов реализации правомочий собственника в различных организационно-правовых формах НКО позволяет сделать вывод, что отношения некоммерческой собственности строятся таким образом, чтобы обеспечить возможности уставной деятельности НКО, их сохранение и развитие. Общество и граждане больше заинтересованы в деятельности НКО, чем в получении прибыли или сборе налогов.

26.3. РЕФОРМИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

За период реформ произошли весьма серьезные изменения как в землевладении, так и в землепользовании. Прежде всего нужно отметить резкое сокращение использований сельскохозяйственной площади с 224 млн га сельскохозяйственных угодий и 132 млн га пашни в 1990 г. до 185 млн га сельхозугодий и 102 млн га пашни в 2006 г.[1]

При этом основная часть земли остается в пользовании сельскохозяйственных организаций — 132 млн га сельхозугодий и 82 млн га пашни. Гораздо меньше, хотя и в значительных размерах, земля используется мелкими производителями и отдельными организациями. Так, на долю крестьянских (фермерских) хозяйств приходится 21,6 млн га сельхозугодий, в том числе 15,0 млн га пашни, на личные подсобные хозяйства — 8,8 млн га сельскохозяйственных угодий и 2,8 млн га пашни.

Однако даже в крупных хозяйствах земля, во всяком случае теоретически, в виде долей, принадлежит крестьянам и другим категориям владельцев, хотя большая часть земли, в первую очередь не сельскохозяйственных угодий, остается в руках государства и муниципальных органов.

Основная часть земель приходится на крупные и средние предприятия — 64,1%, на малые предприятия -- 1,5, подсобные хозяйства несельскохозяйственных организаций — 1,2, крестьянские (фермерские) хозяйства — 12,9, индивидуальных предпринимателей — 14,6, личные подсобные и другие индивндуальные хозяйства граждан — 5,2, некоммерческие объединения граждан — 0,5%.

Под воздействием реформ резко сократилась доля земли, находящаяся в колхозах и государственных предприятиях, за счет роста земли хозяйств новых хозяйственных типов. Одиако во многих случаях эти хозяйства, по существу, остаются старыми по своему производственному характеру, меняется лишь их юридический статус, а часто и характер собственности. Существенное значение имеет и увеличение доли земли, находящейся в руках населения и в фермерских хозяйствах, хотя последнее и не приобрело той важной роли, на которую рассчитывали первоначально реформаторы (табл. 26.1).

Однако землепользование далеко не совпадает с землевладением. Введенное в начале 1990-х гг. земельное законодательство имело своей целью передачу земли крестьянам либо в виде долевой собственности в крупных сельскохозяйственных предприятиях, либо с выделением их в самостоятельные фермерские (крестьянские) хозяйства.

---

[1] По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г.

Таблица 26.1

Распределение сельхозугодий России по землепользователям (на начало года, %)

Виды предприятий и хозяйств	1991 г.	1996 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Земли, используемые землепользователями, занимающимися сельскохозяйственным производством	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
В том числе:						
земли сельскохозяйственных предприятий и организаций	98,1	81,7	80,4	81,9	80,0	78,7
Из них:						
колхозов и совхозов	94,5	23,2	23,8	21,0	20,1	19,5
предприятий новых организационно-правовых форм	0,1	58,5	56,6	60,9	59,9	59,2
Земли хозяйств населения, включая коллективные сады и огороды	1,8	4,7	4,9	6,0	5,6	6,1
Земли крестьянских (фермерских) хозяйств	0,1	5,0	5,7	6,9	7,4	8,1
Земли в ведении других землепользователей	0,1	8,6	9,0	5,2	7,0	7,1

Право собственности на землю имели все работники сельскохозяйственных предприятий, пенсионеры, а также работники социальной сферы, живущие на селе.

По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., произошел дальнейший некоторый сдвиг в сторону крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей. Существенную роль (не по площади, а по доле в производстве) играют личные подсобные хозяйства и некоммерческие объединения граждан.

Всего право собственности на землю имеют 11,4 млн человек, из которых 10,9 млн юридически оформили эти права и получили соответствующие документы. Таким образом, теоретически $^2/_3$ всех сельскохозяйственных земель перешли в частную собственность. Однако реально воспользоваться этими правами на землю вновь появившиеся землевладельцы в большинстве случаев практически не могли, так как эта земля была лишь теоретически их собственностью без самостоятельного хозяйствования, и у сельских жителей в подав-

Таблица 26.2

Число сельскохозяйственных организаций (хозяйств) и общая площадь земли по категориям хозяйств (на 1 июля 2006 г.)

	Число организаций (хозяйств) — всего, тыс.	Общая площадь земли — всего, млн га	Общая площадь земли в среднем на одну организацию (хозяйство), га
Сельскохозяйственные организации — всего	59,2	410,3	6929
Из них:			
крупные и средние сельскохозяйственные организации	27,8	329,7	11 864
малые сельскохозяйственные предприятия	20,4	76,3	3742
подсобные хозяйства несельскохозяйственных организаций	11,0	4,3	390
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели — всего	285,1	29,4	103
Из них:			
крестьянские (фермерские) хозяйства	253,1	26,0	103
индивидуальные предприниматели	32,0	3,4	106
Некоммерческие объединения граждан — всего	80,3	1,25	16
Из них:			
садоводческие	73,3	1,12	15
огороднические	5,5	0,07	12
животноводческие	0,4	0,04	99
Дачные	1,1	0,02	18
Личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства граждан — всего	22 799,4	9,7	0,43
Из них личные подсобные хозяйства	17 462,6	8,9	0,51

ляющем большинстве случаев не было возможности завести свое хозяйство. Кроме того, при раздроблении исторически сложившихся крупных хозяйств ломались бы вся структура и организация производства и реально новые землевладельцы лишь несли бы потери, так как лишились бы основного вида заработка. Поэтому нужен был другой тип использования этих земельных долей.

Основной стала система, когда крестьяне-землевладельцы не выделяли свою землю из общего массива, да и в большинстве случаев они даже не знали, какой из участков принадлежит им. Чаще всего крестьяне — владельцы земли сдавали официально свою землю в аренду сельскохозяйственным предприятиям (45% от общего количества земельных долей). Арендная плата осуществляется в основном в натуре (продукцией, обработкой участков). Остальные собственники земельных долей обычно не заключают формальных арендных договоров, но получают дополнительную оплату или услугу за использование хозяйством их земли. Вообще они являются по существу лишь номинальным собственником земли, а ею фактически владеют сельскохозяйственные предприятия либо их руководители (в случае образования агрофирм или акционерных обществ).

Многие земельные участки крестьян также перешли в виде долевого участия в агрофирмы и агрохолдинги. Это привело к серьезной концентрации земель в руках этих крупных организаций.

Сейчас у несколько более 500 хозяйств сосредоточено около 60% всей земли сельскохозяйственных предприятий. Доля же мелких и средних хозяйств по земельной площади очень невелика, что характеризуется данными Всероссийской сельскохозяйственной переписи.

Реальным собственником земли являются фермеры (крестьяне), выделившие свою землю из общего массива и ведущие индивидуальное хозяйство. Сначала предполагалось, что такие хозяйства станут одним из основных видов предприятий, однако при первоначальном быстром росте их числа в дальнейшем этот тип землевладения прекратил рост по численности, однако пошел быстрый процесс концентрации землевладения и производства в руках крупных хозяйств, хотя и считающихся крестьянскими (фермерскими), но реально являющихся крупным коммерческим предприятием. Сейчас на хозяйства с площадью более 500 га, на которых приходится лишь 3,6% от общей их численности, приходится 42% всей земли, в том числе в хозяйствах с площадью свыше 6 тыс. га, которые составляют лишь 0,1% от общего числа — 21,9% всей земельной площади. Таким образом, идет процесс концентрации земли в руках крупных хозяйств, которые могут вести коммерческое производство.

Средний размер приусадебных участков личных подсобных хозяйств сейчас составляет 0,51 га и увеличился против 1990 г. более чем вдвое. Однако по различным зонам страны этот размер колеб-

Таблица 26.3

Группировка сельскохозяйственных организаций по размеру земельной площади (на 1 июля 2006 г.)

	Число сельскохозяйственных организаций			Общая площадь земли			Приходится сельхозугодий в среднем на одну организацию, га	Удельный вес площади сельхозугодий, удобренной	
	всего	в %		всего, тыс. га	в % от общей площади земли	в среднем на одну организацию, га		минеральными удобрениями, %	органическими удобрениями, %
		от общего числа организаций	от числа организаций, имеющих землю						
Сельскохозяйственные организации:									
имеющие земельную площадь, га:									
до 4	3309	5,6	6,4	5,7	0,0	1,7	1,3	11,0	15,1
4–10	2232	3,8	4,3	14,8	0,0	6,6	5,1	4,8	4,6
11–20	1564	2,6	3,0	24,5	0,0	15,7	12,7	17,3	3,8
21–50	2695	4,6	5,2	94,6	0,0	35,1	30,1	9,2	1,9
51–100	2472	4,2	4,8	187,1	0,0	75,7	66,0	9,3	1,8
101–200	2719	4,6	5,2	397,8	0,1	146,3	128,0	14,8	1,9
201–500	4756	8,0	9,1	1598,7	0,4	336,1	285,6	13,5	1,3
501–1500	7758	13,1	14,9	7251,7	1,8	934,7	803,3	13,0	1,4

Окончание табл. 26.3

1501–3000	6806	11,5	13,1	75 077,4	3,7	2215,3	1856,2	14,0	1,6
3001–4000	3508	5,9	6,7	12 237,3	3,0	3488,4	2827,4	16,0	1,8
4001–6000	4943	8,3	9,5	24 293,2	5,9	4914,7	3824,7	16,0	2,0
6001–10000	4495	7,6	8,6	34 345,0	8,4	7640,7	5582,8	16,2	1,8
10001–40000	4195	7,1	8,1	72 270,3	17,6	17 227,7	11 877,8	12,5	2,0
свыше 40000	537	0,9	1,0	242 465,6	59,1	451 518,8	17 321,8	6,2	0,6
всего	51989	87,8	100	410 263,7	100	7891,4	2575,3	13,7	1,8
Не имеющие земельной площади	7219	12,2							
Итого	592 208	100		410 263,7	100	6929,2	2261,5	13,7	1,8

лется от 0,2 до 2,8 га. В целом размеры относительно невелики. Хотя сняты ограничения с увеличения площадей в таких хозяйствах, лимитирующим фактором является наличие рабочей силы, так как практически все производство строится на ручном труде.

В настоящее время земельные отношения регулируются в первую очередь двумя нормативными актами: Земельным кодексом РФ и Законом об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

Земельный кодекс РФ, исходя из Конституции Российской Федерации, устанавливает принцип плюрализма в собственности на землю, с законодательным оформлением права частной собственности. Однако в Земельном кодексе РФ не оговариваются характер и формы функционирования землепользования, права по торговле землей и законодательная база рынка земли. Этому вопросу и посвящен Закон об обороте земель сельскохозяйственного назначения, принятый в 2003 г. с последующими поправками. Необходимость в таком законодательстве была очевидной, так как со времени введения долевой формы собственности в сельскохозяйственных предприятиях серьезно изменился состав этих собственников. Многие из них ушли из производства, часть умерла, новые работники не подпадали под действие старого законодательства по наделению землей. Зачастую количество собственников, не работающих в данном хозяйстве, превышало число работников. Кроме того, оставалась проблема сильной концентрации земельных паев.

Однако в Законе не прописаны ограничения по действию рынка земли, круга собственников, которые могут приобретать эти земли (как правило, на Западе разрешение получают лишь фермеры, имеющие к тому же специальное образование, опыт работы в сельском хозяйстве и проживающие в сельской местности). Кроме того, на Западе, так же как и в дореволюционной России, запрещена покупка сельскохозяйственных земель юридическими лицами, в частности финансовыми институтами.

Нет в Законе также и нормы о максимуме земельной площади, которая может принадлежать одному физическому и юридическому лицу. Говорится лишь о том, что земельная площадь одного землевладельца не должна превышать 10% земли данного муниципального образования, что с учетом огромных размеров областей и краев и возможность приобретения земель в разных регионах позволяет создавать крупные земельные образования. Оба эти закона являются нормативными актами непрямого действия, предполагается, что в каждой области будет, в рамках общего земельного законодательства, принят свой земельный закон.

Отсутствие жестких ограничений в праве владения сельхозугодьями крайне нежелательно, так как создает опасность расхищения народного достояния спекулянтами и особенно важно в связи с

крайне низкими ценами на сельскохозяйственные земли в России. Цены на них в настоящее время отражают как их продуктивность, так и рыночный спрос.

По оценке Минсельхоза России, реальная кадастровая цена в основных сельскохозяйственных районах должна быть на уровне 2 тыс. руб. Однако это значительно ниже современных цен на Западе.

Так, в США цена гектара пашни на северо-востоке страны составляет 6,6 тыс. долл., в приозерных штатах — 3,1 тыс., в кукурузном поясе — 4,8 тыс., в относительно засушливых Северных равнинах — 1,6 тыс., а в Калифорнии — 13,1 тыс. долл.

В Западной Европе цены также стоят на высоком уровне, во многих случаях даже выше, чем в США, с учетом гораздо меньшей удельной землеобеспеченности. Так, в Германии гектар земли стоит 8,5 тыс. евро, в Дании — 14 тыс. евро. Самая дорогая земля в Нидерландах — 34 тыс. евро, а самая дешевая в Финляндии — 4 тыс. евро за гектар. Такой большой разрыв в ценах на землю в России и за рубежом говорит о не сформировавшемся еще в России реальном рынке земли, отражающем истинную ее цену. В то же время такая низкая цена на землю не может не стимулировать ее скупку банками и другими финансовыми институтами, с учетом разрыва между теперешней рыночной и реальной стоимостью земли, в особенности если сельскохозяйственные земли будут выведены из оборота и переданы на несельскохозяйственные виды использования, где цена земли, естественно, значительно выше.

Отсутствие во многих областях ограничений на покупку сельскохозяйственных земель приводит к тому, что зачастую сельхозугодья переходят из сельскохозяйственного оборота под застройку либо на другие цели, что особенно характерно для Подмосковья.

В других областях, в частности в ряде областей Черноземного центра, идет скупка земли несельскохозяйственными организациями, вкладывающими капитал в покупку дешевых земель либо приобретающих их за счет создания агрофирм, куда землевладельцы вносят свои земельные паи как долевые взносы. Так, в Белгородской области 70% всех сельхозугодий принадлежит шести крупным фирмам, каждая из которых имеет от 70 тыс. до 130 тыс. га земли. В соседней Липецкой области крупнейший землевладелец имеет 300 тыс. га земли.

Развитие латифундистского землевладения имеет зачастую спекулятивный характер, с целью дальнейшей перепродажи земли, либо выгодного вложения свободного капитала, с учетом несомненного потенциального роста цен на землю, до какой-то степени приближающимся к аналогичным ценам на землю за рубежом. Возможности же рационального ведения эффективного сельскохозяйственного производства в таких латифундиях весьма ограниченны, так как

они значительно превышают рациональные размеры сельскохозяйственных предприятий и являются малоуправляемыми.

С учетом этого опыта в ряде других областей вводятся ограничения как по размеру хозяйств, так и по характеру собственности. Однако состояние законодательной базы по земельному вопросу сейчас таково, что общегосударственное законодательство подлежит самому различному толкованию и конкретизации на местных уровнях и требуется введение дополнительных норм земельного права, чтобы избежать создания латифундистского землевладения и защитить права крестьян-собственников, хотя бы и номинально, на их участки земли.

Таким образом, земельная проблема, стоявшая столь остро в России в течение столетий, далека от своего окончательного решения. Главная проблема — это ликвидация отчужденности работника от реальной собственности на землю, и в то же время сочетание мелкой земельной собственности и крупных размеров сельскохозяйственных предприятий. При этом важно и эффективное использование земли в хозяйствах. Функционирование же рынка земли должно быть поставлено в жесткие рамки, с недопущением спекуляции землей, создания огромных латифундий и вывода земель из сельскохозяйственного оборота.

Выводы

1. Собственность играет важнейшую роль в системе национальной экономики, раскрывая ее социальный тип, структуру, институциональные основы.

2. Система форм собственности в России представлена частной собственностью во всех ее проявлениях (включая акционерную), государственной и муниципальной собственностью, смешанной собственностью, собственностью некоммерческих организаций и некоторыми другими формами. Соотношение частной и государственной собственности зависит от степени востребованности этих форм для обеспечения условий экономического роста на том или ином этапе экономического развития, в той или иной экономической ситуации.

3. Собственность агрофирм является элементом экономического и социального механизма рыночной системы хозяйствования. Она обслуживает потребности функционирования коммерческих структур, различного вида агропромыслов и сельскохозяйственных компаний.

4. Структура земельной собственности в сельском хозяйстве России представлена государственной и муниципальной собственностью, собственностью граждан и юридических лиц. Важнейшее звено земельной проблемы в России состоит в том, чтобы ликвидировать отчужденность работников от ревльной собственности на

землю и в то же время обеспечить сочетание мелкой земельной собственности и крупных сельхозпредприятий.

Термины и понятия

Собственность
Права собственности
Формы собственности
Приватизация государственной собственности
Унитарные предприятия
Некоммерческие организации

Вопросы для самопроверки

1. Раскройте специфику способов и форм социально-экономического присвоения в современной России.
2. Каков характер распределения прав собственности в современной российской экономике?
3. Назовите основные формы собственности, функционирующие в России.
4. Почему развитие рыночной экономики базируется на сочетании частной и государственной форм собственности?
5. Какова специфика становления частной собственности в России?
6. Дайте характеристику объектной структуры государственной собственности.
7. Каковы особенности муниципальной собственности и собственности некоммерческих организаций?
8. Как изменилась структура землепользования в России за годы реформ и как оценить социально-экономические последствия этого?

27.1. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Конкуренция за потребителя является атрибутом здорового рынка. Она способствует продвижению научно-технического прогресса, повышению качества продукции и обогащению ее ассортимента.

Условия конкурентной среды, которые следовало сформировать, включали:

- равновесные цены;
- рынок ресурсов и обеспечение их мобильности;
- переход к плотному рынку;
- слой рыночных субъектов как эффективных собственников;
- борьбу с теневой экономикой;
- снижение бюрократических барьеров для организации и расширения бизнеса;
- обеспечение прозрачности товарно-денежных потоков.

Самым *первым условием* формирования механизма рыночных сил, который рассматривается одновременно как механизм конкуренции, стал переход на равновесные цены. В России либерализация цен стала первым стартовым шагом в реализации рыночных реформ. Ввергнув экономику в ценовой шок, либерализация в дальнейшем должна была создать долговременные условия для формирования режима конкуренции и рыночного сбалансирования экономики.

Равновесные цены, как известно, становятся сигналом для перелива свободных ресурсов в товарные зоны наибольшей доходности. Однако на стартовых порах у предприятий не было свободных денежных ресурсов для более выгодных вложений. Поэтому равновесные цены тогда не могли запустить механизм свободной конкуренции и балансирование производства.

Второе условие, цементирующее конкурентную среду, предполагает рынок ресурсов и обеспечение их мобильности. По сути, эти условия до сих пор еще не полностью сформированы, особенно в сфере рынка капиталов. Рынок капитала при своем возникновении не мог обслуживать процесс межотраслевого и межрегионального перелива инвестиций в точки эффективного спроса.

Третьим условием формирования конкурентного режима является переход к плотному рынку. Пока же российский рынок еще не достиг того уровня плотности, который делает его высококонкурентным.

Начальный период рыночных преобразований был связан с процессом создания слоя частных собственников. Государственные предприятия, имея постоянную поддержку государства, демонстрировали

низкую адаптивность к меняющейся конъюнктуре. Поэтому они не могли стать эффективными субъектами конкурентного рынка.

Приватизация создала слой частных собственников, но не сделала их эффективными. Последующее развитие объективно будет осуществлять селекцию эффективных производителей, устраняя тех, кто не способен поддерживать конкурентоспособность предприятий.

Сформированный рыночный механизм предоставил для действия конкурентного режима пока еще весьма ограниченное хозяйственное поле. Оно объективно сужено за счет:

- наличия нерыночного сектора;
- деформаций рыночной среды, способствующих «нечестной конкуренции». При ней целями хозяйствования стали сиюминутные выгоды, в том числе и за счет нарушения партнерских отношений.

Боязнь массового банкротства неконкурентных предприятий заставила государство сохранять скрытое субсидирование производства. В результате нежизнеспособные предприятия еще продолжают вести хозяйственную деятельность, имея своими партнерами и здоровые предприятия, что увеличивает их коммерческие риски.

Здоровый конкурентный режим не мог сформироваться в условиях непрозрачности товарно-денежных потоков. Бартер, который характерен для неплотного рынка, способствовал уходу от налогов и бесконтрольного обогащения менеджеров. Бартер оказался орудием виртуальной экономики, препятствующей инвестиционному процессу.

Искоренение виртуальной экономики упирается в непростые структурные и институциональные реформы. Однако имеются факторы, делающие этот процесс неотвратимым. К ним необходимо отнести следующие моменты:

1. Потребность в привлечении иностранного капитала заставляет крупный бизнес делать свои стратегии и отчетность более прозрачными. Именно такие условия ставит иностранный партнер.

2. Уплотнение рынка объективно заставляет менеджмент заботиться о своей конкурентоспособности на основе инвестиций. Обращение за кредитом заставляет выполнять требования банков расширять ресурсы предприятия.

3. Устойчивость рыночных отношений делает востребованным повышение корпоративной репутации, необходимой для расширения партнерских отношений.

Сохранение виртуальной экономики и невыполнение рождающимся рынком своих селективных функций привели ко многим деформациям экономического роста, укрепляющим режим «нечестной конкуренции». Воспрепятствовать подобным деформациям могла бы сопутствующая рыночному механизму процедура банкротств.

Однако к ней вначале не прибегали, опасаясь угроз производственного коллапса из-за гипертрофированного удельного веса убыточных предприятий. Когда же эта процедура стала расширяться, оказалось, что она из инструмента устранения отсталого производства превратилась в орудие передела собственности наиболее доходных предприятий. Институциональный вакуум создал «ловушку деформаций» для режима здоровой конкуренции.

Формирование режима конкуренции на российском рынке должно сопровождаться решением еще двух названных проблем:

1) борьбой с теневой экономикой;

2) снятием бюрократических барьеров для организации и расширения бизнеса.

Реалиями сегодняшнего дня стало то обстоятельство, что стремительный уход государства из экономики привел к заполнению вакуума криминалом, который сразу же установил барьеры вступления в отрасль и обложил бизнес нелегальным налогом. Теперь путь к конкурентному рынку лежит через сокращение теневой экономики, что является весьма непростой задачей, поскольку ее удельный вес превысил 40% от ВВП.

Вторая проблема связана с бюрократической нагрузкой, накладываемой на бизнес. Официальные расходы бизнеса в связи с преодолением административных барьеров и текущим контролем со стороны государственных органов занимают 10% от прибыли компании. Административная реформа планирует снизить эту долю до 3%.

27.2. ОСОБЕННОСТИ МОНОПОЛЬНОГО РЫНКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Первые шаги реформ осуществлялись на фоне крайней монополизации советской экономики, которая практически не оставляла места для конкуренции. Более 1500 групп товаров производилось только на одном предприятии.

В результате общество сформировало технологический монополизм, основанный на функционировании уникальных предприятий. Изначальный производственный монополизм при старте движения к рынку укреплял свои позиции за счет:

- несбалансированности спроса и предложения, которая усиливала монопольную власть производителя;
- активизации регионального сепаратизма, сужающего объемы рынка и усиливающего позиции местных монополий.

Со временем к наследственному монополизму присоединяется монополизм рыночного типа, который вызван конкуренцией производителя. Он сегодня становится реальной силой, представленной

различного рода картельными соглашениями и образованием финансово-промышленных групп.

Разновидностью монополизма советской экономики являлся так называемый «бюрократический монополизм». Основой коррупции чиновников является монополия рабочего места в условиях, когда административное право превращается в «товар повышенного спроса». В этих условиях создается новая, фактически феодальная система привилегий для определенного слоя чиновников. Появляется новый вид ренты — социальная рента, которую получают в результате выдачи лицензий, разрешений, предоставления льгот и т.п.

С переходом к рынку этот вид монополизма сохраняется, но меняются его масштабы, направления и формы. В советский период в условиях нормированного распределения ресурсов бюрократический монополизм развивался в рамках элиты чиновников по всей вертикали власти (от конкретных чиновников зависело распределение государственных капиталовложений, должностей, привилегий). В рыночной экономике происходит процесс сращивания государственного чиновничьего аппарата с бизнесом. В результате полученная монопольная рента распределяется между ними. Поэтому монопольная рента становится материальной основой коррупции. По оценкам российских социологов, объем коррупционного барыша в стране равен доходной части государственного бюджета[1].

Последствия монополизма. Монополизм, каким бы путем ни сформировался, деформирует рынок и ведет к сдерживанию научно-технического прогресса, роста качества производимой продукции и расширения ее ассортимента, провоцирует инфляцию. Монополии, сформированные административным путем, провоцируют указанные деформации более агрессивно по сравнению с монополизмом рыночного типа.

Рыночные монополии завоевывают рынок на основе активного применения научно-технических достижений. Но как только создают барьеры для вступления в отрасль для новых производителей, они ослабляют инновационную деятельность.

Монополии советского типа при своем рождении не были связаны с усилиями по использованию достижений НТП, а в своей дальнейшей деятельности имели абсолютные гарантии недопустимости новых конкурентов. Поэтому они провоцировали застой в гораздо большей степени, чем монополии, рожденные рынком.

Монополизм в условиях неразвитого рынка с недостаточной товарной насыщенностью снижает роль потребителя в воспроизвод-

---

[1] *Фёдоров В.М.* Мировая экономика: социально-экономические модели развития. М.: Магистр, 2009. С. 302.

ственном процессе. Он вынужден мириться с тем уровнем качества и ассортимента, который монополист предлагает.

Монополизм советского типа, огражденный государственной властью от появления конкурентов, сформировал глубоко неэластичное предложение по отношению к спросу и создал инфляционный рынок. Поэтому отпуск цен в странах переходной экономики мог дать только один результат — резкое повышение цен.

Сокращение давления административных производственных монополий. Либерализация экономики в России, начавшаяся в 1992 г., была проведена, как известно, без существенной предварительной трансформации монопольных структур. Поэтому поведение большинства производителей-монополистов в ходе либерализации цен было характерным для такого рода структур: они взвинтили цены, при этом сократив объемы производства.

В дальнейшем ценовое давление монополий несколько снизилось за счет ослабления позиций дефицитного рынка, высокой инфляции и интеграции в мировые хозяйственные потоки. Рынок стал более насыщенным, и производители начали наталкиваться на спросовые ограничения, которые при резком повышении цен оборачиваются потерей покупателей. Высокая инфляция и спад в производстве сокращают емкость рынка и усиливают сложности в реализации продукции, ограничивают возможности повышения цен.

При усилении интеграции в мировое сообщество национальные монополии потеряли свою исключительность, ибо возникла альтернатива в лице иностранного продавца.

Но, несмотря на ослабление возможностей проявлять монопольную власть и вздувать цены, деформирующее воздействие монополий на экономику сохраняет силу. Это опасно и потому, что монопольный рынок имеет тенденцию расширения, так как к нему присоединяются новые монопольные структуры уже рыночного типа.

Новые явления развития монопольного рынка, возникшие по мере продвижения к рыночной экономике, связаны:

- с либерализацией и насыщением рынка, что неизбежно ослабляет монопольную власть уже сформированных структур;
- с появлением монополий рыночного типа, которые заново были созданы. Возникли всякого рода соглашения, а также финансово-промышленные группы;
- с утверждением конкуренции качества.

Монополистическая конкуренция значительно продвигает нас по дороге эффективного рынка. Там, где есть выбор, производство перестает быть консервативным. Оно перестраивается в сторону тех разновидностей продукта, который пользуется наибольшим спросом, и отвергает те из них, которые не проходят проверку процессом реализации.

Следует особо отметить новую для переходной экономики форму монополизма в виде финансово-промышленных групп (ФПГ), функционирование которых образует так называемый *корпоративный рынок*. ФПГ образуются за счет двух перекрестных процессов: проникновения банковского капитала в реальный сектор экономики и встречного процесса, когда крупные производители формируют банк, обслуживающий оборот их ресурсов.

27.3. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ПРОЦЕСС ДЕМОНОПОПИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Антимонопольная политика включает два блока задач:

1. Формирование основ конкурентного механизма, реализующих принципы свободного рынка и направленных на создание равных условий хозяйствования для всех участников рынка.

2. Ограничение монопольной власти уже сложившихся монополий.

Первая группа задач связана с содействием государства конкурентному режиму национального рынка, повышению уровня его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Второй блок относится собственно к специальной политике, регулирующей поведение монополистических структур. Ответственность за проведение антимонопольной политики в России возложена на специализированный правительственный орган — Федеральную антимонопольную службу (ФАС).

Формирование конкурентной среды происходит в России на основе:

- любого продвижения рыночных преобразований, которые способствуют мобильности ресурсов и устранению барьеров вхождения в отрасль;
- содействия развитию инфраструктуры;
- содействия наполняемости рынка покупателя, что препятствует взвинчиванию цен;
- либерализации внешнеэкономической деятельности, подрывающей монополистические позиции национальных производителей.

Подрыв монополизма связан с процессом преодоления экономической обособленности отраслей и регионов. Монополизм подрывается, когда создаются возможности для проникновения новых ресурсов (капиталов, рабочей силы) в любые отрасли и регионы. Тогда возникают параллельные структуры, что обеспечивает режим конкуренции.

В этой связи следует обратить внимание на дальнейшее развитие мобильности ресурсов. Чем активнее она проходит, тем скорее возникают новые предпринимательские образования в отраслях и ре-

гионах. В этой связи большая роль принадлежит развитию инфраструктуры, особенно развитию информационного рынка, совершенствованию транспорта и связи. Подобное «инфраструктурное» направление антимонопольной политики будет способствовать устранению монопольных отношений отдельных экономических субъектов не только на рынках товаров и услуг, но, что не менее актуально для нашей страны, и на рынках труда. Ведь в нашей стране рынок труда деформирован отсутствием доступного рынка жилья, административным ограничением передвижения населения институтом прописки.

Цементирование рынка монополистической конкуренции и рынка покупателя объективно оказывает антимонопольное действие. С этих позиций следует оценивать необходимость поощрения ускоренной диверсификации производства, любые меры по расширению ассортимента товаров и услуг. Необходимо содействовать выпуску товаров-субститутов (заместителей), которые преодолевают в определенной степени скудность ассортимента и способствуют появлению стимулов к повышению качества производимой продукции.

Внешнеэкономическая деятельность государства при ориентации на либерализацию национального рынка должна стать инструментом структурной перестройки экономики на промышленной основе. В ходе ее реализации многие монополисты утратят свою власть над рынком, ибо их продукция оказывается морально устарелой. В этой связи нужно определиться, какой вид перестройки позволит выйти стране на новые рубежи. В зависимости от решения этого вопроса следует построить свою таможенную и налоговую политики. Введение таможенных пошлин должно сохранить тот уровень отечественного производства, который на данный момент времени отвечает потребностям страны. Иначе неизбежны неоправданные потери национального рынка.

Режим ограничений власти сложившихся монополий. Применительно к российским условиям антимонопольное регулирование внешнеэкономической деятельности должно по возможности уходить от нетарифных мер ограничения экспорта, выдачи льгот для поставки товаров по межправительственным обязательствам. Эти направления экономической политики строятся на административных ограничениях или привилегиях отдельных производителей. Они во многом зависят от конкретной власти чиновничьего аппарата и не свободны от субъективизма и лоббирования интересов того или иного производителя.

В связи с этим прямое распределение привилегий участия во внешнеторговых операциях необходимо заменить отбором предприятий на конкурсных или аукционных началах.

Для эффективной селективной политики регулирования монопольных структур необходимо:

- осуществить их идентификацию;
- определить общественно допустимый уровень монополизма.

Идентификация монопольных образований происходит на основе выявления хозяйственных структур, занимающих доминирующее положение на рынке и имеющих возможность диктовать ему свои условия. По международным стандартам на зрелом рынке монополистом считается структура, которая занимает более 35% отраслевого рынка или когда 8 участников рынка занимают 80% рынка, или 4 участника — больше половины. В России планка доминирующего положения на рынке иная — 50%. Она действует по отношению к отдельному рыночному субъекту, а также к двум или трем участникам. Но для пяти участников она составляет более 70%. Ранее стандартная планка доминирования составляла даже 65%. Принятые в России критерии доминирующего положения свидетельствуют о том, что на ее рынке под антимонопольные действия государства попадает относительно меньший круг участников по сравнению с рынками развитых стран. Более мягкие российские параметры определения доминирующего положения на рынке объясняются невысокими конкурентными позициями многих отечественных производителей. Применение к ним антимонопольных мер лишь ослабит эти позиции и усилит импортную зависимость страны. По мере роста конкурентоспособности российских производителей индикаторы доминирующего положения на российском рынке будут приближаться к стандартам развитых стран.

Антимонопольная политика РФ опирается на Федеральный закон от 26 июля 2006 г. «О защите конкуренции». Он охватил антимонопольное регулирование не только товарных рынков, но и финансовых услуг. Он призван защищать конкуренцию, в том числе предупреждать и пресекать проявления монопольной власти и недобросовестную конкуренцию.

Антимонопольный орган России, призванный реализовывать политику ограничения монопольной власти, способствуя созданию конкурентного рынка, не старается вступать в единоборство с крупными монополистами, пытаясь расчленить эти структуры, как это проводит второй в США. Обычно политика по отношению к этим структурам принимает менее конфликтную форму. Она связывается с предупреждением любых действий, ограничивающих конкуренцию (например, сговор или поглощение) или проявление нечестной конкуренции, которая ущемляет интересы других хозяйствующих субъектов.

Как и во всем мире, в России запрещается:

1. Ограничивать или прекращать производство, провоцируя дефицит или необоснованное повышение (понижение) цен.

2. Формировать соглашения, препятствующие доступу на рынок новых товаропроизводителей, способствующие созданию особых привилегий каким-либо предприятиям, и осуществлять действия, ведущие к дискриминации других производителей на рынке.

Граница допустимого участия в рынке предполагает, что за ее пределами возможны негативные эффекты поведения монополиста. Наиболее ощутимо подобные эффекты продуцируют естественные монополии. Именно они и должны быть в большей мере под контролем.

В крайних случаях, когда предприятие-монополист приводит к существенному ограничению конкуренции, антимонопольный орган может принять решение об его принудительном расформировании, если имеется возможность структурного или территориального разделения.

Перечень предприятий-монополистов содержится в созданном Государственном реестре Российской Федерации объединений и предприятий, который ведет Росстат. Такой реестр должен зафиксировать хозяйственные субъекты, имеющие долю на рынке определенного товара более 50%. Предприятия, включенные в реестр, обязаны докладывать ФАС о сокращении объема поставок в целях осуществления контроля над обеспечением насыщенности товарного предложения.

ФАС контролирует соблюдение антимонопольных требований при создании, реорганизации и ликвидации хозяйственных субъектов. Особое внимание уделяется процессам формирования объединений, слияний. Их регистрации должно предшествовать согласие ФАС.

Федеральная антимонопольная служба осуществляет контроль крупных продаж и покупок акций, в результате которых реально можно занять доминирующее положение на рынке. Кроме того, особые условия должны применяться для предотвращения юридических возможностей покупки контрольного пакета акций (паев, долей) предприятия (фирмы), занимающего доминирующее положение. Доля покупателя и продавца по голосующим акциям устанавливается на уровне 25%. При этом компания не может претендовать на суммарную долю, превышающую половину стоимости голосующих акций. Подобный предел для акционерных сделок достаточно высок. Он вызван стремлением поддержки корпоративного процесса как движущей силы обновления производства и достижения необходимого уровня конкурентоспособности на мировом рынке.

Антимонопольная политика в России в основном акцентирует свое внимание на регулировании поведения естественных монополий. Остальные направления представлены слабее, чем в странах Запада. Это связано:

- с меньшим кругом предприятий, охваченным антимонопольным контролем, так как норматив определения монопольного рынка в России более высок (50%, а на Западе 35%);
- с недостаточным опытом выявления по рыночным сигналам фактов сговора на товарных рынках. Но в последнее время Россия стала активнее осваивать это направление;
- с коммерциализацией деятельности крупных чиновников. Россия должна препятствовать возможностям государственных чиновников участвовать в бизнесе. Кроме того, следует научиться предотвращать появление коррупционных схем и совершенствовать законодательство.

Выводы

1. По мере продвижения по пути экономического роста можно ожидать нагнетания давления на рынок со стороны монополий.

2. В России преимущественное развитие получило направление антимонопольной политики, связанное с регулированием прав собственности и ставящее препятствия для появления новых монополий. Антимонопольная политика оказалась малодейственной в результате разрастания коррупции чиновников. Это выявляется в процедуре согласования купли-продажи акций с антимонопольными органами.

В антимонопольных действиях государства необходим и контроль за направлением государственной и муниципальной помощи. Важно, чтобы такая помощь (льготы и преимущества) не усиливала позиции монопольной власти какой-либо хозяйственной структуры. Это направление антимонопольной деятельности для России является новым. Оно противодействует российским финансово-промышленным группам в их борьбе за преференции.

Регулирование монопольного рынка с помощью жесткого контроля ценообразования в России не привело к желаемым результатам. Антимонопольное регулирование в России приняло наиболее разнообразные формы лишь на товарном рынке. Остальные рынки, связанные с использованием денежных средств их субъектов, испытывают более слабую антимонопольную коррекцию, которая строится на фрагментарной правовой базе.

3. Ценовое регулирование монополий в основном сосредоточено в сфере естественных монополий.

4. В антимонопольной политике РФ приоритетными направлениями регулирования естественных монополий являются:

выделение из субъектов естественных монополий самостоятельных предприятий, имеющих возможность функционировать автономно;

организация контроля за финансовыми потоками естественной монополии;

- контроль уровня тарифов на имеющихся неконкурентных рынках в данной сфере;
- совершенствование ценообразования на основе поэтапной либерализации цен на продукцию естественных монополий на конкурентных рынках.

5. В будущем круг естественных монополий может сузиться, что расширит масштабы конкурентного рынка.

Термины и понятия

Условия конкурентной среды
Ограничения конкурентного режима в переходной экономике
Наследственный производственный монополизм в России
Монополизм рыночного типа
Новые явления монопольного рынка в переходной экономике
Антимонопольная политика и ее блоки
Финансово-промышленные группы (ФПГ)

Вопросы для самопроверки

1. Каковы условия для конкуренции в России?
2. Какие проблемы необходимо решать при формировании режима конкуренции?
3. Что такое технологический монополизм?
4. Каковы особенности развития монопольного рынка в переходной экономике?
5. Раскройте содержание антимонопольной политики.
6. Охарактеризуйте условия эффективной селективной политики регулирования монопольных структур.
7. Каковы задачи антимонопольного регулирования в России?

В современном понимании ***государственно-частное партнерство*** (ГЧП) предстаaляет собой юридически закрепленную на определенный срок, предполагающую софинансирование и разделение рисков форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями.

Из данного определения вытекают несколько родовых признаков ГЧП, наличие которых, во-первых, обязательно в каждом партнерском проекте, а во-вторых, позволяет отличать этот механизм от других форм взаимодействия государства и бизнеса.

Первое. Предметом ГЧП является государственная и муниципальная собственность, а также услуги, оказываемые государством, муниципальными органами власти и бюджетными организациями.

Второе. Государственно-частное партнерство оформляется специальным договором (соглашением, контрактом) между государством и участниками со стороны частного сектора.

Третье. Обязательным условием ГЧП является софинансирование государством и частными компаниями и разделение рисков между всеми участниками проекта. Иногда проект может финансироваться на 100% частным сектором.

Четвертое. Проект ГЧП осуществляется в течение определенного, закрепленного в договоре срока. По завершении проекта партнерство может быть продолжено на основе нового договора.

Система отношений между государством и частным сектором является одним из основополагающих элементов теории смешанной экономики, поскольку сложные формы организации и хозяйствования в современных условиях невозможны без участия государства в той или иной степени. Но в то же время институциональная среда (нормативно-правовая база, система регулирования и т.д.), в которой ГЧП складывается сейчас в России и в мире, представляет собой относительно новую ступень в развитии партнерских отношений этих главных субъектов экономики, появившуюся только в последние годы и призванную сыграть важную роль в совершенствовании рыночных структур в целом.

ГЧП позволяет привлечь в государственный сектор экономики дополнительный отечественный и иностранный капитал, ослабить остроту бюджетных проблем, переложить на предпринимательский сектор основную часть рисков и одновременно сохранить объекты в государственной собственности. В такой системе отношений проис-

ходит объединение ресурсов и потенциалов обоих хозяйствующих субъектов — государства в форме его собственности и бизнеса в виде инвестиций, частнопредпринимательских принципов хозяйствования, менеджмента, инноваций. По существу, переход к отношениям ГЧП в сфере государственной собственности означает ***частичную приватизацию*** некоторых, определенных законодательством и договором (контрактом) функций государства.

В чем здесь заинтересованность государства? *Во-первых*, в том, что оно перекладывает бремя несения расходов по инвестированию и содержанию своего имущества на частный сектор в надежде на то, что он сможет повысить эффективность его функционирования. *Во-вторых*, оно решает бюджетную проблему за счет поступления арендных, концессионных платежей, дивидендов, частичного снятия нагрузки по финансированию государственных объектов. *В-третьих*, оно расширяет острые социально-экономические проблемы, за которые несет ответственность перед обществом. *В-четвертых*, частный сектор привносит в работу объектов государственной собственности организационный опыт, знания, ноу-хау, предпринимательскую инициативу, чего не хватает государству.

В чем же проявляется интерес частного бизнеса в проектах ГЧП? *Первое*: частная компания получает в долговременное управление государственные активы, ему не принадлежащие, часто — на льготных условиях платы за пользование государственным имуществом. *Второе*: вкладывая инвестиции, частная компания имеет достаточные гарантии их возврата, поскольку государство, как ее партнер, несет определенные риски по обеспечению минимального уровня рентабельности. В отдельных случаях (проекты в сфере ЖКХ) государство идет на то, чтобы доплачивать из бюджета частному оператору при условии повышения им качества коммунального обслуживания. *Третье:* частная компания — партнер государства, обладая хозяйственной свободой, может за счет повышения производительности труда, нововведений увеличивать общую прибыльность бизнеса во время действия договора о ГЧП, и при этом срок договора не сокращается.

Но все же ГЧП, как и любой другой вид государственной деятельности, должен осуществляться в интересах человека и на благо его. Что же дает ГЧП населению?

Во-первых, повышение качества оказываемых государством услуг и снижение цен на них.

Во-вторых, решение острых социальных проблем.

В-третьих, высвобождаемые государством средства могут и должны направляться на социальные нужды общества.

Однако все это лишь теоретические, потенциально возможные плюсы ГЧП. Для того чтобы они стали реальными, и это показывает

опыт западных стран, необходимо наличие или создание соответствующей институциональной среды, и в первую очередь — сильного правового государства, обеспечивающего регулирование, управление и должный контроль деятельности частных компаний на объектах государственной собственности. Как правило, недостатка в претендентах со стороны частного сектора на получение контрактов ГЧП нет. Проблемы начинаются потом, когда в конфликт вступают главная мотивация бизнеса — прибыльность — и основная функция государства — обеспечение интересов общества.

Наиболее активно в настоящее время партнерство государства и бизнеса в России осуществляется в реальном секторе экономики — в отраслях производственной инфраструктуры (энергетике, железнодорожном транспорте, автодорожном хозяйстве, портах, аэропортах, коммунальном хозяйстве и т.п.). Эти отрасли составляют основу систем жизнеобеспечения экономики и общества.

Сейчас российское правительство уже не считает сферой своей полной ответственности многие виды хозяйственной деятельности, традиционно находившиеся в ведении государства, например отрасли производственной и социальной инфраструктуры. Оно передает в частную собственность или, что наблюдается чаще, во временное долго- и среднесрочное владение и пользование отечественному и иностранному капиталу объекты газового и энергетического хозяйства, водоснабжения и канализации, транспортных и коммуникационных систем, оставляя за собой право регулировать и контролировать их деятельность.

Однако процесс усиления партнерских отношений государства и бизнеса в сфере производственной и социальной инфраструктуры сложен и порождает множество проблем. За рубежом эйфория первых лет реформирования производственной и социальной инфраструктуры на основе ГЧП (конец 1980-х — 1990-е гг.) и надежды на создание в обозримом будущем мобильного и менее обремененного текущими хозяйственными проблемами государства, оперативно реагирующего на возникающие потребности общества, постепенно сменились трезвыми оценками трудностей на этом пути. Смягчение одних проблем (например, бюджетных) поставило перед властью и обществом новые не менее сложные задачи, которые, если и осознавались вначале, то не представлялись такими значимыми и серьезными, какими они оказались в действительности.

В частности, в связи с развитием ГЧП все более актуальной становится проблема коррупции, причем не только на национальном, но и на межгосударственном уровне, о чем свидетельствуют многочисленные конвенции по борьбе с коррупцией, принимаемые ООН, ОЭСР, Советом Европы, Европейским Союзом, ОБСЕ, другими международными организациями.

Пока реформа отношений в государственном секторе экономики на основе ГЧП находится в России лишь на начальных стадиях. Она идет методом проб и ошибок. Наблюдаются не только позитивные результаты, но и просчеты, недостатки, заблуждения, возврат к прежним позициям. Но важно, что по мере накопления опыта происходит постоянный процесс корректировки концепций и методов партнерства государства и бизнеса, модификация подходов и инструментария.

На практике ГЧП проявляется в нескольких основных формах: государственные контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора, аренда государственного имущества, соглашения о разделе продукции, совместные государственно-частные предприятия, концессии.

28.1. ФОРМЫ ГЧП

В экономической литературе существует достаточно много классификаций разновидностей, типов и видов государственно-частного партнерства в хозяйственной сфере. В качестве критериев отнесения к той или иной структурной группе обычно выступают: отношения собственности (владение, пользование, распоряжение), формы участия государства в проектах, методы разделения рисков и другие параметры.

Одна из возможных классификаций партнерств по формам, каждая из которых состоит из нескольких видов или типов, приведена в табл. 28.1.

Таблица 28.1

Классификация форм и видов государственно-частного партнерства

Формы	Виды (типы)
Контракты	На выполнение работ, управление, на оказание общественных услуг, на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи с инвестиционными обязательствами частного сектора
Аренда	Традиционная аренда Лизинг
Соглашения о разделе продукции	
Совместные предприятия	Акционирование (корпоратизация) Совместные предприятия без акционирования
Концессии	Типа «строительство — управление — передача» Типа «строительство — владение — управление» и др. «Теневые» концессии

Источник: составлено автором.

Государственный контракт на оказание от имени правительства услуг в сфере производственной инфраструктуры предполагают получение частной компанией — партнером государства компенсации в виде доли дохода, прибыли или платежей. Часто контракты имеют форму договоров подряда.

Контрактные отношения органов власти России с частными компаниями регулируются Гражданским и Бюджетным кодексами РФ, Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», другими законами и нормативными актами.

Однако подавляющая часть контрактов на закупку товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд не относится к ГЧП по следующим причинам.

Во-первых, их выполнение не предполагает государственно-частное софинансирование. Деятельность в рамках государственного контракта осуществляется, как правило, на средства государства органа власти и регламентируется условиями контрактного договора, сметами расходов и другими документами. Подрядчик государства не имеет права произвольного распоряжения полученными из бюджета средствами.

Во-вторых, при выполнении таких контрактов подрядчик не несет серьезных финансовых рисков, поскольку финансирование осуществляется в полном объеме органом власти. Соответственно, для контрактов на закупку товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд не характерны сложные схемы распределения, перераспределения рисков между сторонами, их страхования.

В-третьих, в государственном контракте или приложениях к нему регламентируются многие характеристики деятельности подрядчика, отсутствующие в контрактах ГЧП: перечни используемых и закупаемых материалов и оборудования, организация рабочего процесса — порядок ведения журнала работ, проведения оперативных совещаний и т.д.

В то же время Федеральный закон № 94-ФЗ предусматривает возможность ГЧП при заключении государственных и муниципальных контрактов. Хотя термин «государственно-частное партнерство» в нем не используется, Закон предполагает удовлетворение государственных нужд за счет внебюджетных источников финансирования. Так, в ст. 3, п. 1, этого Закона говорится: «Под государственными нуждами понимаются обеспечиваемые за счет средств федерального бюджета или бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников финансирования потребности Российской Федерации».

Таким образом, отношения ГЧП в рамках государственного или муниципального контракта возникают только в том случае, если для

удовлетворения государственных или муниципальных нужд привлекаются внебюджетные источники финансирования.

Но Федеральный закон № 94-ФЗ, в равной мере, как и другие федеральные законы, не регламентирует формы и методы вовлечения средств бизнеса по контрактам на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд, механизмы возврата инвестиций частному сектору и другие принципиальные для ГЧП вопросы.

Другой формой партнерских отношений является ***аренда государственной собственности***, которая предполагает передачу на определенных условиях частной компании государственного или муниципального имущества (земли, оборудования, помещений и т.п.) во временное пользование за определенную плату на основе арендного договора. Она также регулируется множеством нормативных актов, в первую очередь Гражданским кодексом РФ.

Форму, близкую к аренде, — ***лизинг*** российское законодательство трактует как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за плату, на определенный срок и на условиях, оговоренных в договоре, с правом выкупа имущества лизингополучателем. В последней редакции Федерального закона от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ дается более корректное определение лизинга как системы отношений: «Лизинг — совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга». При лизинге лизингополучатель имеет право выкупа имущества, передаваемого ему в рамках договора лизинга.

Соглашения о разделе продукции (СРП) являются самостоятельной формой партнерских отношений государства и частного сектора, близкой, но не относящейся к традиционной концессии, о которой речь пойдет ниже. Согласно российскому законодательству СРП является таким договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет инвестору — субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением, которое должно предусматривать условия и порядок такого раздела.

Участие частных компаний в капитале общественного (государственного и муниципального) предприятия может выступать в виде *акционирования* (корпоратизации) или создания *совместных пред-*

приятий при долевом участии сторон. Предпринимательская деятельность в акционерных обществах осуществляется на средства акционеров, в качестве которых могут выступать и субъекты государства. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений определяется долей в акционерном капитале. Чем ниже доля иностранных частных инвесторов в сравнении с государством, тем меньший спектр самостоятельных решений они могут принимать без вмешательства государства или учета его мнения. Риски распределяются пропорционально доле в капитале.

В России имеется несколько тысяч совместных государственно-частных предприятий. Основные из них — ОАО «Газпром» (доля государства — более 50%), ОАО «Роснефть» (доля государства — более 75%) и др. В целом дивиденды по акциям и доходы от прочих форм участия в капитале, находящихся в собственности Российской Федерации, принесли российскому федеральному бюджету в 2008 г. 53,2 млрд руб.

Наиболее развитой и институционально сложной формой ГЧП, подлежащей особому регулированию, является концессия. ***Концессия*** — это система отношений между, с одной стороны, государством или муниципальным образованием (концедентом) и, с другой стороны, юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру прав по владению, пользованию, а при определенных условиях и распоряжению государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые являются исключительным правом государства или муниципального образования.

В сравнении с другими формами хозяйственного партнерства государства и бизнеса имеют ряд преимуществ концессии. В концессиях частный сектор обладает более значительной степенью самостоятельности и свободы в принятии инвестиционных, административно-хозяйственных и иных решений. Границы свободы концессионера закрепляются в концессионном договоре (соглашении). Подписывая этот договор, концессионер соглашается на условия, выдвигаемые государством. Степень самостоятельности концессионера, как правило, не изменяется в худшую для него сторону в течение всего срока концессии. Кроме того, за закрепленные в договоре рамки разделения сфер, прав и обязанностей не могут выйти без существенных последствий для себя ни концедент, ни концессионер.

Особенностью концессии является то, что государство не вмешивается в текущую инвестиционную, производственную и административно-хозяйственную деятельность, а в партнерствах в форме участия в капитале государство присутствует постоянно.

Кроме того, согласно Федеральному закону «О концессионных соглашениях» (№ 115-ФЗ, принят Государственной Думой РФ 21 июля 2005 г.) концессионер имеет право на возмещение убытков, причиненных ему в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления или должностных лиц этих органов, в соответствии с Гражданским кодексом РФ (ст. 18, п. 2). Также ст. 20 этого Закона концессионеру предоставлены гарантии прав при неблагоприятном для него изменении законодательства.

Недостатки концессионных соглашений в основном связаны с тем, что концессии имеют продолжительные сроки, а следовательно, закрепленные в договоре положения могут быть изменены только по соглашению сторон или решению суда. Фиксирование системы отношений государства и бизнеса на длительную перспективу, детерминированность многих заложенных в концессионный договор положений приводят к отсутствию гибкости и динамичности, характерной для современной экономики.

28.2. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ГЧП В РОССИИ

В каждой стране имеются свои особенности рыночного механизма, правовой и нормативной базы, системы управления, которые предопределяют появление специфических, свойственных именно этой стране инструментов ГЧП. Как правило, традиционные формы ГЧП претерпевают определенные изменения с учетом своеобразия отношений национальной экономики. Часто появляются совершенно новые инструменты, до этого не использовавшиеся в мировой практике.

Россия, как всегда, идет своим путем в вопросе ГЧП. В 2006 г. в стране появились новые инструменты ГЧП: Инвестиционный фонд, особые экономические зоны и концессии. Из них основным является Инвестиционный фонд Российской Федерации.

Инвестиционный фонд

В соответствии со ст. 179.2 Бюджетного кодекса РФ, Инвестиционный фонд Российской Федерации — это часть средств федерального бюджета, подлежащая использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства. Функции по предоставлению государственной поддержки за счет средств Фонда вначале были возложены на Министерство экономического развития и торговли, а с 2007 г. они переданы Министерству регионального развития.

Постановлением Правительства РФ от 1 марта 2008 г. № 134 утверждены новые Правила формирования и использования бюд-

жетных ассигнований Инвестиционного фонда, устанавливающие цели, формы, условия и порядок предоставления государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Фонда для реализации инвестиционных проектов, комплексных инвестиционных проектов и концессионных проектов, имеющих общегосударственное, региональное или межрегиональное значение.

По состоянию на 1 января 2009 г. в рамках деятельности Инвестиционного фонда решениями Правительства РФ утвержден 21 проект, имеющий общегосударственное значение.

В условиях начавшегося в конце 2008 г. в стране экономического кризиса ситуация с финансированием крупных производственно-инфраструктурных проектов значительно осложняется. 12 января 2009 г. на заседании Президиума Правительства РФ Д.А. Козак заявил о том, что Правительственной комиссией по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение, проведена полная инвентаризация всех проектов, которые утверждены Правительством РФ, на предмет возможности и целесообразности их финансирования в 2009 г. из средств Инвестиционного фонда РФ.

Из 21 проекта, утвержденного ранее Правительством РФ в целях финансирования из Инвестиционного фонда, к реализации в 2009 г. были отобраны только 15 проектов, из которых только 6 финансировались в соответствии с принятыми ранее решениями по срокам и объемам, закрепленным в паспортах проектов. Два из них — автомобильные дороги, по которым в июле определены концессионеры («Строительство нового выхода на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва—Минск» и «Строительство скоростной автомобильной дороги Москва—Санкт-Петербург на участке 15-й км — 58-й км»).

Четыре проекта из других отраслей экономики:

1. «Комплексное развитие Нижнего Приангарья».

2. «Комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамск».

3. «Организация и производство интегральных микросхем на пластинах диаметром 300 мм с проектными нормами 65–45 нм».

4. «Реконструкция участка Оунэ—Высокогорная со строительством нового Кузнецовского тоннеля на участке Комсомольск-на-Амуре—Советская Гавань».

Судьба оставшихся проектов — серьезная реструктуризация, т.е. увеличение сроков выполнения, уменьшение объемов финансирования, перевод из статуса проектов государственно-частного партнерства на 100%-е финансирование из государственного бюджета.

Критерием такого отбора послужили уже вложенные государственные инвестиции в строительство, а также подтверждение частными инвесторами своих обязательств по финансированию объектов

за счет собственных средств в рамках концепции государственно-частного партнерства. В результате объем средств, который запланирован в федеральном бюджете в 2009 г. на финансирование за счет Инвестиционного фонда, сократился со 113 млрд до 64 млрд руб., т.е. почти в 2 раза.

В вопросе дальнейшего продолжения, приостановки или прекращения финансирования проектов из Инвестиционного фонда будет иметь значение множество политических и экономических факторов. Определяющими, с нашей точки зрения, будут стратегическое значение конкретного проекта для государства, перспективная потребность мировой экономики в том или ином сырье, готовность партнеров государства со стороны бизнеса продолжить их финансирование.

Особые экономические зоны

Особые экономические зоны (ОЭЗ) в Российской Федерации создаются в целях развития обрабатывающих отраслей национальной экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры. Согласно законодательству на территории страны могут учреждаться особые экономические зоны двух типов:

1) промышленно-производственные ОЭЗ;

2) технико-внедренческие ОЭЗ.

В декабре 2005 г. были созданы первые 6 особых экономических зон (ОЭЗ). Две из них — промышленно-производственные: в Липецкой области по производству бытовой электроники и Татарстане (Елабуга) по выпуску автомобилей и их комплектующих, а также высокотехнологичной нефтехимической продукции. Четыре ОЭЗ относятся к инновационным (технико-внедренческим) — в Московской области по разработке информационных и ядерно-физических технологий (Дубна), в Московской области по созданию и выпуску изделий микро- и наноэлектроники (Зеленоград), в Санкт-Петербурге по разработке высокотехнологичной продукции и в Томске по разработке новых материалов. Однако дальнейшее их развитие сопряжено с рядом трудностей и сложностей.

Формирование особых экономических зон идет достаточно противоречиво. Кроме созданных в 2005 г. новые технико-внедренческие и промышленно-производственные зоны не появляются, а начатые проекты ОЭЗ уже отстают в своем развитии от намеченных планов. Недостаточно активно осваиваются не только частные капиталовложения, но даже бюджетные средства, которые выделяются для ОЭЗ. Так, в 2006 г. на реализацию проекта ОЭЗ «Зеленоград» из федерального бюджета было выделено 1,4 млрд руб., а освоено только 50 млн руб. В ряд ОЭЗ медленно идут резиденты. Например, по состоянию на 22 февраля

2007 г. в ОЭЗ «Зеленоград» получили прописку только 2 резидента из ожидавшихся 15 компаний.

К созданию и работе ОЭЗ следует привлекать не столько финансовые ресурсы государства, сколько активы и ноу-хау крупнейших отечественных банков, которые являются более гибкими структурами, чем органы государственного управления, а также в отличие от государства обладают современными финансовыми инструментами инвестирования. Государство же должно оставить за собой только меры регулирования, стимулирования и гарантирования деятельности резидентов ОЭЗ.

Концессии

Концессии в России регулируются Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Статьей 4 Закона определены объекты государственной собственности, которые могут быть переданы в концессию: автомобильные дороги, мосты, путепроводы, тоннели, другая дорожная инфраструктура, объекты железнодорожного транспорта, объекты трубопроводного транспорта, морские и речные порты (в том числе гидротехнические сооружения портов, объекты их производственной и инженерной инфраструктуры), морские и речные суда, аэропорты, объекты по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии, коммунальное хозяйство (в том числе: водо-, тепло-, газо- и энергоснабжение, водоотведение, очистка сточных вод, переработка и утилизация (захоронение) бытовых отходов), метрополитен и другой транспорт общего пользования, объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта, отдыха и досуга.

В 2009 г. в России подписаны первые договоры концессии в сфере дорожного хозяйства (табл. 28.2). В остальных отраслях пока такой практики нет.

Концессионные соглашения подписаны в рамках Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Тем не менее в стране уже давно существуют нелегитимные платные дороги, т.е. дороги, по существу, переданные в концессию. Появились они задолго до принятия этого Закона.

В Псковской области, например, с весны 2002 г. эксплуатируется ряд участков дорог общей протяженностью 226 км, за проезд по которым взимается плата с автомобилей, зарегистрированных в других регионах. В Липецкой области на федеральной автомобильной дороге «Дон» имеется участок в обход села Хлевное, проезд по которому платный с 1999 г. В Алтайском крае 7 лет функционирует на платной основе участок автомобильной дороги «Алтай—Кузбасс» протяженностью 137 км.

Таблица 28.2

Первые российские дорожные концессии

	Строительство нового выхода на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва—Минск	Строительство скоростной автомобильной дороги Москва—Санкт-Петербург на участке 15-й км — 58-й км
Концессионер	Консорциум ОАО «Главная дорога» (сформирован управляющей компанией «Лидер») в составе: Газпромбанк, Стройгазконсалтинг, португальская *Brisa*, австрийская *Alpine* и испанская *FCC Construction*	ООО «Северо-западная концессионная компания» (учредитель: французский холдинг «*Vinci*»)
Дата подписания концессионного соглашения	17 июля 2009 г.	27 июля 2009 г.
Срок строительства	2 года	3 года
Стоимость, млрд руб., В том числе: Инвестфонд РФ	25,7	66 30

28.3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ НОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГЧП

Главными институциональными условиями становления, развития и регулирования ГЧП в России следует считать нормативно-правовую базу и систему управления. В рыночной экономике хозяйственные отношения основываются практически исключительно на нормах права. Доминанта права — абсолютна. Подключение частного сектора к хозяйственным процессам в сфере государственной собственности требует значительного изменения законодательства и институциональной среды в целом.

Структурообразующим для ГЧП в нашей стране является Федеральный закон «О концессионных соглашениях». Он является законом прямого действия. Это означает, во-первых, необходимость его конкретизации в других законах и подзаконных нормативных актах, а во-вторых, что он может быть применен любым субъектом государства в отношении своей собственности, указанной в ст. 4, сразу после вступления его в силу.

Однако пока концессионный процесс в России идет с большими трудностями. Главная причина этого состоит в медленной разработке подзаконной нормативной базы, которая бы регулировала кон-

цессионную систему отношений. Лишь в середине 2006 г. специальными постановлениями Правительства РФ были приняты Типовые концессионные соглашения по отдельным отраслям: автомобильным дорогам (постановление Правительства РФ от 27 мая 2006 г. № 319), железным дорогам (№ 744), морским и речным портам (№ 745), морским и речным судам (№ 746), гидротехническим сооружениям (№ 747), коммунальной инфраструктуре (№ 748).

В то же время в стране постепенно разворачивается законотворческая деятельность в сфере ГЧП и на региональном уровне. Так, 20 декабря 2006 г. правительством Санкт-Петербурга был принят закон «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». Он предназначен для реализации социально значимых проектов, привлечения частных инвестиций в экономику города, повышения качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям. Этот закон конкретизирует положения Федерального закона «О концессионных соглашениях» и является его развитием.

По Инвестиционному фонду принят ряд регулирующих его деятельность нормативных актов, в частности, постановления Правительства РФ от 1 марта 2008 г. № 134 «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» и от 23 ноября 2005 г. № 695 «О Правительственной комиссии по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение». Разработаны многочисленные методические положения. Готовятся проекты постановлений Правительства РФ «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий за счет Инвестиционного фонда Российской Федерации», а также «Об утверждении Порядка контроля и мониторинга инвестиционных проектов, получивших государственную поддержку за счет Инвестиционного фонда Российской Федерации».

Формирование правовой основы регулирования особых экономических зон идет также успешно. 22 июля 2005 г. был принят Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», создано Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ). Однако в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 5 октября 2009 г. № 1107 РосОЭЗ было упразднено и все его функции переданы Министерству экономического развития. Также Минэкономразвития России является правопреемником РосОЭЗ, в том числе по обязательствам, возникшим в результате исполнения судебных решений.

Появление нормативно-правовой базы по ОЭЗ дало импульс к активизации инвестиционной политики на региональном и муниципальном уровнях. Статус ОЭЗ предполагает льготы компаниям-операторам (резидентам) по трем направлениям экономической политики: налоговые и таможенные льготы, государственное финан-

сирование инфраструктуры, снижение административных барьеров. Сочетание этих инструментов представляет собой типичный пример государственно-частного партнерства и делает режим ОЭЗ привлекательным для бизнеса.

Во многих министерствах (экономического развития, транспорта, регионального развития, культуры и массовых коммуникаций) созданы экспертные советы по государственно-частному партнерству. Через них, в частности, проходят утверждение проекты, претендующие на получение средств Инвестиционного фонда РФ.

Серьезная система управления и регулирования разработана для Инвестиционного фонда. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» содержит порядок предоставления бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ для реализации инвестиционных проектов, комплексных инвестиционных проектов и концессионных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства (далее — проекты), а также устанавливает этапы и процедуру отбора проектов, основные требования к представленной документации и проведению контроля и мониторинга хода их реализации.

В нем также определено, что государственная поддержка предоставляется в формах:

а) осуществления бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности Российской Федерации, включая финансирование разработки проектной документации на объекты капитального строительства, подготовки и проведения конкурсов на право заключения концессионного соглашения, в том числе подготовки конкурсной документации, а также финансирование работ по подготовке территории строительства, включая выкуп земельных участков;

б) предоставления субсидий бюджетам субъектов РФ на софинансирование объектов капитального строительства государственной собственности субъектов РФ, бюджетные инвестиции в которые осуществляются из бюджетов субъектов РФ, или на предоставление соответствующих субсидий из бюджетов субъектов РФ местным бюджетам на софинансирование объектов капитального строительства муниципальной собственности, бюджетные инвестиции в которые осуществляются из местных бюджетов;

в) предоставления субсидий на софинансирование разработки проектной документации на объекты капитального строительства государственной собственности субъектов РФ, предполагаемые к реализации в рамках концессионных соглашений, или предоставления соответствующих субсидий из бюджетов субъектов РФ на софи-

нансирование разработки проектной документации на объекты капитального строительства муниципальной собственности, предполагаемые к реализации в рамках концессионных соглашений;

г) направления бюджетных ассигнований в уставные капиталы открытых акционерных обществ, в том числе путем участия в их учреждении;

д) предоставления государственных гарантий Российской Федерации в обеспечение исполнения обязательств в части возврата основного долга по заимствованиям коммерческих организаций, осуществляемым в форме кредита, привлекаемого в кредитных организациях;

е) направления в инвестиционные фонды, создаваемые в субъектах РФ.

Проекты, соответствующие установленным критериям и имеющие положительные заключения, рассматриваются Инвестиционной комиссией по отбору инвестиционных проектов, созданной при Министерстве регионального развития. Она формирует перечень инвестиционных проектов и передает его для рассмотрения в Правительственную комиссию. Проекты, отобранные Правительственной комиссией, включаются в перечень инвестиционных проектов для предоставления государственной поддержки за счет средств Фонда. Данный перечень, а также паспорта отобранных проектов, подлежат утверждению Правительством РФ путем издания соответствующего распоряжения. Распоряжение Правительства РФ для ответственного исполнителя является основанием для заключения от имени Правительства РФ инвестиционного соглашения.

Для реализации Закона об ОЭЗ, осуществления функции по нормативно-правовому регулированию, созданию и управлению особыми экономическими зонами на территории Российской Федерации Приказом Министра экономического развития Российской Федерации от 24 ноября 2009 г. № 488 в структуре центрального аппарата Минэкономразвития России был создан Департамент особых экономических зон и проектного финансирования. Для координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, исполнительных органов государственной власти субъекта Российской Федерации, исполнительно-распорядительного органа муниципального образования, хозяйствующих субъектов по развитию особой экономической зоны, контроля за выполнением соглашения о создании особой экономической зоны, контроля за расходованием бюджетных средств, выделяемых на обустройство территории, а также для рассмотрения и утверждения перспективных планов развития особой экономической зоны, контроля за реализацией этих планов создается наблюдательный совет особой экономической зоны.

Выводы

1. В России используются как традиционные (государственные контракты, аренда, СРП и др.), так и специфические механизмы государственно-частного партнерства (Инвестиционный фонд, особые экономические зоны). Каждая из форм партнерства имеет общие и особенные черты, определяющие специфику нормативно-правовой и регулирующей базы.

2. Новые инструменты ГЧП, появившиеся в России в последние годы, включая концессии, — это только первый шаг в промышленной политике и государственном регулировании совместной хозяйственной деятельности государства и частных компаний.

3. Нормативно-правовое поле концессий как основной формы ГЧП в России развивается пока слабо и низкими темпами. Если для более простых в сравнении с концессиями форм ГЧП — аренды государственного имущества и совместных предприятий — нормативно-правовая база насчитывает сотни документов, то для концессий на федеральном уровне таких документов только два — закон и типовое соглашение.

4. Россия крайне нуждается в концепции и долгосрочной стратегии социально-экономического развития и государственно-частного партнерства, которая была бы рассчитана не на один год, а на десятилетия.

Термины и понятия

Государственно-частное партнерство
Концессия
Государственный контракт
Соглашение о разделе продукции
Лизинг
Совместные государственно-частные предприятия
Инвестиционный фонд
Особые экономические зоны

Вопросы для самопроверки

1. Каково экономическое содержание государственно-частного партнерства?
2. В каких формах проявляется ГЧП? В чем их общие черты и различия?
3. Что такое концессия?
4. Охарактеризуйте состояние нормативно-правового обеспечения концессий.
5. Что дает ГЧП государству, бизнесу, обществу?
6. Какие специфические механизмы ГЧП разработаны в России в последнее время?
7. Какие проекты финансируются из средств Инвестиционного фонда РФ?
8. Охарактеризуйте состояние и перспективы правового поля ГЧП в нашей стране.

Глава 29 МЕСТО И РОЛЬ КОРПОРАЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В системе вертикальных и горизонтальных отношений национальной экономики корпорация характеризует их единство, потому что в корпорации взаимодействуют различия формы собственности — государственные и рыночные, экономические и внеэкономические формы управления.

Корпорация может быть определена как форма организации частной и государственной предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики, характеризующаяся долевой собственностью, особым юридическим статусом, разделением функций собственника и управления и сосредоточением управленческих функций в руках менеджеров, работающих по найму.

На долю крупных корпораций (5–10) приходится более половины рынка в ряде отраслей.

Когда речь идет о современных российских корпорациях, чаще всего имеются в виду крупные открытые акционерные общества (ОАО) и закрытые акционерные общества (ЗАО), деятельность которых регламентируется законодательством, признающим за корпорацией статус юридического лица и закрепляющим отделение ответственности корпорации от ответственности ее членов (акционеров).

Корпоративная форма ведения бизнеса обладает рядом преимуществ по сравнению с партнерствами (товариществами), к которым следует отнести:

- максимальное обобществление капитала;
- возможность быстрого привлечения необходимых для деятельности финансовых ресурсов;
- ограниченная ответственность и юридическая независимость акционеров от рисков и последствий принятия рисковых решений управляющими корпорации;
- неограниченность масштабов бизнеса, максимально эффективное использование эффектов экономии от масштабов производства и синергии;
- возможность организации профессионального многоуровневого механизма управления;
- возможность активного позиционирования на рынках, диверсификации и интеграции деятельности.

Кроме того, конкурентные преимущества корпораций обусловливаются широкомасштабным финансированием научных исследований, относительной легкостью получения кредитов, а также государственной поддержкой, так как многие крупнейшие корпорации

считаются «национальным достоянием», подобным ОАО «Газпром», «Роснефть» и др.

29.1. АКЦИОНЕРНЫЙ МЕХАНИЗМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Корпорация может рассматриваться как форма организации бизнеса, в наибольшей мере соответствующая современному быстро меняющемуся рынку. Ее преимущества реализуются через акционерную форму организации бизнеса. Для привлечения капитала компания выпускает акции, что в случае привлекательности бизнеса и тем более перспектив его развития обеспечивает приток новых собственников компании, а следовательно, и финансовых средств.

Однако на пути расширения числа собственников путем дополнительной эмиссии акций есть и проблемы: увеличение числа собственников, дробление пакетов акций, находящихся в одних руках, приводит к снижению власти акционеров над менеджерами-директорами компании — по сути, агентами, нанятыми акционерами для управления корпорацией. В конце концов может получиться так, что интересы акционеров и менеджеров будут довольно сильно различаться.

Например, менеджеры в принципе не заинтересованы в глубоких, радикальных изменениях стратегии компании. Они сопряжены с рисками, отдача от них возможна только через несколько лет, они угрожают стабильности как социального, так и материального положения менеджеров высшего звена компании. Эта ситуация получила название «агентской проблемы».

Согласовывать интересы различных сторон призван совет директоров (наблюдательный совет).

Основной принцип формирования совета директоров состоит в создании управляющей группы, состоящей из лиц, не связанных деловыми или иными отношениями с менеджерами, однако достаточно компетентных, чтобы осуществлять надзорные функции от имени и по поручению акционеров, кредиторов и других заинтересованных групп.

Законодательство Российской Федерации к компетенции совета директоров относит:

- определение приоритетных направлений деятельности корпорации;
- размещение облигаций;
- вопросы изменения уставного капитала;
- определение дивидендов, выплачиваемых акционерам, премий и бонусов руководству корпорации и многое другое.

В мировой практике корпоративного управления представлены две модели советов директоров — американская, или унитарная, и европейская континентальная, или система двойных советов.

В соответствии с традициями американской системы руководящий деятельностью корпорации совет директоров состоит как из менеджеров, осуществляющих оперативное управление, так и из независимых директоров, не имеющих интересов в компании. Общая тенденция последнего десятилетия, призванная смягчить остроту «агентской проблемы» и лучше соблюсти баланс интересов различных заинтересованных групп, состоит в увеличении числа независимых директоров компании. Так, в большинстве крупных американских корпораций примерно $^{2}/_{3}$ директоров являются независимыми директорами.

В отличие от американских, для европейских (прежде всего немецких) компаний характерно наличие наблюдательного и исполнительного советов, полномочия которых разграничены законодательством: исполнительный совет подотчетен наблюдательному, а в состав наблюдательного совета входят представители служащих и банков, тесно связанных с корпорацией.

В других странах может осуществляться модель управления, промежуточная между этими полюсами.

Например, в Японии, где формально реализуется американская модель корпоративного управления, большинство советов директоров состоят из действующих или бывших менеджеров высшего звена и не имеют в своем составе независимых директоров.

В России законодательно закреплена система двойных советов, но на практике представители высшего менеджмента, как правило, составляют большинство совета директоров, одновременно состоя членами осуществляющего оперативное руководство правления.

В том же ключе снижения потенциальной угрозы конфликта интересов собственников и управляющих компании лежит широко распространенная практика создания закрытых акционерных обществ (ЗАО), число которых в России непропорционально велико по сравнению с другими странами (например, ЗАО «Евроцемент груп», ЗАО «Евробетон» и т.д.). Дело в том, что небольшое количество акционеров при гарантии, что без их ведома распределение акций между пайщиками не изменится, могут реально контролировать все виды деятельности наемных топ-менеджеров, тем самым сводя значение «агентской» проблемы практически до нуля. Но такая ситуация не является устойчивой в долговременной перспективе, так как, с одной стороны, законодательство РФ ограничивает максимальное количество акционеров ЗАО 50 членами, в противном случае общество должно перейти на положение публичной компании или открытого акционерного общества (ОАО), а с другой — ЗАО не могут использовать основное преимущество публичных компаний — возможность широкого привлечения значительных денежных ресурсов для реализации масштабных проектов путем выпуска (эмиссии) акций и размещения их на рынке.

Однако решение о переходе к ОАО предполагает оценку выгод и издержек как для собственников компании, так и для перспектив ее развития.

С ***позиций акционеров-собственников*** выгоды могут быть представлены следующим образом:

- обеспечение свободной реализуемости акций. В ЗАО акции могут продаваться только одними членами общества другим; третьим лицам, не входящим в состав акционеров, акции продаются только после получении письменного отказа всех членов общества от их приобретения. В ОАО собственник акций сам решает, когда, кому и по какой цене их продать или заложить для обеспечения ссуд;
- рост рыночного курса акций. Часто бывает так, что курс акций после первичного предложения на рынке возрастает;
- возможность диверсификации индивидуальных портфелей акционеров. Последние могут продать часть акций сразу же после их публичного размещения и на вырученные средства приобрести активы других компаний, тем самым добиваясь рассеивания инвестиционного риска.

Наряду с этими вновь открывшимися преимуществами возникают и определенные проблемы для акционеров. В частности, внешние инвесторы обладают существенно меньшей информацией относительно положения дел в компании. Поэтому акционеры находятся в неравном положении: одни обладают такой важной («инсайдерской») информацией, другие — нет. На этой основе возможно возникновение и даже обострение противоречий между акционерами, что, скорее всего, отрицательно скажется на качестве принимаемых стратегических решений. С другой стороны, прежние собственники могут полностью утратить контроль над компанией, если какой-нибудь инвестор или группа инвесторов скупят на рынке достаточное количество акций для смены руководства. «Старые» акционеры могут попытаться обезопасить себя от такой перспективы, обеспечив выпуск акций с ограниченным правом голоса, однако в этом случае привлекательность таких акций в глазах потенциальных инвесторов может быть существенно ниже.

Выгоды от преобразования компании в публичную получают не только ее собственники, но и собственно компания как самостоятельный субъект рыночных отношений. Они проявляются в следующем:

- улучшение финансового положения. Продавая акции, компания приобретает дополнительные средства, которые улучшают ее финансовое положение. Последнее позволяет брать кредиты на более выгодных условиях, а успешная продажа акций дает возможность дополнительного размещения акций, часто даже по более высокой цене;

- появление надежного индикатора оценки стоимости компании. Если акции принадлежат ограниченному и фиксированному кругу акционеров, стоимость компании может быть оценена весьма приблизительно и часто с большой долей субъективизма. Публичное размещение акций позволяет через их котировку на рынке не только выявить стоимость компании, но и отслеживать ее изменения;
- рост нематериальных активов компании. Появление акций компании на рынке приводит к тому, что компания фигурирует в биржевых сводках, за ее деятельностью следят СМИ. Это обстоятельство можно с успехом использовать для повышения гудвилла компании, т.е. превышения ее рыночной стоимости над чистой балансовой стоимостью в результате роста таких нематериальных активов, как репутация на рынке, поддержка со стороны ключевых стейкхолдеров, объем клиентской базы и других подобных факторов, позволяющих компании приносить прибыль, большую, чем нормальная или базовая ставка прибыли аналогичных компаний, имеющих меньший гудвилл;
- использование акций для повышения мотивации менеджеров и других служащих компании. Здесь предполагается, что в качестве поощрения прежде всего менеджеры, а также другие служащие могут получать в виде премий акции компании, таким образом становясь ее собственниками;
- использование акций для поглощения. Корпорации нередко организуют дополнительную эмиссию акций с целью использования их как средства поглощения. В таких случаях имеется договор с собственниками поглощаемой компании, что в качестве компенсации они получат акции на льготных условиях (т.е. таких, которые обеспечат выгоду по сравнению с приобретением акций на рынке).

Преобразование компании в публичную наряду с несомненными преимуществами обладает и недостатками. В частности, изменение структуры управления и возникновение совета директоров приводит к утрате былого единства собственности и управления: руководители компании при принятии важных решений должны информировать совет директоров и испрашивать его разрешение на проведение таких решений.

В особо важных случаях (например, при слияниях, приобретениях других компаний, продаже активов, ликвидации бизнес-единиц и пр.) необходимо получить разрешение общего собрания акционеров, что замедляет процесс управления.

Также усложняет процесс управления требование открытости информации акционерного общества, необходимость регулярной публикации отчетов о прибылях и убытках, балансовых отчетов, пока-

зателей финансовой деятельности. Большая детализация этих сведений способна усилить привлекательность компании для инвесторов, но в то же время создать проблемы в конкурентной борьбе, проявляя ее намерения и планы для конкурентов. Наконец, преобразование компании в публичную связано с высокими трансакционными издержками. Так, например, комиссионные, выплачиваемые андеррайтерам, могут достигать 10% от цены предложения. Необходимо также учесть вознаграждения юристам, аудиторам-консультантам, регистрационные пошлины, типографские расходы, которые зависят от сложности подготовки регистрационных документов, степени участия юрисконсультов и аудиторов в их подготовке.

Оперативное управление осуществляет правление акционерного общества. Возглавляет правление генеральный директор, который обеспечивает выполнение текущих задач и осуществляет контроль текущей деятельности акционерного общества.

В состав правления входят также директор по производству, директор по финансам, секретарь общества, главный юрист, директора основных подразделений общества, а также другие лица, опыт и знания которых имеют большое значение для общества.

Права возглавляющего правление генерального директора чрезвычайно широки: он нанимает и увольняет сотрудников, за исключением должностных лиц, назначенных советом директоров, разрабатывает повестку дня заседаний совета директоров, организует работу по выполнению решений совета директоров и представляет последнему отчеты о выполнении этих решений. Он также управляет собственностью общества, включая его денежные средства, в рамках полномочий, установленных советом директоров и общим собранием акционеров, имеет право открывать банковские счета, необходимые для осуществления деятельности общества, действует от имени общества (включая подписание документов от имени общества) и представляет общество без доверенности при осуществлении сделок с внешними организациями, предприятиями и учреждениями, связанными с деятельностью общества.

29.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОРПОРАЦИЙ

Сложности и проблемы корпоративного управления по сравнению с другими формами групповой организации собственности с лихвой компенсируются экономическими преимуществами публичной компании, которые обеспечивает эффективное корпоративное управление и которые открывают перед компанией принципиально новые возможности развития бизнеса.

Прежде всего эффективная система корпоративного управления выступает как главный инструмент создания акционерной стоимо-

сти. Чтобы понять, как это происходит, определим стоимость акционерного капитала как стоимость компании за вычетом задолженности и прочих обязательств. Стоимость компании определяется как сумма инвестированного капитала и дисконтированной величины прогнозируемой экономической прибыли.

Экономическая прибыль, или ***экономическая добавленная стоимость*** (*economic value added — EVA*), в этом случае может быть определена следующим образом:

Экономическая прибыль (*EVA*) = Инвестированный капитал/ (*ROI — WACC*),

где *ROI* (*return on investment*) — рентабельность инвестированного капитала; *WACC* (*weighted average cost of capital*) — средневзвешенная стоимость привлеченного капитала (акционерного и заемного).

Отсюда следует, что акционерная стоимость компании определяется ее способностью минимизировать стоимость привлеченного капитала (*WACC*) и максимизировать отдачу от инвестированного капитала или собственных активов (*ROI*). Эффективное управление компанией предполагает использование обоих этих рычагов увеличения *EVA*.

Если система управления компанией эффективна, инвесторы готовы покупать акции по значительно более высокой цене, чем средневзвешенная стоимость акций компаний, работающих в отрасли. А это означает, что инвесторы соглашаются получать меньший возврат на капитал (*ROI*), вкладывая деньги в компании с эффективным корпоративным управлением, чем от вложений в компании с менее привлекательным имиджем корпоративного управления. Все это означает, что для компании снижается стоимость привлеченного капитала (*WACC*). Это позволяет ей осуществлять проекты, недоступные конкурентам из-за более высокой стоимости привлеченного капитала.

По этой же причине компании вынуждены раскрывать информацию о результатах своей деятельности и относительно стратегических планов. Такие «прозрачные» компании рассматриваются инвесторами как более надежные по сравнению с компаниями, скрывающими экономическую информацию.

Улучшению финансовых показателей компании способствует рост производительности или рентабельности инвестированного капитала (*ROI*), например, за счет рационального распределения между различными направлениями бизнеса (бизнес-единицами) ограниченных ресурсов компании, причем не только материальных (машины, оборудование, средства связи и пр.), но и нематериальных (талант и опыт руководителей, знания и навыки персонала), или лучшего управления рисками за счет большей прозрачности системы

согласования интересов акционеров, кредиторов и менеджеров, создания системы сдержек и противовесов, что также является функцией эффективной системы корпоративного управления. Кроме того, компания, обладающая возможностями привлекать большие ресурсы инвесторов, обладает преимуществами по отношению к конкурентам относительно масштабов и скорости реализации привлекательных с точки зрения прибыльности проектов, что, в свою очередь, ведет к созданию дополнительной акционерной стоимости.

Как показала практика, функционирование хозяйственных структур в форме корпораций дает ряд преимуществ по сравнению с единым унитарным предприятием:

1) возможность оптимизации технологической цепочки (от получения сырья до производства и реализации конечной продукции);

2) экономию на торговых операциях (общеприменимые материалы и оборудование, закупаемые оптовыми партиями);

3) хорошие перспективы диверсификации производства для снижения риска;

4) дотирование предприятий корпорации, ведущих разработку и освоение новой высокоэффективной продукции либо выходящих на новый рынок;

5) консолидация финансовой отчетности для выработки стратегии минимизации затрат, в том числе выплаты наименьших налогов;

6) укрепление конкурентных позиций, создание олигополии конкурентного преимущества совместно с партнерами и даже монополии на рынке определенного вида продукции и услуг.

29.3. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Для успешного функционирования корпораций в национальной экономике необходимо выполнение ряда условий: уважение к частной собственности; преобладание экономически активного населения, готового личными вкладами участвовать в развитии корпоративного сектора экономики; сосуществование различных форм собственности и их законодательная защита; наличие достаточного количества профессиональных менеджеров, специалистов в области корпоративного управления и квалифицированных работников; существование в экономике институтов, обеспечивающих нормальное развитие корпораций (например, таких, как рынок ценных бумаг).

Рассмотрим основные этапы становления и развития корпоративного предпринимательства в постсоветской России.

Первый этап развития корпоративной (акционерной) формы собственности охватывает период от конца 1990-х гг. до 1992 г. Он знаменуется развалом командно-административной системы хозяйство-

вания. Именно в этот период появляются первые крупные корпорации, такие, как «Газпром».

Корпорации этого периода возникали путем реорганизации крупных народнохозяйственных комплексов на базе созданных в советское время активов, а корпоративная среда этого периода была подобна системе партийно-хозяйственных активов, где все ключевые посты на предприятиях распределялись в соответствии с принципами принадлежности к партийно-хозяйственной номенклатуре и личными заслугами перед бюрократическим аппаратом управления советских времен.

На этом этапе закладывались основы корпоративных отношений между представителями директорского корпуса и структур, приближенных к партийно-номенклатурным органам управления, но уже появились ростки нарождающейся корпоративной среды. Появились первые коммерческие банки и частные страховые общества, т.е. помимо промышленного в России зародился финансовый капитал, который также требовал развития корпоративных отношений и структур.

Второй этап (с 1992 по 1998 г.) характеризуется чековой приватизацией и денежной приватизацией и возникновением первых финансово-промышленных групп.

Созданные в ходе приватизации крупных государственных предприятий акционерные общества уже можно было относить к корпорациям, но отсутствие акционерного законодательства, недооцененность имущества, а также неподготовленность менеджмента предприятий сводили корпоративное управление к традиционным методам управления, которые в исполнении плохо подготовленных к работе в условиях рынка менеджеров приводили к дальнейшему развалу и в конечном итоге к банкротству предприятий.

На основе взаимодействия банков, предприятий нефтегазового комплекса, других предприятий, продукция которых оставалась востребованной, начал складываться определенный корпоративный стиль взаимоотношений, характеризующийся отраслевым эгоизмом. Это сформировало негативное отношение населения к процессам реформирования экономики. Однако именно в этот период были заложены основы корпоративности среди новых предпринимательских структур, созданных молодыми предпринимателями, которые стояли перед альтернативой: или войти в кооперацию с бывшими государственными структурами, или противопоставить им цивилизованный бизнес, основанный на опыте зарубежных корпораций. К тому же на принимаемые в корпорациях решения начало влиять все полученное зарубежное образование в новых для российской экономики сферах: на финансовом и фондовом рынках, на рынке обязательств, в маркетинге, менеджменте. Начавшееся активное

взаимодействие западных и российских корпораций, их совместная работа на российском фондовом рынке неизбежно вели руководителей российских компаний к изучению и усвоению особенностей корпоративного управления.

В середине 1990-х гг. возникла законодательная база, обеспечивающая регистрацию вновь создаваемых акционерных обществ, функционирование рынка ценных бумаг, проведение денежной приватизации. В этот период активно формируется инфраструктура рынка: создаются инвестиционные корпорации и фонды, депозитарии и регистраторы, паевые инвестиционные фонды, страховые корпорации, аудиторские и консалтинговые фирмы, пенсионные фонды, а крупные зарубежные корпорации открывают в России свои филиалы, представительства или создают совместные фирмы.

В этот период активно развивается корпоративное управление и в регионах России. Регионы принимают местные законы, облегчающие инвестиционный процесс, создаются «свободные экономические зоны» с льготным налоговым режимом, объектами купли-продажи в соответствии с принятыми региональными законами становится земля и другие объекты недвижимости.

Третий этап развития корпоративного управления в России начался с внешнего и внутреннего дефолта в августе 1998 г. и продолжается по настоящее время. Этот этап начался с массового бегства капиталов из России и сопровождался напряженностью на валютном рынке наряду с практически полным отсутствием рынка корпоративных ценных бумаг, что сделало региональные финансовые инструменты единственным способом защиты от инфляции и получения дохода в России.

Сложность ситуации усугублялась слабой подготовленностью российских менеджеров высшего звена к использованию принципов стратегического управления, отсутствием навыков определения долгосрочных перспектив, определения приоритетов при привлечении капиталов и инвестиций, неумением понимать истинную мотивацию партнеров по бизнесу. На этом фоне шел дальнейший раздел и передел собственности, но уже с активным участием понимающих свои права акционеров.

Особые проблемы составляли коррупция, рейдерство, давление на бизнес криминалитета. Перед предпринимателями стояла не простая альтернатива: либо входить в контакт с мафиозными структурами и постепенно терять управление, либо строить такую систему корпоративных отношений, которая позволяла бы сохранить и контроль в управлении, и собственность. Практика показала, что первый путь оказался не только неэффективным, но и гибельным для молодого корпоративного бизнеса, в то время как компании, строившие свою деятельность на основе законов и норм, установленных гос

дарством, и развития государственно-частного партнерства, создавали «прозрачную» систему корпоративных отношений, задавая ориентиры для всей российской экономики.

Современными особенностями российских корпораций являются взаимодействие и интеграция банковского и промышленного капитала.

Однако финансовые ресурсы в экономике страны ограниченны, а спрос на них предъявляет не только промышленный сектор, но и сфера торговли, и другие отрасли экономики, имеющие различные риски и доходность. И именно расцветом торговли обеспечивался опережающий рост финансового сектора в 1990-е гг. Однако в условиях замедления роста торгового сектора, обострения в нем конкуренции и уменьшения прибыльности снизилась эффективность кредитования и повысились риски.

В настоящее время банки вынуждены обратить внимание на производственный сектор и инфраструктуру. Вместе с тем, чтобы уменьшить риски, необходимо иметь как можно более подробную информацию о финансовом положении предприятий в целом и возможность активного участия в их управлении. Организационная форма корпорации дает такую возможность. При этом, поскольку для банков важны не только прямые вложения, но и портфельные инвестиции, они заинтересованы в получении больших пакетов акций.

29.4. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ

Одной из самых эффективных форм корпорации являются ***финансово-промышленные группы*** (ФПГ) — объединения, представляющие собой совокупность юридических лиц, полностью или частично объединивших свои материальные активы на основе договора о создании финансово-промышленной группы.

Основой создания ФПГ, как правило, становится либо промышленная корпорация, либо банковская структура. Кроме этих двух основных составляющих в ФПГ имеются производственная и финансовая инфраструктуры, обслуживающие деятельность первых двух. Все они объединены тем, что имеют выгоду от совместной деятельности. ФПГ имеют особую значимость при организационных преобразованиях, поиске и подборе стратегических инвесторов; диверсификации основной деятельности и учреждении новых предприятий; усилении механизмов акционерного контроля за деятельностью технологически сопряженных производственных единиц.

В развитых зарубежных странах среди огромного многообразия форм взаимодействия партнеров есть традиционные концерны во главе с крупной промышленной корпорацией (*General Motors*, *General*

Electric) и группы, сформированные вокруг кредитно-финансовых институтов (*Morgan, Deutsche Bank AG*).

В России первые ФПГ стали формироваться с 1993 г. В условиях инвестиционного голода в России ФПГ создавались преимущественно в отраслях и под проекты, имеющие экспортную привлекательность, либо в высокомонополизированных (потенциально рентабельных) секторах экономики.

Корпорации играют важную роль в интеграции научного и производственного потенциалов. В развитых странах компаниями выполняется основной объем научных исследований и разработок: 80% — в Люксембурге, 77 — в Японии, 75 — в Корее, 68 — в Германии, 65% — в США.

Федеральный закон «О финансово-промышленных группах» (вступивший в действие в ноябре 1995 г.) содержал положения о государственной регистрации ФПК, государственных мерах поддержки. На начало XXI в. в целом совокупность ФПГ в России отличалась широкой диверсификацией. Охват ФПГ более 100 направлений деятельности в самых разнообразных отраслях содействовал стабилизации и оживлению российской экономики.

Сохранению и восстановлению производственных и кооперационных связей между Россией и ближним зарубежьем способствуют создаваемые транснациональные финансово-промышленные группы (ТФПГ). Они являются важнейшими из возможных путей восстановления единого экономического пространства, рационального использования всего созданного совместными усилиями потенциала.

В Федеральном законе «О финансово-промышленных группах» 1995 г. содержатся такие понятия, как «транснациональная финансово-промышленная группа» и «межгосударственная финансово-промышленная группа» (МФПГ).

К первым относятся ТФПГ, участниками которых являются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств — участников СНГ, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств либо осуществляющие на их территории капитальные вложения. В случае создания ТФПГ на основании межправительственного соглашения ей присваивается ***статус МФПГ.***

В 2007 г. Федеральный закон «О финансово-промышленных группах» 1995 г. был отменен. В настоящее время законодательством РФ не установлены дополнительные права или льготы для деятельности объединений юридических лиц, имеющих правовой статус ФПГ. Участники группы регистрируются как отдельные юридические лица в соответствии с Законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Однако признание Закона «О финансово-промышленных группах» утратившим силу не привело к ликвидации действующих ФПГ, деятельность ко-

торых в настоящее время регламентируется положениями Гражданского кодекса РФ и иными законодательными актами.

В России формирование корпоративного сектора происходит путем развития интегрированных бизнес-структур (ИБС). ИБС формируются преимущественно в форме *холдингов* и *стратегических альянсов*, в которых доминируют корпорации сырьевого сектора экономики. В России, к сожалению, законодательное определение холдинга до сих пор отсутствует.

Холдинги в определенной степени играют роль финансовых структур, призванных финансировать развитие производства в наукоемких корпорациях. На сегодня это, по существу, единственный реально действующий механизм перехода капитала из экспортно-сырьевого сектора промышленности в обрабатывающий.

Накопленный иностранный капитал в экономике России (общий объем инвестиций, произведенных с начала вложения с учетом погашения и переоценки активов и обязательств) составил в 2009 г. 268,2 млрд долл., что на 1,4% больше по сравнению с 2008 г. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе — 55,5% (на конец 2008 г. — 51,6%), доля прямых инвестиций составила 40,7% (46,3%), портфельных — 3,8% (2,1%).

Основными странами-инвесторами в 2009 г. стали Люксембург, Нидерланды, Кипр, Германия, Китай, Великобритания, Франция, Ирландия, Виргинские острова и Япония. На долю этих стран приходилось 82,8% общего объема накопленных иностранных инвестиций.

Большинство крупнейших российских частных компаний либо значительная часть пакета их акций зарегистрированы в офшорах. Через офшорные зоны продается и значительная часть экспортной продукции. В результате корпорации уходят от налогообложения. Часть прибыли, осевшая в офшорах, затем возвращается в Россию в виде иностранных инвестиций.

Уровень развития корпоративного управления оценивается международными консалтинговыми агентствами. Крупнейшим из действующих в России агентств, оценивающим рейтинги компаний, является международное рейтинговое агентство *Standard&Poor's*, которое оценивает российские корпорации по таким признакам, как влияние акционеров на принятие решений, структура собственности, информационная прозрачность, компетентность и независимость совета директоров, формально-процедурные аспекты управления и др.

В последние годы в рамках проекта «Национальный рейтинг корпоративного управления» российская компания Консорциум РИД — Эксперт РА» разработала и ввела в действие собственную

методику оценки. Национальный рейтинг корпоративного управления присваивается по шкале от «НРКУ 1» (низшая оценка) до «НРКУ 10» (высшая оценка) (табл. 29.1).

Таблица 29.1

Шкала рейтинга корпоративного управления

НРКУ 10 НРКУ 9+ НРКУ 9 НРКУ 8+	**Передовая практика корпоративного управления** Компания с НРКУ от 8+ до 10 имеет незначительные риски корпоративного управления. Компания, имеющая такой НРКУ, соблюдает требования российского законодательства в области корпоративного управления и в полной мере следует рекомендациям российского Кодекса корпоративного поведения, а также соблюдает значительное число рекомендаций международной передовой практики корпоративного управления
НРКУ 8 НРКУ 7+ НРКУ 7 НРКУ 6+ НРКУ 6	**Развитая практика корпоративного управления** Компания с НРКУ от 6 до 8 имеет низкие риски корпоративного управления. Компания соблюдает требования российского законодательства в области корпоративного управления, следует большей части рекомендаций российского Кодекса корпоративного поведения и отдельным рекомендациям международной передовой практики корпоративного управления
НРКУ 5+ НРКУ 5 НРКУ 4+ НРКУ 4	**Средняя практика корпоративного управления** Компания с НРКУ от 4 до 5+ имеет умеренные риски корпоративного управления. Компания соблюдает требования российского законодательства в области корпоративного управления, однако инициативы по внедрению базовых рекомендаций российского Кодекса корпоративного поведения носят незначительный характер
НРКУ 3+	**Низкая практика корпоративного управления** Компания с НРКУ от 1 до 3+ имеет высокие риски корпоративного управления. Компания допускает несоблюдение отдельных норм российского законодательства в области корпоративного управления, текущая практика корпоративного управления компании не соответствует большинству рекомендаций российского Кодекса корпоративного поведения

В конце 2007 г. были оценены более 70 компаний и лишь $^1/_3$ всех компаний были оценены на уровне «5» и выше. Рейтинг компаний за период 2008–2009 гг. представлен в табл. 29.2.

Эти данные свидетельствуют, что следует и в дальнейшем ожидать (по крайней мере в ближайшие годы) приток иностранных инвестиций в отрасли нефте- и газодобычи, связи и в металлургические отрасли, и известная «сырьевая» тенденция будет сохраняться до тех пор, пока и в других отраслях не будет достигнут уровень корпоративного управления отраслей-лидеров.

Таблица 29.2

Компании с передовой и развитой практикой корпоративного управления

Компания	Рейтинг	Динамика	Дата присвоения/ актуализации
«Водоканал Санкт-Петербурга»	HPKY7+	Подтвержден	12.01.2010
«Ростелеком»	HPKY8	Повышен	13.01.2010
«Северо-Западный Телеком»	HPKY8	Повышен	03.09.2009
«Уралсвязьинформ»	HPKY8	Повышен	25.12.2009
«Центртелеком»	HPKY8	Повышен	28.08.2009
Авиакомпания «Ютэйр»	HPKY6	Подтвержден	12.01.2010
АФК «Система»	HPKY7+	Подтвержден	21.12.2009
Группа «Белон»	HPKY5+	Повышен	08.09.2008
ЗАО «МИЭЛЬ»	HPKY6+	Присвоен	25.12.2008
ИК «РУСС-ИНВЕСТ»	HPKY7+	Подтвержден	11.08.2009
МРСК Волги	HPKY6+	Повышен	03.02.2010
МРСК Северного Кавказа	HPKY6+	Присвоен	15.05.2009
МРСК Урала	HPKY6+	Повышен	23.12.2009
МРСК Центра	HPKY7	Подтвержден	21.08.2009
НГК «Славнефть»	HPKY6	Подтвержден	23.07.2008
ОАО «Генерирующая компания»	HPKY7	Присвоен	12.02.2010
ОАО «КБ "Соцгорбанк"»	HPKY7+	Подтвержден	02.12.2009
Петербургская сбытовая компания	HPKY6	Присвоен	06.04.2009
РусГидро	HPKY7	Подтвержден	17.12.2009
Татэнерго	HPKY6	Подтвержден	26.03.2009
ТНК-ВР	HPKY6	Присвоен	18.07.2007

Корпорации, находящиеся под контролем государства, сосредоточены в основном в стратегически важных и связанных с экономической безопасностью отраслях экономики. К ним относятся, например:

- ОАО «Корпорация "Тактическое ракетное вооружение"». Объединяет предприятия оборонного комплекса, крупных разработчиков вооружения. 100% акций принадлежит государству;
- Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК). В рамках ОАК будут объединены российские производители военной и гражданской авиатехники. Доля государства в корпорации должна составлять не менее 75% плюс одна акция. На сегод-

няшний день доля государства в созданной ОАК составляет свыше 90%. Ожидается, что в целях оперативного управления ОАК может быть поделена на три самостоятельных бизнес-структуры: гражданской, специальной и военной авиации;

- Объединенная судостроительная корпорация (ОСК). Задача ОСК — стимулировать развитие гражданского и военного судостроения. Формально она была создана в 2006 г., но включительно до 2009 г. осуществляются организационные мероприятия, происходит консолидация активов. В ее рамках планируется создать три государственных профильных холдинга, сформированных по территориальному принципу: ОАО «Западный центр судостроения», ОАО «Северный центр судостроения» и ОАО «Дальневосточный судостроительный судоремонтный центр». Новая корпорация будет контролировать буквально все стороны судостроения, в качестве направлений ее деятельности определены разработка и реализация новых судостроительных и судоремонтных технологий; технологическое обеспечение проектирования, строительства, ремонта и утилизации кораблей и судов в России и за рубежом. 100% ее акций будут находиться в федеральной собственности;
- Объединенная двигателестроительная корпорация, созданная в 2008 г. в составе промышленной группы «Оборонпром», в которой 51% акций принадлежит государству. В ее состав входят 15 крупнейших производителей двигателей для авиации, ракетносителей, газоперекачки.

Планируется, что на базе нижнетагильского Уралвагонзавода будет создан государственный бронетанковый холдинг, который объединит ряд профильных оборонных предприятий. Прорабатывается вопрос о создании общенационального энергомашиностроительного холдинга.

Управленческой структурой создаваемых корпораций являются ***холдинги***. Объединение государственного пакета акций управляющей компании позволит приступить к финансовому оздоровлению предприятий и создаст условия, чтобы научно-технический потенциал предприятий был поднят на должный уровень.

Консолидация государственных активов в рамках холдингов может осуществляться разными путями.

Во-первых, это объединение профильных активов — предприятий и акционерных обществ, контролируемых государством.

Во-вторых, государство выкупает необходимые ему активы по рыночной цене.

В-третьих, государство устанавливает контроль над корпорацией практически в любой отрасли, не выкупая контрольного пакета, а добившись лояльного управления ею через смену руководства, как это

практически произошло на ОАО АвтоВАЗ. Реорганизация началась с введения в высший менеджмент АвтоВАЗа представителей государственного «Рособоронэкспорта», затем была создана управляющая компания «Корпоративный центр АвтоВАЗ», а далее можно ожидать консолидации новых автомобилестроительных активов и преобразования АвтоВАЗа в крупный автомобилестроительный холдинг.

Все это делается прежде всего с целью ускорения роста национальной экономики и повышения ее глобальной конкурентоспособности. Это подтверждает легитимность государства в рыночной экономике — усиление государственного присутствия поможет исправить многие негативные последствия, связанные с провалом рынка. Прорыв России на мировые рынки могут совершить только крупные, сопоставимые с транснациональными, корпорации, либо созданные самим государством, либо работающие по правилам, согласованным с ним. Дальнейшее развитие корпораций будет во многом зависеть от целого ряда обстоятельств — от восприимчивости к инновационной экономике, принципиально новой технике и технологии, от развития НИОКР и знаний; от эффективного использования инструментов рыночной экономики; от разрешения противоречий между капиталом-собственностью и капиталом-функцией; от качества человеческого капитала и квалификации персонала; от мотивации персонала; от создания конкурентоспособной продукции; от социального потенциала корпораций.

29.5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДОХОД КОРПОРАЦИЙ

Доходы, образующиеся в результате осуществления корпорацией своей деятельности, представляют собой совокупность дохода от капитала как собственности и капитала как функции. В инновационной экономике обостряются противоречия между капиталом-собственностью и капиталом-функцией.

В денежном выражении предпринимательский доход можно рассчитать исходя из данных отчета о прибылях и убытках — формы № 2 по Общероссийскому классификатору управленческой документации (ОКУД). Согласно данной форме прибыль (убыток) компании до налогообложения складывается как прибыль (убыток) от продажи товаров, продукции, работ, услуг с учетом сальдо по операционным и внереализационным доходам и расходам. Результирующей является строка о размере чистой (нераспределенной) прибыли (убытка) отчетного периода, т.е. прибыли за вычетом налога на прибыль и иных аналогичных платежей с учетом сальдо по чрезвычайным доходам и расходам.

В этой связи следует также отметить, что показатель доходов населения от предпринимательской деятельности, фигурирующий в

официальной статистике денежных доходов населения, отражает лишь доходы от индивидуальной предпринимательской деятельности, т.е. не имеет отношения к доходу корпораций.

В современной экономике России в крупных корпорациях возрастает роль прибыли в единстве интересов собственников и менеджеров, разрешении противоречий между ними. Можно выделить три этапа. На первом собственник и топ-менеджер существуют как единое целое (собственник получает предпринимательский доход единолично, а менеджер является наемным работником). На втором этапе при переходе к экономике инновационного типа функции собственника и менеджера разъединяются, что ведет к противоречиям между ними (предпринимательский доход делится на доход собственника — дивиденды, капитализация акций и доход менеджера — жалованье, бонус, опцион, грант акций). На третьем этапе при сохранении этого противоречия усиливается необходимость интересов собственника и менеджера. Формы доходов собственников и менеджеров дополняются новыми видами, такими, как опцион, гранты акций, а прежние формы доходов менеджеров и собственников наполняются новым содержанием, которые обеспечивают это единство. Благодаря опционам и грантам менеджер из наемного работника становится собственником, в таком случае он обеспечивает единство собственников и менеджеров, обеспечивает общность корпоративных интересов и объединяет в своей деятельности интересы менеджера и для собственника в прибыли.

На втором и третьем этапах собственник не в состоянии самостоятельно контролировать усложняющиеся процессы производства, распределения, сбыта и управления, формирования бюджета корпорации и финансовых потоков. Наряду с рентой собственника у топ-менеджеров образуется особая рента — ***управленческая рента***, основу которой составляет особая форма монополии — ***монополия управления***. Источником этого дохода является собственность на нематериальные активы, куда включаются знания, квалификация и интеллектуальная собственность. Эта рента является особой формой предпринимательского дохода. Управленческая монополия возникает как источник дополнительной прибыли корпорации, которая становится одним из важнейших доходов менеджеров.

Большую роль в формировании доходов топ-менеджеров занимают *бонусы*, размеры которых находятся в прямой зависимости от личного вклада менеджера в повышение эффективности работы корпорации.

Дивиденды объединяют все группы собственников корпорации, начиная от миноритариев и заканчивая элитой, которая обладает контрольными пакетами акций.

Опционы акций представляют собой права покупки определенного количества акций фирмы по обусловленной цене в течение опреде-

ленного периода. Так, например, топ-менеджер имеет право держать акции у себя или продать их и получить разницу между ценой, по которой он их купил, и текущей рыночной ценой.

Высшей формой поощрения топ-менеджеров являются *гранты на акции* — форма права на приобретение этих акций по определенной цене в определенный момент в будущем. Недостаток грантов на акции заключается в том, что они подлежат налогообложению в момент предложения, и стоят для корпорации за единицу больше, чем опционы акций.

В настоящее время в России значительная часть чистой прибыли олигархических корпораций идет на выплату дивидендов. В некоторых случаях сумма выплаченных дивидендов превышает сумму прибыли, а разница покрывается из резервного капитала. Особенно большие суммы дивидендов начислялись в начале финансово-экономического кризиса. В результате корпорации, оказавшиеся в тяжелом финансовом положении, различными путями получали помощь от государства.

В олигархических корпорациях очень высоки управленческие расходы: заработная плата и другие доходы высшего и среднего управленческого персонала, командировочные расходы, затраты на служебный транспорт, содержание офисов, представительские расходы и т.п. Эти расходы часто превышают средства, затраченные на оплату труда всего остального многотысячного персонала, занятого в корпорации.

Возрастание роли прибыли как социального мотива корпорации неразрывно связано с развитием отношений социального партнерства. Прибыль используется в качестве источника решения социальных проблем как внутри корпорации (льготное кредитование, оплата отпусков, предоставление автотранспорта, решение жилищных вопросов), так и за ее пределами, в рамках общенациональных, региональных и муниципальных программ. Формирование этих отношений зависит от создания на государственном уровне институциональных условий, способствующих не только повышению конкурентоспособности корпораций, но и усилению социальной ориентации их деятельности. К их числу относятся льготы в области налогообложения, разработка совместных государственно-частных программ социальных программ, федерального и регионального уровня, активное привлечение представителей крупного бизнеса к участию в системе первичного и непрерывного профессионального образования.

Важное значение в повышении социальных обязательств корпорации как внутри корпорации, так и за ее пределами будет играть использование зарубежного опыта ***эндаументов*** — создание в России так называемых фондов целевого капитала, прибыль от коммерчес-

кой и инвестиционной деятельности которых идет исключительно на благотворительные цели и не облагается налогами. Законодательное закрепление принципиально нового финансового организационного института позволит людям заниматься благотворительностью, гораздо более эффективно используя свои средства и делая это более «прозрачно».

Выводы

1. Переход к рыночной экономике в России характеризуется образованием корпораций как формы организации предпринимательской деятельности.

Корпорации, или крупные фирмы, находящиеся в коллективной собственности, характеризуются долевой собственностью, особым юридическим статусом, разделением функций собственника и управления, сосредоточением управленческих функций в руках менеджеров, работающих по найму. Высшей организационной формой корпорации являются финансово-промышленные группы (ФПГ), транснациональные ФПГ и интегрированные бизнес-группы (НБГ) — холдинги, стратегические альянсы и др.

2. В связи с наличием конкурентных преимуществ корпораций по сравнению с партнерствами (товариществами) они рассматриваются как решающий фактор отраслевого, регионального, национального экономического развития, как форма организации бизнеса, в наибольшей степени соответствующая современному высокотехнологичному и быстро меняющемуся рынку.

Ее преимущества реализуются через акционерную форму организации бизнеса.

3. За рубежом управление корпорациями наряду с менеджерами осуществляется также советами директоров (наблюдательными советами) и исполнительными советами. Советы директоров организуются по американской (унитарной), европейской континентальной (или системе двойных советов) или промежуточной модели.

4. В России законодательно закреплена система двойных советов. Оперативное руководство корпорацией осуществляет правление во главе с генеральным директором.

5. Эффективная система корпоративного управления выступает как главный инструмент создания акционерной стоимости.

6. Эффективный и устойчивый рост корпорации может быть достигнут только в условиях благоприятной среды, на которую активно влияет корпорация.

Термины и понятия

Андеррайтеры
Корпорация

Финансово-промышленная группа
Холдинг
Совет директоров
Акции
Дивиденды
Транзакционные издержки

Вопросы для самопроверки

1. Чем отличаются корпорации от других форм организации предпринимательской деятельности? В чем их преимущества?
2. Что такое «агентская проблема» и как она может быть смягчена?
3. В чем состоят экономические преимущества корпораций? Почему «прозрачные» компании выглядят более привлекательными для инвесторов?
4. Каковы причины возникновения и доминирования в корпоративном секторе экономики России финансово-промышленных групп?

Обеспечение высокой эффективности производственных и хозяйственных процессов объективно нуждается в дифференцированных по масштабам организационных структурах. Для некоторых из процессов наивысшая эффективность достигается лишь в рамках крупных предприятий (например, в обычной черной металлургии), для других, наоборот, в мелких. Крупные, средние и малые предприятия взаимодополняют друг друга, составляя единый комплекс национального хозяйства. Крупные предприятия не могут нормально функционировать без средних и малых. И наоборот, возможности и направления деятельности последних во многом обусловливаются состоянием крупного производства, крупного бизнеса, его воздействием на институциональную среду предпринимательства.

В рамках национальной экономики на текущие пропорции соотношения между крупными, средними и малыми предприятиями наиболее сильно влияют следующие факторы: уровень социально-экономического развития страны, ее место в мировом хозяйстве; научно-технический прогресс и специфика каждой из отраслей национального хозяйства; межотраслевые взаимодействия; состояние и проблемы социальной сферы. Эти пропорции постоянно изменяются.

Заметная в последние десятилетия тенденция снижение оптимальных размеров предприятий придает стимулы для опережающего развития именно малых и средних предприятий.

Современное малое и среднее предпринимательство занимает значительное положение в национальных хозяйствах как высокоразвитых стран, так и стран с развивающимися рынками (включая Россию). В высокоразвитых странах на него приходится более 95% отечественных субъектов хозяйствования, более половины производства ВВП, более половины общего числа занятых. Малое и среднее предпринимательство присутствует практически во всех сферах экономики, причем особенно оно заметно в сфере услуг, в общественном питании, в оптовой и розничной торговле, в легкой и пищевой промышленности.

30.1. КРИТЕРИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Критерии отнесения субъектов хозяйствования к категории малых предприятий достаточно прагматичны. Законодательное закрепление критериев отнесения субъектов предпринимательства к кате-

гории малых означает распространение на эти субъекты целого набора государственных мер поддержки. Критерии являются инструментами, с одной стороны, государственной политики формирования и поддержания оптимальной конкурентной среды, с другой — защиты отечественного товаропроизводителя, решения социальных проблем.

С позиций национального хозяйства, субъекты малого и среднего бизнеса — это особая группа относительно некрупных субъектов хозяйствования, работающих под патронажем государства и общества в особом, специально для них законодательно и организационно созданном благоприятном режиме. Государство и общество считают, что эта группа играет очень важную роль в решении определенных экономических и социальных проблем страны, и поэтому разными способами поддерживают входящих в нее субъектов хозяйствования.

Критерии отнесения предприятий к категории малых и средних не могут иметь жестких, раз и навсегда законодательно установленных количественных параметров. Не существует универсальных, единообразных для всех национальных хозяйств критериев официального количественного определения субъектов малого бизнеса. В зависимости от национальных интересов в каждой стране или в группах стран обосновываются и законодательно устанавливаются собственные критерии субъектов сферы малого и среднего бизнеса.

Обычно некрупные субъекты хозяйствования в законодательствах большинства стран мира критериально подразделяются на мельчайшие (от 1–3 до 15 занятых), малые (от 1– 9 до 100 занятых), средние (от 10 до 200–500–1000 занятых). В официальных страновых критериях к количеству занятых часто добавляются параметры типа объемов выручки, прибыли и т.п. Обычно критерии подразделяются по отраслям и видам деятельности. Существуют также и внешние признаки принадлежности к сфере малого бизнеса. К ним относится обязательность в доминирующей степени самостоятельного, независимого от других предприятий, государственных или общественных организаций владения собственником имущества своего предприятия. Иногда устанавливается еще и конкретная привязка деятельности субъекта малого бизнеса к определенной территории, месту. Выделяются также семейные, молодежные, женские малые предприятия, а также предприятия национальных меньшинств.

В России к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) законодательно отнесены внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных пред-

принимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц — суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия — до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства один раз в пять лет.

Постановлением Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» установлены следующие предельные значения выручки от ревлизации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС: микропредприятия — 60 млн руб.; малые предприятия — 400 млн руб.; средние предприятия — 1 млрд руб.

Все эти количественные параметры отнесения российских субъектов хозяйствования к категории малых и средних за последние 15 лет уже изменялись и, наверняка, будут еще изменяться неоднократно в зависимости от социально-экономических условий и возможностей российской государственности. Так, на 2013 г. законом определено изменение параметров предельных значений выручки МСП.

По ныне действующим критериям в России к началу 2009 г. по данным Росстата насчитывалось 1 052 319 микропредприятий —

юридических лиц с общим числом работников в 4605 тыс. человек; 282 651 малых предприятий (без микро-) — юридических лиц, с числом работающих 6217 тыс. человек; число средних предприятий составило 17 971. Число индивидуальных предпринимателей составило около 3,5 млн.

30.2. ФУНКЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

К народнохозяйственным и социальным функциям малого и среднего предпринимательства относятся: инновационность, противодействие монополизму и поддержание нормальной конкурентной среды, противодействие безработице и создание новых рабочих мест, повышение совокупного дохода широких слоев населения и, соответственно, расширение потребительского спроса, повышение профессиональной активности, взращивание предпринимательских навыков, духа, традиций как очень существенного института гражданского общества, формирование среднего класса как основы социально-политической стабильности нации.

В последние два-три десятилетия малые и средние предприятия прочно заняли место лидера прорывных научно-технических разработок. В приложении к таким инновационным предприятиям возник новый термин — венчурный (рисковый) бизнес. Смысл его заключается в организации в форме малого предприятия группы исследователей, инженеров, ученых для разработки той или иной научной идеи, проекта. В случае успешной апробации идеи и доведения ее до состояния «научно-проектный продукт» прибыль небольшого предприятия на несколько порядков превосходит среднеотраслевой уровень. Широко известны ныне крупнейшие и преуспевающие фирмы, в частности «Майкрософт» и «Ксерокс», выросшие из венчурных малых предприятий. Правда, в подавляющем большинстве случаев (в соотношении от десяти до ста к одному) венчурное малое предприятие банкротится, распадается, так и не получив позитивных результатов. Именно поэтому такой вид предпринимательской деятельности называется рисковым.

Часто венчурные малые предприятия создаются при финансовом участии крупных фирм, концернов. Руководство таких крупных предприятий правомерно считает, что это гораздо выгоднее, чем годами держать внутри своих структур малопродуктивные исследовательские коллективы. Финансирование (нередко безвозмездное) венчурных малых предприятий осуществляется также государством за счет бюджетных средств. Венчурная форма ведения прикладных научно-проектных разработок через малые предприятия на практике доказала свою высокую эффективность для национального хозяйства.

Инновационная компонента присутствует во многих направлениях деятельности малого и среднего бизнеса. Смысл безрисковой, «средней» инновационности заключается в активном внедрении, адаптации различных новых технологий и материалов, оправдавших себя наработок. Субъекты МСП предпринимательства оказываются своего рода «губкой», впитывающей и распространяющей на локальных рынках производственные и бизнес-идеи, уже успешно реализованные в других странах, регионах. Сверхприбыль от такой деятельности возникает для тех, кто нашел необходимую информацию и занялся распространением инноваций первыми. В такой инновационной деятельности малые предприятия за счет своей гибкости обычно опережают крупные предприятия. Очевидна большая польза для национальных хозяйств от всей инновационной деятельности малого и среднего бизнеса.

Крайне важно для национальной экономики то, что малые и средние предприятия стимулируют конкуренцию в сферах деятельности крупного бизнеса, противодействуют монополизму. Инновационность и гибкость малых и средних предприятий, высокий уровень конкуренции в самой сфере малого бизнеса позитивно воздействуют на все сферы хозяйственной жизни.

В малом и среднем бизнесе (за некоторыми исключениями, связанными с излишними административными государственными барьерами) практически отсутствуют препятствия для межотраслевого и внутриотраслевого перелива капиталов, движения рабочей силы. При этом любые просчеты крупных предприятий, включая установление и длительное поддержание монопольно завышенных цен, снижение качества, выпуск морально устаревшей продукции используется субъектами малого и среднего бизнеса для выхода на традиционные рынки сбыта продукции крупных компаний и отнятия у них части прибыли. Многие новые ниши на рынке, образующиеся в результате инновационных подвижек, или временно (по конъюнктурным причинам) опустевшие рыночные сегменты оказываются сферой опережающего приложения сил именно субъектов МСП. Тем самым малые и средние предприятия вносят свой позитивный вклад в обеспечение нормальной конкурентной среды в национальной экономике, подстегивают крупные предприятия к проведению регулярных модернизаций, к максимальному использованию, внедрению в производство и менеджмент новинок технического прогресса.

В малом и среднем бизнесе инвестиционный процесс является менее капиталоемким, чем в крупном.

Субъекты малого предпринимательства активно используют свое положение аутсайдера для организации рентабельной работы в тех сферах, которые не представляют финансового интереса для крупного бизнеса, но являются нужными обществу. Восстановление и

эксплуатация заброшенных нефтяных скважин, ведение всевозможных ремонтных работ, доставка товаров и ведение торговли в удаленных местах — все это сферы деятельности МСП.

Малый бизнес по своей природе привязан к локальным рынкам. Ведение хозяйственной деятельности для него всегда сопряжено с выстраиванием цепочек личных контактов, личных знакомств с поставщиками сырья, комплектующих, а главное — с потребителями продукции. Личные контакты позволяют субъектам малого бизнеса очень чутко ощущать спрос и быстро реагировать на его изменения. Крупные предприятия при всем арсенале средств, имеющихся в их распоряжении, такой возможности не имеют. Отметим, что средние предприятия, в отличие от малых, в своей деятельности обычно выходят за рамки локальных рынков и имеют налаженные межрегиональные хозяйственные связи с другими фирмами.

Малое и среднее предпринимательство играет роль социального демпфера. Оно способно вбирать в себя высвобождающуюся (особенно в периоды экономических депрессий) рабочую силу, повышать уровень благосостояния широких слоев населения, укреплять демократические институты общества, социальное партнерство, расширяет средний класс. Тем самым в современном обществе оно в немалой мере обеспечивает общую социальную стабильность как важнейший момент нормального, сбалансированного социального развития страны и ее национального хозяйства.

Кроме того, малые предприятия выполняют еще и функции социально-психологической помощи населению. Исследования показывают, что постоянные клиенты ходят в небольшие магазинчики, в мастерские не только для покупок или получения необходимых услуг, но и для живого общения с хозяином и работниками как со старыми знакомыми. Необходимость в такой психологической помощи возрастает во всех странах, причем особенно — в высокоурбанизированных центрах развитых стран.

Функция социально-психологической помощи, психологической адаптации для широких слоев населения, выполняемая малым бизнесом, обуслоалена его свойством совмещать в себе коммерческие принципы деятельности в условиях острой рыночной конкуренции с сохранением привычного уклада жизни, семейных и общинных ценностей. В этом смысле сфера МСП играет важную роль в обеспечении здоровья нации.

30.3. ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Для того чтобы малое и среднее предпринимательство с максимальной полнотой выполняло свои народнохозяйственные и со-

циальные функции, его развитие должно всячески стимулировать государство и общество.

В отличие от крупных, у малых предприятий нет средств и возможностей организовывать у себя информационные маркетинговые центры, перед ними всегда остро стоят проблемы нахождения кредитных средств, нет возможности обучать работников, повышать их квалификацию[1]. Даже элементарное ведение бухгалтерской отчетности для многих субъектов малого бизнеса, особенно для мельчайших из них, оказывается почти непреодолимым препятствием. В развитых странах на поддержку малого и среднего бизнеса ежегодно из национальных бюджетов выделяются суммы, эквивалентные сотням миллионов — миллиардам долларов (в первую очередь — в США и в Японии). Поддержка малого (и среднего) предпринимательства является составной частью государственной социально-экономической политики, направленной на достижение общенациональных целей.

Главными направлениями формирования благоприятной среды для деятельности субъектов малого и среднего бизнеса являются:

1. Законодательные и нормативные акты, ставящие сферу МСП в привилегированное положение, защищающие ее интересы перед крупным бизнесом и перед административным произволом государственных органов.

2. Финансовая поддержка, включая субсидии, льготное кредитование, налоговые льготы для разных категорий малого и среднего бизнеса, с особыми финансовыми льготами для начинающих предпринимателей. Тем самым стимулируется все более масштабное вовлечение населения в эту сферу.

3. Создание комплексов организаций инфраструктуры поддержки и развития малого бизнеса. Организации инфраструктуры занимаются оперативным предоставлением субъектам малого бизнеса финансовой поддержки и обслуживания, необходимой коммерческой и правовой информации, обучением кадров, предоставлением юридической помощи и правовой защиты. Они ведут техническое консультирование и обслуживание производства.

В качестве меры по обеспечению малых и средних предприятий необходимыми им офисными и производственными помещениями создаются бизнес-инкубаторы, просто комплексы помещений для субъектов малого бизнеса.

Специально для поддержки малого и среднего бизнеса организуются фонды поддержки, гарантийные фонды для льготного кредитования МСП, центры инновационной деятельности, центры маркетинга, центры промышленной субконтрактации и аутсорсинга, центры франчайзинга. Инфраструктурными организациями подыс-

[1] У средних предприятий здесь несколько больше возможностей.

киваются и предлагаются малым предприятиям новые бизнес-проекты. Ими ведется документация, бухгалтерское обслуживание малых предприятий, готовятся заявки на получение кредитов в банковских учреждениях. Содействие внедрению и освоению новой техники и технологий, совершенствованию систем управления производством и контроля качества, рекламе продукции; стимулирование кооперации малых предприятий, содействие в организации и развитии делового сотрудничества с зарубежными предприятиями и организациями — все это повседневная деятельность организаций инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

В состав государственных центров занятости, бирж труда обычно включаются отделы, занимающиеся переобучением безработных, предоставлением им консультаций и даже небольших финансовых средств с целью их профессиональной переориентации и направления в сферу малого и среднего бизнеса. Для стимулирования научно-технической инновационной деятельности малых предприятий создаются и получают государственное финансирование различные инновационные и венчурные фонды, создаются технопарки, промышленные парки. В задачи таких парков входит содействие сотрудничеству крупного, среднего и малого бизнеса в научно-технической и промышленной сферах с участием ведущих учебных и научных центров страны.

Большую роль в определении приоритетов поддержки малого и среднего предпринимательства, форм и методов этой поддержки играют общественные объединения предпринимателей сферы малого и среднего бизнеса. Общественные объединения предпринимателей являются неотъемлемым элементом цивилизованной рыночной системы хозяйствования. Их лоббистские усилия в обеспечении прав многочисленных малых и средних предпринимателей, участие на стороне работодателей в трехсторонних соглашениях с правительством и профсоюзами об уровне заработных плат работников давно стали обязательной нормой хозяйственной практики и социальной сферы ведущих стран мира. В общей структуре рыночных связок и противовесов объединения предпринимателей обеспечивают выработку совместных интересов, консолидацию сил и защиту прав малого и среднего бизнеса. Объединения предпринимателей обычно принимают активное участие в выработке и реализации финансируемых государством программ поддержки малого и среднего бизнеса. Объединения предпринимателей самостоятельно, на собственные средства выполняют функции организаций инфраструктуры поддержки МСП.

Объединения предпринимателей — институт саморегулирования, способный брать на себя функции контроля за теми или иными экономическими процессами, хозяйственными операциями в сфере

малого и среднего бизнеса. Многие функции контроля и регулирования, которые раньше выполнял аппарат государства, в настоящее время выполняются общественными объединениями предпринимателей (контроль качества продукции, контроль за бухгалтерской отчетностью субъектов МСП и т.п.). Это оказывается выгодным как государству, так и МСП, поскольку позволяет экономить значительные средства и время, делать сам контроль максимально результативным.

Пока Россия по уровню развития малого и среднего бизнеса и результативности системы его поддержки мало похожа на высокоразвитые страны. Но можно надеяться, что при правильной и эффективной государственной социально-экономической политике в общем русле движения к гражданскому обществу, нашей стране в относительно короткие сроки удастся добиться полновесного выполнения сферой российского МСП всего комплекса своих народнохозяйственных и социальных функций.

Выводы

1. Субъекты малого и среднего бизнеса в системе национальных интересов — это особая группа относительно некрупных субъектов хозяйствования, работающих под патронажем государства и общества в особом, специально для них законодательно и организационно созданном благоприятном режиме. Необходимость формирования особо благоприятных режимов для работы малых и средних субъектов хозяйствования является следствием, во-первых, заведомо неравных конкурентных возможностей крупных, средних и малых предприятий, во-вторых, тех позитивных функций, которые выполняет сфера МСП в национальной экономике.

2. Крупные, средние и малые предприятия взаимодополняют друг друга, составляя единый комплекс национального хозяйства. В рамках национальной экономики на текущие пропорции соотношения между крупными, средними и малыми предприятиями наиболее сильно влияют: уровень социально-экономического развития страны, ее место в мировом хозяйстве; специфика каждого из видов деятельности в национальном хозяйстве; межотраслевые взаимодействия; состояние и проблемы социальной сферы.

3. Критериями отнесения субъектов хозяйствования к категориям малых и средних чаще всего выступают численность занятых и объемы хозяйственного оборота, выручки, капитала и т.п. Не существует универсальных, единообразных для всех национальных хозяйств критериев официального количественного определения субъектов малого и среднего бизнеса.

4. К числу важнейших народнохозяйственных функций современного малого и среднего предпринимательства относятся: инноваци-

ность, противодействие монополизму и поддержание нормальной конкурентной среды, противодействие безработице и создание новых рабочих мест, повышение совокупного дохода широких слоев населения и, соответственно, расширение потребительского спроса, повышение профессиональной активности, взращивание предпринимательских навыков, духа, традиций как существенного института гражданского общества, формирование среднего класса как основы социально-политической стабильности нации. Важнейшей функцией современного малого предпринимательства является способность к созданию и распространению инноваций.

5. Для того чтобы малое и среднее предпринимательство с максимальной полнотой выполняло свои народнохозяйственные функции, его развитие должно всячески стимулировать государство и общество. Поддержка малого и среднего предпринимательства является составной частью государственной социально-экономической политики, направленной на достижение общенациональных целей. В высокоразвитых странах на поддержку малого и среднего бизнеса ежегодно из национальных бюджетов выделяются суммы, эквивалентные сотням миллионов — миллиардам долларов.

Термины

Аутсорсинг
Венчурный (рисковый) бизнес
Оптимальные размеры предприятий
Субъекты малого бизнеса
Субконтрактинг
Франчайзинг
Эффект крупного масштаба производства

Вопросы для самопроверки

1. Какие факторы влияют на соотношение малых, средних и крупных предприятий в национальном хозяйстве?
2. Какие характеристики обычно применяются в качестве критериев отнесения субъектов хозяйствования к категории «малые и средние»?
3. Какие народнохозяйственные и социальные функции выполняет малый и средний бизнес в национальной экономике?
4. Что является важнейшей функцией малого и среднего бизнеса в высокоразвитых странах и каково ее содержание?
5. Перечислите отличия положения малого и среднего бизнеса в России от малого бизнеса в высокоразвитых странах.
6. Назовите главные направления и меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.
   Какова роль общественных объединений предпринимателей в стимулировании развития малого бизнеса?

Раздел VI
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ, КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Глава 31 БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Государственные финансы представляют собой совокупность отношений по поводу формирования и распределения (перераспределения) финансовых ресурсов государственного (общественного) сектора экономики. Государственные финансы включают как систему фондов (фонды финансовых средств), так и отношения по поводу их формирования (налоговые отношения, отношения по поводу формирования неналоговых доходов от государственной собственности, оказания некоторых категорий государственных услуг, продажи материальных и нематериальных активов и др.) и дальнейшего использования (финансирования государственных расходов).

Процесс формирования и использования фондов государственных средств представляет собой вмешательство государства в экономику и хозяйственную деятельность экономических агентов. Как правило, это вмешательство несет на себе определенную смысловую нагрузку — государство в процессе налогообложения, продажи активов, расходования бюджетных средств, осуществления заимствований оказывает регулирующее воздействие на экономические процессы. Это воздействие принято называть ***бюджетным регулированием экономики***. Оно осуществляется в рамках определенного *бюджетного устройства*, и применяемые инструменты зависят от особенностей и характеристик *бюджетной системы* конкретного государства.

Для реализации поставленных государством задач разрабатывается и реализуется ***бюджетная политика***, которая имеет ряд составляющих: налоговая политика, политика государственные доходов, политика государственных расходов, политика государственных заимствований, государственная инвестиционная политика, государственная социальная политика и т.д.

31.1. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И БЮДЖЕТНОЕ УСТРОЙСТВО

Бюджетная система является подсистемой финансовой системы любого государства и представляет собой совокупность отношений, регулируемых нормами права, по поводу формирования и исполнения государственного бюджета и бюджетов различных негосударственных территориальных образований (муниципалитетов). В бюджетную систему, понимаемую в широком значении данного слова, принято также включать те фонды финансовых средств, которые в соответствии с правовыми нормами конкретного государства не относятся к бюджету, но находятся под управлением государства и за счет средств которых реализуются государственные функции (функции по предоставлению государственных или общественных услуг). К этой группе фондов, как правило, относятся государственные внебюджетные фонды социального назначения.

Структура бюджетной системы определяется формой государственного устройства, т.е. наличием, числом и статусом административно-территориальных образований и установленной в Конституции страны и иных нормативных актах системой распределения полномочий (доходных, расходных) между ними.

Для унитарного государства структура бюджетной системы будет иметь два основных уровня — государственный (государственный бюджет, государственные внебюджетные фонды) и муниципальный (муниципальные бюджеты и муниципальные (местные) внебюджетные фонды, если последние предусмотрены законодательством соответствующей страны). Необходимо отметить, что и в унитарном государстве местная составляющая бюджетной системы может иметь несколько уровней или компонентов.

Для федеративного государства бюджетная система будет иметь три уровня или три составляющих[1] — федеральную (федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды социального назначения, создаваемые на федеральном уровне), региональную (субъектов федерации) (бюджеты и внебюджетные фонды) и местную. Местная составляющая бюджетной системы также может иметь несколько уровней или компонентов.

Российская Федерация представляет собой государство с федеративным характером государственного устройства, и ее бюджетная система складывается из трех уровней — федерального, регионального (субъектов Российской Федерации) и местного (рис. 31.1).

Федеральный бюджет представляет собой форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения

---

[1] В некоторых странах термин «уровни» для обозначения составляющих бюджетной системы не применяется, а используются иные определения (например, «ветви» — ветви власти, ветви бюджетной системы).

Рис. 31.1. Структура бюджетной системы РФ

задач, функций и полномочий, возложенных на Федерацию. За счет средств федерального бюджета предоставляются государственные (общественные) услуги, обязанность по оказанию которых Конституцией РФ возложена на Федерацию.

Региональные бюджеты (бюджеты субъектов Федерации) представляют собой фонды денежных средств, предназначенные для обеспечения задач, возложенных на субъекты РФ, а местные бюджеты — фонды денежных средств, за счет которых финансируется предоставление тех общественных услуг, обязанность по оказанию которых возлагается на муниципальные власти.

В основе построения российской бюджетной системы лежат принципы, установленные Бюджетным кодексом РФ (гл. 5) и включающие:

- *принцип единства* бюджетной системы, который означает единство бюджетного законодательства Российской Федерации, единство организации и форм функционирования бюджетной системы Российской Федерации;
- *принцип разграничения доходов и расходов* между бюджетами разных уровней предполагает законодательное разграничение от-

ветственности по финансированию расходов и порядка формирования доходов бюджетов различных уровней;

- *принцип самостоятельности* бюджетов означает право и обязанность бюджетов различных уровней самостоятельно обеспечивать сбалансированность бюджетов за счет собственных ресурсов, осуществлять бюджетный процесс;
- *принцип равенства бюджетных прав* субъектов Российской Федерации, муниципальных образований предполагает функционирование бюджетов всех субъектов Федерации и муниципальных образований на основе единых для всех общих принципов и правил, установленных Бюджетным кодексом;
- *принцип полноты отражения доходов и расходов* означает, что доходы и расходы всех бюджетов должны быть отражены в отчетности в соответствии с действующим законодательством в полном объеме;
- *принцип сбалансированности* бюджета требует, чтобы объем расходов каждого из бюджетов полностью покрывался имеющимися доходами и источниками финансирования дефицита;
- *принцип эффективности и экономности* использования бюджетных средств требует, чтобы при формировании и исполнении бюджетов результат достигался с помощью наименьшего объема финансовых средств;
- *принцип общего (совокупного) покрытия* расходов означает, что общая сумма расходов бюджета должна покрываться за счет всей имеющейся суммы доходов и источников финансирования дефицита (доходные источники не должны закрепляться за какими-то конкретными видами расходов);
- *принцип гласности* требует обязательного опубликования в открытой печати утвержденных законов о бюджетах всех уровней;
- *принцип достоверности* бюджета требует достоверности прогноза социально-экономического развития, который лежит в основе каждого из бюджетов, и реалистичности прогноза доходов;
- *принцип адресности* и целевого характера бюджетных средств предполагает, что бюджетные ресурсы выделяются в распоряжение конкретных получателей бюджетных средств с обозначением направления их на финансирование конкретных целей.

31.2. МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Центральным звеном регулирования национальной экономики является государственный бюджет. Государственный бюджет формируется для того, чтобы государство могло реализовать возложенные на него обществом функции — предоставление государственных (об-

щественных) услуг. Формирование фондов денежных средств связано прежде всего с необходимостью профинансировать государственные (или общественные) услуги — национальную оборону, правоохранительную деятельность, судебную систему, деятельность, связанную с охраной окружающей среды, систему социальной защиты населения и другие виды коллективно потребляемых общественных услуг. Кроме того, государство, как правило, финансирует еще целый ряд услуг, которые могут быть оценены как смешанные (коллективно потребляемые и индивидуально потребляемые, или индивидуально потребляемые, но имеющие общественно значимые последствия[1]), в частности, систему здравоохранения, систему образования и некоторые другие виды услуг.

В процессе формирования государственного бюджета (аккумулирования его доходов) и расходования средств бюджета возникает сложная система воздействия государства на экономику в целом через изменение поведения экономических агентов.

С определенной долей условности первое направление (непосредственное бюджетное финансирование и изъятие части финансовых ресурсов у экономических агентов) может быть названо прямым государственным регулированием, а второе (воздействие на поведение экономических агентов) — косвенным.

Не всегда возможно провести четкую грань между первым направлением (прямым государственным воздействием) и вторым (косвенным). Совокупность этих двух направлений формирует систему государственного или бюджетного регулирования экономики. Так, государство, выбирая тот или иной способ, ту или иную форму аккумулирования бюджетных средств выбирает одновременно и инструмент и основные формы воздействия на экономику. Не всегда наиболее эффективный с точки зрения объемов полученных бюджетных средств способ будет приемлемым с точки зрения его косвенного воздействия на поведение экономических агентов.

Бюджетное регулирование должно обеспечивать устойчивое динамическое равновесие не только собственно бюджетной системы и системы общественных финансов, но и равновесие (и устойчивое поступательное развитие) всей экономики в целом. Бюджет и бюджетная система, формируя центральное ядро национальной экономики, оказывают мощное воздействие на иные секторы — сектор реальной экономики (сектор нефинансовых организаций), финансовый сектор экономики, сектор домашних хозяйств и внешний для экономики сектор (внешний мир).

---

[1] Характер и виды общественных услуг, особенности их потребления и предоставления рассматриваются в рамках дисциплины «Экономика общественного сектора».

Рассмотрим более подробно основные инструменты и механизмы бюджетного регулирования.

Механизм бюджетного регулирования

В основе бюджетного регулирования лежит перераспределительная функция государственного бюджета. В процессе аккумулирования бюджетных ресурсов у каких-то экономических агентов (организаций и физических лиц) изымаются финансовые средства, а в процессе осуществления бюджетных расходов каким-то экономическим агентам эти средства возвращаются (в виде государственных пенсий, пособий, предоставления услуг и т.д.). Именно процесс перераспределения финансовых средств в экономике и возникающие на этой основе финансовые потоки (как прямо связанные с формированием ресурсов бюджетной системы, так и непосредственно с ней не связанные) формируют механизм бюджетного регулирования национальной экономики.

Основным показателем масштабов государственного вмешательства в экономику является доля доходов государственного бюджета в ВВП — доля доходов всех экономических агентов (юридических лиц и населения), которая перераспределяется через бюджетную систему.

На рис. 31.2 представлена динамика показателя доли доходов консолидированного бюджета России в ВВП в 1999–2009 гг. Как видно из приведенных данных, на протяжении последних лет имел место

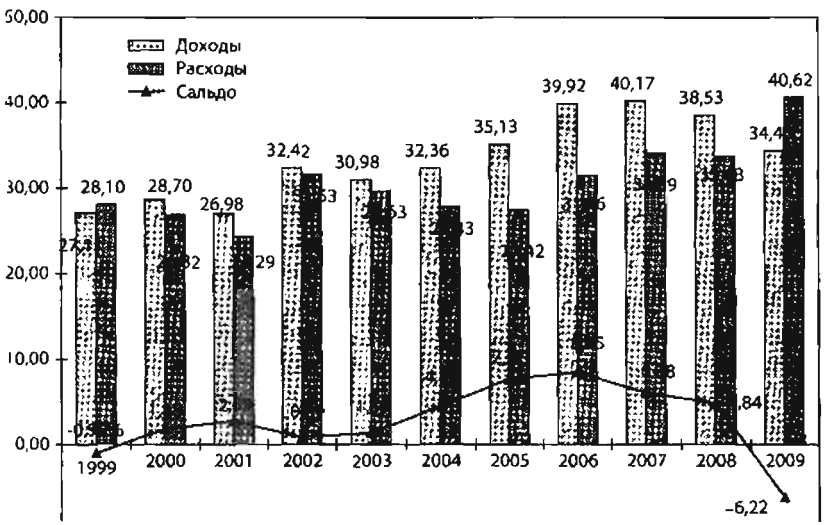

Рис. 31.2. Доходы, расходы и сальдо консолидированного бюджета России по отношению к ВВП (%)

рост доли бюджетных доходов в ВВП. Так, в 1999 г. этот показатель составлял 27,11% и увеличился к 2007 г. до 40,17%. В 2008 и 2009 гг. доходы бюджета относительно ВВП снизились — сказалось кризисное состояние экономики и падение доходов экономических агентов. Просматривается и отчетливая тенденция к росту расходов консолидированного бюджета России (с 28,10% ВВП в 1999 г. до 40,62% в 2009 г.).

Под механизмом бюджетного регулирования обычно понимают способ воздействия бюджета (как фонда денежных средств) на экономические и социальные процессы в экономике и обществе. Это воздействие осуществляется по нескольким направлениям.

Во-первых, в процессе формирования средств государственного бюджета формируются финансовые потоки, которые направляются от организаций и физических лиц в государственный и муниципальные бюджеты (бюджеты всех уровней бюджетной системы). Это преимущественно налоговые платежи, осуществляемые налогоплательщиками (юридическими и физическими лицами), а также различного рода платежи за оказание государственных услуг, продажи государственного имущества, штрафные санкции за нарушения действующего законодательства и некоторые другие.

Во-вторых, в процессе расходования бюджетных средств формируются финансовые потоки, исходящие из государственного бюджета. Получателями этих средств могут быть как физические лица (как правило, опосредовано через государственные организации, например при выплате пенсий, пособий на детей, заработной платы и т.д.), так и юридические лица — государственные организации при закупке необходимых товаров, работ и услуг. Это могут быть: электроэнергия, используемая в процессе эксплуатации зданий, расходы на жилищно-коммунальное хозяйство, компьютерная техника, транспортные средства, вооружения и специальная техника, научные исследования и их результаты и т.д. Как правило, эти расходы представляют собой так называемые государственные закупки или государственный заказ.

Увеличение объема государственных закупок соответствующим образом стимулирует развитие тех видов деятельности, производств и организаций, которые получают этих заказы. Для них существует достаточно устойчивый рынок с соответствующим объемом спроса. Эти организации, предприятия и производства в свою очередь предъявляют спрос на сырье, материалы, комплектующие, которые используются в производстве товаров по госзакупкам, нанимают работников, выплачивают заработную плату и т.д. Таким образом, эффект от осуществления государственных закупок отражается на всей экономике через взаимосвязанные отрасли и виды экономической деятельности. В итоге, как правило, оказывается, что общее

увеличение объема производства в национальной экономике превышает объем непосредственно осуществленных государственных расходов. Соотношение между объемом производства, который формируется в результате осуществления государственных расходов, и этими расходами (объемом расходов) называется ***мультипликатором бюджетных расходов***.

Различные виды государственных расходов имеют (могут иметь) и различные по значениям мультипликаторы. Значения мультипликаторов зависят от характера производства и конкретных видов закупаемых государством товаров, от того, насколько много поставщиков и какие именно виды деятельности необходимо активизировать для производства этих товаров.

В-третьих, существенную роль в процессе государственного регулирования национальной экономики играют государственные заимствования и проводимая политика государственного долга. Государственные заимствования представляют собой способ финансирования дефицита государственного бюджета.

Дефицит государственного бюджета — существенный элемент бюджетного регулирования. Так, его наличие означает, что государство осуществляет финансирование расходов в большем объеме, чем им было аккумулировано финансовых средств. Из этого следует, что в экономику страны через бюджетную систему поступает больше средств, чем изымается, т.е. объем перераспределяемых ресурсов увеличивается по сравнению с тем объемом, каким он был бы без дефицита. Государственный долг, формирующийся как результат дефицитного финансирования части расходов бюджетной системы, представляет собой инструмент межпоколенческого перераспределения (перераспределение между различными поколениями граждан) доходов и расходов. Финансирование расходов осуществляется сегодня за счет формирования государственного долга, а выплачивать проценты и погашать основную сумму долга придется следующим поколениям граждан страны. При прочих равных условиях общественные услуги, оказываемые государством ныне живущим поколениям, финансируются за счет доходов будуших поколений (дети и внуки будут впоследствии оплачивать расходы своих родителей и свои расходы в детстве). Это прямой или непосредственный механизм воздействия государственного долга и дефицитного финансирования на национальную экономику.

Кроме прямого механизма воздействия на экономику в процессе дефицитного финансирования бюджета и формирования государственного долга возникает и опосредованный механизм (или вторичный).

При осуществлении государственных заимствований заемщиком выступает государство (или субъекты Федерации), а займы могут

размещаться как на внутреннем (национальном) финансовом рынке, так и на внешних рынках. Процесс государственных заимствований (формы, методы, объемы, периодичность и другие параметры) является значимым фактором и инструментом регулирования национального финансового рынка, а через него и денежно-кредитного регулирования. Механизм воздействия государственных заимствований на общее состояние финансовых рынков и через них на состояние национальной экономики может быть упрощенно описан следующим образом.

Государство, осуществляя заимствования на финансовых рынках, предъявляет спрос на финансовые ресурсы наряду с иными заемщиками (предприятиями и организациями). Государство практически всегда имеет возможность выступать в роли более предпочтительного заемщика. Принято считать, что это надежный заемщик, поскольку возврат средств фактически гарантируется всеми доходами государственного бюджета. Чем больший объем средств заимствует с финансовых рынков государство для финансирования дефицита бюджета, тем меньше средств остается на этом рынке для иных заемщиков и, соответственно, повышается цена этих средств — повышаются процентные ставки. Чем меньше объем государственных заимствований, тем, при прочих равных условиях, будут ниже процентные ставки на финансовых рынках и тем больше предприятий и организаций получат возможность взять кредит (в форме банковского кредита или в форме облигационного займа). Таким образом, государство имеет возможность через осуществление заимствований воздействовать на уровень процентных ставок на финансовых рынках. Существенную роль в этом механизме играют и предлагаемые государством в процессе заимствований процентные ставки — они в значительной мере выступают ориентиром для всех остальных игроков финансовых рынков, поскольку формируют минимальный уровень ставок. Это связано с тем, что государство принимается рынком как абсолютно надежный заемщик, риски вложений в государственные ценные бумаги принято оценивать как минимальные (или вообще нулевые). Соответственно все остальные заемщики могут рассчитывать на процентные ставки, которые будут выше ставок по государственным бумагам на величину рисков невозврата займа, которые характерны именно для данного заемщика.

В результате возникает следующая цепочка: государство увеличивает спрос на финансовых рынках — процентные ставки на них повышаются — сокращается спрос на заемные средства со стороны частного сектора — отсутствие кредитных средств приводит к снижению темпов экономического роста. Эту цепочку можно продолжить и далее: снижение темпов экономического роста приводит к сокращению объемов налоговых доходов бюджета — дефицит уве-

личивается (если не происходит сокращение расходов) — спрос государства на финансовых рынках увеличивается — процентные ставки повышаются. Начинает раскручиваться инфляционная спираль.

В то же время, если государственные заимствования осуществляются для целей финансирования крупных государственных инвестиционных программ, то воздействие всей совокупности регулирующего бюджетного инструментария будет более сложным. С одной стороны, увеличение спроса на финансовые ресурсы приводит к росту процентных ставок и замедлению темпов экономического роста. С другой — государственные инвестиционные расходы и государственные закупки задействуют мультипликатор бюджетных расходов — увеличивается занятость, растут объемы производства в отраслях, которые работают на этот госзаказ или программу, тем самым темпы экономического роста увеличиваются. Каков будет итоговый баланс для экономики в целом, зависит от большого числа факторов и обстоятельств.

Если государственный бюджет сводится с положительным сальдо, т.е. поступающие в бюджет доходы превышают расходы, возникает ситуация бюджетного профицита. В этом случае государство может увеличить бюджетные расходы (тем самым сократить или полностью ликвидировать положительное бюджетное сальдо), либо увеличить предложение кредитных ресурсов на финансовых рынках, либо «заморозить» временно избыточные средства на бюджетных счетах, либо инвестировать их в зарубежную экономику (в ценные бумаги иностранных эмитентов, в том числе государственные ценные бумаги других государств). Каждый из названных способов работы с бюджетным профицитом может рассматриваться как форма государственного бюджетного регулирования национальной экономики с соответствующими последствиями.

Так, увеличение бюджетных расходов на социальные программы может повлечь за собой повышение темпов инфляции для низкодоходных категорий населения. Рост бюджетных расходов на неэффективные бюджетные программы производственного назначения не дает повышения темпов экономического роста и может повлечь за собой повышение темпов инфляции (в первую очередь на рынках инвестиционных товаров). Для того чтобы оценить последствия того или иного варианта работы с бюджетным профицитом, для национальной экономики необходим тщательный анализ конкретной экономической ситуации и возможного развития событий.

Российская бюджетная система сводилась с дефицитом в 1992–1999 гг. Масштабы дефицита консолидированного бюджета составляли от 5,6% ВВП в 1998 г. до 0,99% ВВП в 1999 г. В период с 2000 по 2008 г. (рис. 31.2) имело место положительное сальдо российской бюджетной системы. Ее профицит увеличивался с 1,88% ВВП в

2000 г. до 8,45% в 2006 г. Два последующих года российская бюджетная система также имела положительное сальдо (доходы превышали расходы). Кризис конца 2008–2009 гг. привел к формированию дефицита бюджета. Как видно из рис. 31.2, дефицит бюджетной системы в 2009 г. составил 6,22% ВВП. Источником покрытия дефицита бюджета в 2009 г. стал Стабилизационный фонд, сформированный в предшествующие годы за счет средств профицита бюджета. Таким образом, государству пока не пришлось осуществлять масштабные заимствования на финансовых рынках, повышая тем самым процентную ставку.

Стабилизационный фонд был создан в 2004 г. для обеспечения сбалансированности федерального бюджета в условиях падения цен на нефть и формировался за счет доходов федерального бюджета от добычи и экспорта нефти в период высоких цен на энергоресурсы. В 2008 г. он был разделен на Резервный фонд и Фонд национального благосостояния.

Таким образом, основными направлениями бюджетного регулирования национальной экономики являются: налоговое регулирование, регулирование в процессе формирования неналоговых доходов, регулирование в процессе осуществления государственных расходов, регулирование в процессе осуществления государственных заимствований и формирования государственного долга и регулирование в процессе работы с бюджетным профицитом.

Инструменты бюджетного регулирования

Механизмы бюджетного регулирования реализуются в процессе проведения государством той или иной бюджетной политики при помощи разнообразных инструментов бюджетного регулирования.

Под политикой (в экономическом значении данного термина) обычно понимается совокупность целей, средств и способов их достижения, инструментов, применяемых в процессе достижения этих целей, и нормативно-правовая база, которая лежит в основе данного процесса.

Можно выделить следующие виды политики бюджетного регулирования в зависимости от применяемых при классификации критериев.

По основным составляющим бюджетного цикла (доходы, расходы, дефицит/профицит) различают:

- политику государственных доходов (в том числе налоговую политику);
- политику государственных расходов;
- политику государственного долга (политику государственных заимствований, государственный кредит);
- политику стерилизации доходов.

По цели регулирования в зависимости от стадии экономического цикла политика бюджетного регулирования может быть антициклической и антикризисной.

По объекту бюджетного регулирования можно выделить:

- социальную политику;
- инвестиционную политику;
- инновационную политику;
- промышленную политику;
- аграрную политику;
- экологическую политику и некоторые другие виды политики.

Если первая классификация базируется на ключевом определении совокупности используемого инструментария, за счет которого в основном осуществляется регулирующее воздействие на экономику, то вторая и третья классификации исходят преимущественно из объекта регулирования или цели регулирования. При этом для реализации той или иной цели регулирования национальной экономики могут быть задействованы различные виды бюджетных инструментов (табл. 31.1).

Таблица 31.1

Матрица инструментов и объектов бюджетного регулирования

	Налоговая политика	Политика государственных расходов	Политика государственного долга
Социальная политика	применяется	применяется	применяется редко
Инвестиционная политика	применяется	применяется	применяется
Инновационная политика	применяется	применяется	применяется редко
Промышленная политика	применяется	применяется	применяется
Аграрная политика	применяется	применяется	применяется редко
Антикризисная политика	применяется	применяется	применяется
Антициклическая политика	применяется	применяется	применяется

В составе политики бюджетных расходов относительно самостоятельным инструментом бюджетного регулирования являются целевые программы (федеральные целевые программы, региональные целевые программы). Федеральные целевые программы представляют собой увязанные по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплексы научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-

хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации. В настоящее время разработаны и реализуются 45 программ, нацеленных на решение проблем социальной инфраструктуры, транспортной инфраструктуры, проблем нового поколения, проблем безопасности и экологии, развития науки и технологий, развития регионов и развития государственных институтов.

Рассмотрим вкратце некоторые из названных выше видов бюджетного регулирования и состав используемых инструментов.

Налоговая политика[1] включает элементы, нацеленные на:

- решение социальных проблем (льготы при налогообложении для низкого уровня доходов, предоставление социальных вычетов по налогу на доходы физических лиц; пониженная налоговая ставка НДС, применяемая к ряду продовольственных товаров и товаров детского ассортимента, и др.);
- поддержку инвестиций (ускоренная амортизация, амортизационная премия при налогообложении прибыли предприятий);
- поддержку инновационной активности экономических агентов (льготы по НДС, льготы по налогу на прибыль и др.);
- поддержку сельхозпроизводителей (формирование специального налогового режима через единый сельскохозяйственный налог и др.).

Антикризисная налоговая политика предполагает использование налоговых инструментов для снижения остроты кризиса и смягчения его последствий в экономике. Так, в России в конце 2008 г. был внесен целый ряд изменений в Налоговый кодекс РФ, нацеленных на снижение налогового бремени для хозяйствующих субъектов (в частности, понижена ставка налога на прибыль), а также был осуществлен комплекс мероприятий по поддержке организаций реального и финансового секторов экономики.

Политика государственных расходов также имеет соответственно социальную, инвестиционную, инновационную и другие составляющие. На рис. 31.3 представлена динамика расходов консолидированного бюджета РФ в 1999–2009 гг. Как видно из данных рис. 31.3, на протяжении последних лет имела место устойчивая тенденция к росту объема государственных расходов относительно ВВП. Если в 1999 г. их доля составляла только 26,82% ВВП, то в 2009 г. — уже 40,62%[2]. Кризис 2008–2009 гг. не изменил общий тренд — расходы бюджетной системы продолжали расти. Более того, с учетом сокра-

---

[1] Более подробно вопросы налоговой политики будут рассмотрены в главе 32.

[2] Необходимо отметить, что с 2006 г. изменился формат представления отчетности об исполнении консолидированного бюджета России. В состав

Рис. 31.3. Динамика расходов консолидированного бюджета РФ в 1999–2009 гг.

щения ВВП в 2009 г. по сравнению с предшествующим годом расходы бюджетной системы относительно ВВП увеличились весьма значительно (с 33,68 до 40,62%, т.е. на 7 процентных пунктов).

Расходы на социально-культурные мероприятия за рассматриваемый период также выросли весьма существенно (отчасти за счет изменения формата отчетности). Но только с 2006 г. эти расходы увеличились более чем на 3 процентных пункта (с 17,08% ВВП до 21,28% ВВП в 2009 г.). На протяжении последних лет расходы на социально-культурные мероприятия (образование, здравоохранение, культуру, социальную политику) устойчиво составляют 52–55% расходов консолидированного бюджета.

Расходы на национальную экономику в этот период также росли (с 2,10% ВВП в 2000 г. до 7,13% ВВП в 2009 г.). Если рост расходов на социально-культурные мероприятия свидетельствует о расширении круга оказываемых социальных услуг (рост их финансирования), то рост расходов на национальную экономику говорит о поддержке и развитии экономики страны в общей системе государственных приоритетов.

Если рассматривать виды государственного регулирования (политики) по их объекту, то каждый из них будет включать блоки, соответствующие основным бюджетным инструментам.

Так, социальная политика включает налоговые элементы (налоговые стимулы) и элементы государственных расходов, в том числе финансирование в рамках целевых программ. В некоторых случаях она может включать и элементы политики государственного долга,

консолидированного бюджета стали включаться бюджеты государственных и территориальных внебюджетных фондов.

если заимствования осуществляются для финансирования конкретных социальных проектов. Сегодня в России политика государственного долга в качестве инструмента бюджетного регулирования экономики практически не используется.

Как правило, все инструменты государственного бюджетного регулирования нацелены на поддержание высоких темпов экономического роста и повышение качества и уровня жизни населения. Однако эти две цели могут вступать в определенное противоречие. Высокие темпы экономического роста могут достигаться при сокращении социальных расходов и ухудшении уровня жизни населения. И напротив — повышение уровня жизни населения может приводить к сокращению темпов экономического роста. В каждый конкретный период времени набор применяемых инструментов бюджетного регулирования определяет баланс между этими двумя целями.

31.3. БЮДЖЕТНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ И МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Под бюджетным федерализмом понимают форму автономного функционирования бюджетов различных уровней государственной власти, основанную на четких, закрепленных законодательством нормах и отражающую экономический аспект межбюджетных отношений.

Можно выделить три основных принципа бюджетного федерализма.

1. Равноправие всех субъектов федерации в их финансовых отношениях с центром. Это положение отнюдь не предполагает обязательного единообразия таких отношений. Субъекты федерации при определенных условиях могут выбирать тот или иной тип отношений с центральным бюджетом при соблюдении законодательно установленных режимов этих отношений.

2. Разграничение сфер финансовой деятельности и ответственности между центром и субъектами федерации. Речь идет о разграничении на практике сфер финансирования расходов за счет бюджета того или иного уровня.

3. Самостоятельность бюджетов различных уровней. Данный принцип предполагает, что каждый из бюджетных уровней имеет самостоятельные источники финансирования и право самостоятельно принимать решения о направлениях использования бюджетных средств в пределах собственных полномочий.

Эти три ключевых принципа закреплены в главе 5 Бюджетного кодекса РФ.

Идеальная схема бюджетного федерализма предполагает, что объем доходных (или налоговых) полномочий субъектов федерации

полностью адекватен объему расходных полномочий, закрепленному за конкретным уровнем государственной власти. Однако идеал достижим лишь теоретически, а на практике между расходными полномочиями и доходными возможностями по реализации полномочий всегда существует разрыв. Этот разрыв или несовпадение доходных и расходных полномочий, выражающиеся в несоответствии доходов и расходов бюджетов разных уровней, называют *«вертикальным дисбалансом»*, или *«вертикальным финансовым разрывом»*. Этот разрыв необходимо покрывать за счет доходных источников, находящихся в распоряжении бюджета более высокого уровня государственной власти. Так, федерация оказывает финансовую помощь бюджетам субъектов федерации, а те — муниципальным бюджетам.

Кроме вертикального всегда существует *горизонтальный финансовый дисбаланс*, который является следствием дифференциации субъектов федерации по уровню экономического развития, финансовому потенциалу и в конечном итоге по уровню бюджетных доходов в расчете на душу населения и, соответственно, по возможностям финансировать общественные услуги.

К основным элементам модели бюджетного федерализма в России в соответствии с его основными структурными компонентами могут быть отнесены:

- модель разграничения прав ведения и расходных полномочий между федеральным Центром и субъектами Федерации;
- модель разграничения налоговых полномочий и применяемая схема сглаживания вертикального дисбаланса в системе бюджетного федерализма (установлены Бюджетным и Налоговым кодексами РФ);
- модель сглаживания горизонтального финансового дисбаланса за счет формирования формализованной схемы построения выравнивающих платежей или дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности (установлена Бюджетным кодексом РФ);
- программные схемы долгосрочного выравнивания уровней социально-экономического развития различных субъектов Федерации (федеральные программы экономического развития регионов).

Основу бюджетного федерализма всегда составляет конституционное разграничение полномочий или предметов ведения между центром и субъектами Федерации, которое предопределяет расходные полномочия или ответственность по финансированию тех или иных расходов со стороны соответствующего бюджета.

В настоящее время в соответствии с действующей российской Конституцией определяются права ведения Федерации (ст. 71 Конституции РФ) и права совместного ведения федерального центра и субъектов Федерации (ст. 72 Конституции РФ). К исключительному

ведению Российской Федерации отнесены, в частности, вопросы обороны и национальной безопасности, федеральные энергетические системы и ядерная энергетика, оборонное производство и целый ряд других вопросов. К совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации отнесены вопросы здравоохранения, социальной защиты, природопользования и охраны окружающей среды и др.

Важный элемент в распределении расходных полномочий — это определение уровня власти, отвечающего за:

- предоставление общественных услуг исходя из фактически осуществляемых им расходов;
- принятие решения о финансировании тех или иных расходов и оказании тех или иных услуг;
- финансирование расходов (за счет какого бюджета);
- организацию оказания услуг.

Отражением фактически сложившегося распределения расходной ответственности в части финансирования в России может служить структура расходов консолидированного бюджета с точки зрения уровней бюджетной системы (табл. 31.2).

Как видно из данных табл. 31.2, основной объем финансирования расходов на национальную оборону несет в соответствии с конституционным разграничением полномочий федеральный бюджет (99,75% всех расходов данного раздела). Расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность также по большей части финансируются за счет средств федерального бюджета (80,62%). В то же время такие расходы, как жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение и социальная политика, в значительной мере финансируются за счет средств бюджетов субъектов Федерации. Необходимо отметить, что основной объем расходов по разделу «Социальная политика» составляют выплаты пенсий и пособий, которые осуществляются за счет средств бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации и не отражены в табл. 31.2.

В федеративном государстве исполнительная власть каждого уровня должна располагать необходимыми финансовыми ресурсами для выполнения функций, которые закреплены за ней в соответствии с Конституцией РФ или иными законодательными актами. Эти ресурсы могут быть получены в распоряжение того или иного уровня государственной власти с помощью налогообложения, трансфертов из вышестоящего бюджета или различного рода займов. Налоговый кодекс РФ устанавливает, какие именно налоги являются федеральными, какие региональными, а какие местными. Бюджетный кодекс РФ определяет порядок зачисления тех или иных налогов в федеральный, региональный или местные бюджеты. Тем самым

Таблица 31.2

Фактическое распределение расходной ответственности в рамках бюджетной системы России в 2009 г.*

	Млрд руб.		Доля в общем объеме расходов (%)	
	Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ	Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ
ИТОГО расходов	9636,82	6256,28	60,64	39,36
В том числе:				
Общегосударственные вопросы	829,42	455,31	64,56	35,44
Национальная оборона	1188,17	3,02	99,75	0,25
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1004,51	241,41	80,62	19,38
Национальная экономика	1650,98	1131,30	59,34	40,66
Жилищно-коммунальное хозяйство	151,63	854,37	15,07	84,93
Охрана окружающей среды	13,04	16,70	43,85	56,15
Образование	418,01	1346,20	23,69	76,31
Культура, кинематография, средства массовой информации	111,68	212,73	34,43	65,57
Здравоохранение, физическая культура и спорт	352,31	759,09	31,70	68,30
Социальная политика	323,52	958,39	25,24	74,76

* Без учета средств государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов.

определяется порядок и источники формирования доходов каждого из бюджетов в рамках российской бюджетной системы.

Фактически сложившаяся в 2009 г. модель распределения налоговых доходов между федеральным бюджетом и консолидированными бюджетами субъектов РФ приведена в табл. 31.3.

В силу неравномерности размещения экономического потенциала на территории страны далеко не все субъекты Федерации имеют возможность сформировать собственные бюджеты без федеральной финансовой помощи — сказываются вертикальный и горизонтальный финансовые дисбалансы.

Механизмом корректировки фактически сложившихся финансовых дисбалансов являются способы передачи части налоговых дохо-

Таблица 31.3

Структура доходов консолидированного бюджета РФ (по уровням бюджетной системы) и консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2009 г.

	Млрд руб.		Доля в общей сумме доходов (%)	
	Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ	Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ
Налоговые и неналоговые доходы — всего	7329,20	4244,90	63,32	36,68
В том числе:				
Налог на прибыль организаций	195,42	1069,22	15,45	84,55
Налог на доходы физических лиц		1665,82		100,00
НДС	2049,96		100,00	
Акцизы	101,54	245,67	29,24	70,76
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения		92,13		100,00
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности		57,53		100,00
Единый сельскохозяйственный налог		1,95		100,00
Налог на имущество физических лиц		15,63		100,00
Налог на имущество организаций		385,78		100,00
Транспортный налог		62,04		100,00
Налог на игорный бизнес		11,00		100,00
Земельный налог		95,24		100,00
Налог на добычу полезных ископаемых	981,53	72,31	93,14	6,86
Водный налог	8,09		100,00	
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	0,39	1,74	18,24	81,76
Государственная пошлина	32,68	14,52	69,24	30,76
Таможенные пошлины	2509,41		100,00	
Таможенные сборы	19,68		100,00	
Прочие доходы	1430,50	454,02	75,91	24,09

дов федерального уровня на нижестоящие уровни бюджетной системы. Так, в России федеральный налог на доходы физических лиц полностью зачисляется в доход бюджетов субъектов Федерации, туда также поступает существенная часть акцизов и государственной пошлины (эти налоги и сбор имеют в соответствии с Налоговым кодексом РФ статус федеральных).

Механизмом сглаживания горизонтальных финансовых дисбалансов в России являются дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности за счет Фонда финансовой поддержки субъектов Федерации (ФФПР). Этот фонд в составе федерального бюджета впервые был образован в 1994 г. Средства фонда формируются за счет доходов федерального бюджета и распределяются между бюджетами субъектов Федерации исходя из специальной формулы (формул). В составе федерального бюджета для поддержки бюджетов субъектов Федерации и реализации закрепленных за ними расходных полномочий, а также передаваемых им с федерального уровня полномочий создаются такие фонды, как Федеральный фонд регионального развития, Федеральный фонд софинансирования социальных расходов, Федеральный фонд компенсаций. Федеральный бюджет для поддержки бюджетов субъектов Федерации использует также бюджетные кредиты и некоторые другие виды трансфертов.

Выводы

1. Понятие бюджетного регулирования может быть определено как осознанное и целенаправленное вмешательство государства в общественные процессы с целью достижения определенных социально-экономических последствий. Основным инструментом бюджетного регулирования является государственный бюджет. В зависимости от характера государства (тоталитарная диктатура, либерально-рыночная демократия, социально ориентированная рыночная демократия и др.) будут различаться как цели регулирования, так и конкретные параметры инструментов бюджетного регулирования.

2. Структура бюджетной системы определяется формой государственного устройства, т.е. наличием, числом и статусом административно-территориальных образований и установленной в Конституции страны и иных нормативных актах системой распределения полномочий (доходных, расходных) между ними. В основе построения российской бюджетной системы лежат принципы, установленные Бюджетным кодексом РФ (глава 5).

3. Бюджетное регулирование в широком понимании предполагает целый спектр инструментов государственного регулирования национальной экономики с использованием в той или иной форме государственного бюджета, его доходов, расходов, способов финансирования дефицита бюджета или способов стерилизации профици-

та (положительного бюджетного сальдо). В узком значении термин «бюджетное регулирование» используется для обозначения процесса регулирования собственно бюджетных правоотношений (отношений между непосредственными участниками бюджетного процесса). Это совокупность норм, методов, установленных нормативов и других инструментов, которые определяют основные направления и параметры движения бюджетных средств.

Термины и понятия

Государственные финансы
Бюджетное регулирование
Государственный бюджет
Федеральный бюджет
Бюджетная система
Принципы построения бюджетной системы
Механизмы бюджетного регулирования
Политика государственных расходов
Бюджетный федерализм

Вопросы для самопроверки

1. Опишите бюджетное устройство в Российской Федерации.
2. Назовите основные элементы бюджетного регулирования национальной экономики и опишите, как они работают.
3. Какие основные виды бюджетной политики в зависимости от объекта регулирования вы можете назвать?
4. Какие основные инструменты задействованы в России при формировании социальной составляющей бюджетной политики?
5. Назовите основные черты бюджетного федерализма в России.

Глава 32 ГОСУДАРСТВЕННАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

32.1. СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ВИДЫ НАЛОГОВ

Налоги — это обязательные платежи хозяйствующих субъектов и граждан в бюджеты соответствующего уровня по ставкам, установленным в законодательном порядке.

Совокупность налогов и сборов, взимаемых с плательщиков, а также норм и правил, определяющих правомочия и ответственность участников налоговых правоотношений, образует ***налоговую систему*** страны.

Налоговая система возникла и развивалась вместе с государством. В современном обществе за счет налоговых поступлений формируется основная часть доходов государственного бюджета. Помимо этого в условиях рыночной экономики налоговый механизм используется для государственного воздействия на общественное производство, его динамику и структуру, для активизации инвестиционной, внешнеэкономической или иной деятельности, малого предпринимательства, поддержки социальной сферы.

Сущность налогов проявляется через их ***функции***.

Фискальная функция обеспечивает формирование финансовых ресурсов государства путем перечисления налогов и сборов в бюджеты разных уровней и во внебюджетные фонды.

Перераспределительная функция позволяет за счет налогов перераспределять доходы между различными категориями граждан и сферами деятельности.

Перераспределение доходов тесно связано с реализацией *социальной функции* налогов, которая предусматривает наличие льгот для лиц с невысокими доходами, инвалидов и других групп населения, освобождение от налога расходов на образование, лечение и другие цели.

Регулирующая функция реализует косвенное или экономическое воздействие государства на развитие различных сфер хозяйственной жизни страны. Налоговое регулирование может быть стимулирующим или сдерживающим в зависимости от величины налоговых ставок и наличия льгот по отдельным налогам.

Контрольная функция налогов позволяет государству контролировать финансово-хозяйственную деятельность и доходы организаций и граждан.

Российская налоговая система, принятая в 1992 г., включает налоги трех уровней — федеральные, региональные (субъектов РФ) и местные, перечень которых определяется Налоговым кодексом РФ.

Федеральные налоги и сборы включают:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы на отдельные группы и виды товаров;
- налог на доходы физических лиц;
- налог на прибыль организаций;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- водный налог;
- государственная пошлина;
- сборы за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов.

В состав *региональных налогов* входят:

- налог на имущество организаций;
- транспортный налог;
- налог на игорный бизнес.

К *местным налогам* относятся:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц.

Федеральные налоги и сборы устанавливаются, изменяются или отменяются только Налоговым кодексом РФ, региональные и местные — соответственно законами субъектов Федерации и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований с учетом условий, установленных Кодексом.

В настоящее время основу налоговой системы России составляют налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, НДС и налог на добычу полезных ископаемых. При этом преобладающую долю в доходах федерального бюджета занимают НДС и налог на добычу полезных ископаемых.

В теории и практике налогообложения принято деление налогов на прямые и косвенные. Первые взимаются непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика и включают налоги на доходы физических лиц, на прибыль организаций, на имущество и ряд других. Косвенные налоги устанавливаются в виде отдельного элемента цены или тарифа и практически перекладываются на конечных потребителей товаров и услуг. Это — НДС, акцизы, таможенные пошлины. В последнее время доля прямых налогов в доходах государственных бюджетов большинства стран увеличивалась за счет опережающего роста поступлений налогов с доходов физических лиц и корпораций. С 2004 г. аналогичная тенденция характерна и для России.

Несмотря на преобладание того или иного вида налогов, наиболее существенным показателем налоговой системы является величина налогового бремени для экономики страны в целом, для отдельной отрасли или субъекта.

Налоговое бремя на макроуровне определяется отношением общей суммы налогов к величине валового внутреннего продукта и харак-

теризует ту его часть, которая перераспределяется в результате действия бюджетных механизмов. В экономически развитых странах доля налогов в ВВП по данным ОЭСР колеблется от 21 до 48% при среднем уровне 35%. С 2004 г. отмечается тенденция роста этого показателя в большинстве стран, которую объясняют увеличением прибыли компаний и соответствующим ростом налоговых платежей. Мировой финансовый кризис повлиял на этот показатель в сторону снижения. В России доля поступающих в бюджетную систему налоговых доходов, включая таможенные пошлины, находится на уровне 30% к ВВП.

На микроуровне налоговое бремя показывает долю совокупного дохода конкретного налогоплательщика, которая отчуждается в бюджет и рассчитывается как отношение суммы всех уплаченных налогов ко вновь созданной стоимости.

Этот показатель зависит от деятельности плательщика. Он наиболее высок у производителей подакцизной продукции (85–90%) и в добывающих отраслях (на уровне 50%), а у сельскохозяйственных предприятий, пользующихся многими налоговыми льготами, не превышает 5%.

Налоговое бремя может также рассматриваться и *в территориальном разрезе*, когда налоговая нагрузка распределяется между отдельными регионами в соответствии с социально-экономической и бюджетной политикой государства.

В настоящее время многие страны практически достигли предельного уровня налоговых изъятий и дальнейший их рост чреват социально-политическими последствиями. Это, в частности, проявилось в период финансового кризиса, когда некоторые страны вынуждены повышать налоги для уменьшения бюджетного дефицита.

32.2. ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ И ГРАЖДАН

В зависимости от порядка отнесения налоговых платежей на цену продукции, работ и услуг все налоги с предприятий и организаций можно разделить на три группы: 1) включаемые в цену продукции или косвенные; 2) относимые на затраты и на финансовые результаты деятельности; 3) уплачиваемые из прибыли.

К ***первой группе*** налогов и неналоговых платежей относятся:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы;
- таможенные пошлины и сборы.

В соответствии с гл. 21 Налогового кодекса РФ *НДС* уплачивают организации, индивидуальные предприниматели и лица, признаваемые плательщиками этого налога в связи с перемещением товаров через таможенную границу России.

НДС облагаются операции по реализации товаров, работ и услуг на территории России, в том числе используемых для собственных нужд и передаваемых безвозмездно, ввоз товаров на таможенную территорию страны, выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления.

Не подлежат налогообложению реализация на территории России услуг по сдаче в аренду служебных и жилых помещений иностранным гражданам и организациям, медицинские услуги, операции, осуществляемые банками (за исключением инкассации), услуги страховых организаций и ряд других.

Ставки НДС установлены в размере 0, 10 и 18%. По нулевой ставке облагаются товары, экспортируемые за пределы таможенной территории России. Введение нулевой ставки на экспортируемую продукцию позволяет при формировании налоговой базы принимать к вычету НДС, уплаченный по приобретаемым товарам (работам, услугам).

По продовольственным товарам и товарам для детей в рамках установленного законом перечня, периодическим печатным изданиям и книжной продукции (кроме изданий рекламного и эротического характера), медицинским товарам определенной номенклатуры применяется ставка НДС в размере 10%, а по остальным товарам, работам и услугам — 18%.

Сумма налога, подлежашая уплате в бюджет, уменьшается на сумму налоговых вычетов, т.е. сумм НДС, уплаченных плательщиком при приобретении товаров (работ, услуг) для осуществления производственной деятельности или для перепродажи, а также при ввозе товаров на территорию России.

Акцизами облагаются, как правило, высокорентабельные товары для изъятия в доход государства полученной производителями сверхприбыли, товары, которые считаются вредными и дефицитными. В соответствии с Налоговым кодексом РФ подакцизными товарами являются этиловый спирт, спиртосодержащая и алкогольная продукция, пиво, табачные изделия, легковые автомобили и мотоциклы, автомобильный бензин, включая прямогонный, дизельное топливо, моторные масла.

Плательщиками акцизов выступают организации и индивидуальные предприниматели, реализующие произведенные ими подакцизные товары на возмездной или безвозмездной основе.

Налоговая база при реализации подакцизных товаров, по которым установлены твердые (специфические) ставки в рублях и копейках на единицу измерения (литр, штуку, тонну), определяется как объем реализованной или переданной продукции в натуральном выражении. Если законом установлены адвалорные (процентные) ставки, налоговой базой выступает стоимость реализованных подакцизных товаров в ценах без акциза и НДС.

Таможенные пошлины — это денежные сборы, взимаемые государством через сеть таможенных органов с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны.

В таможенной практике выделяют импортные, экспортные и транзитные пошлины. Их взимание производится в соответствии с таможенным тарифом — систематизированным по группам товаров перечнем пошлин с ввозимых или вывозимых товаров. Помимо пошлин таможенный тариф содержит таможенные сборы — дополнительные платежи, взимаемые за таможенные услуги.

Во ***вторую группу*** входят:

- налог на имущество организаций;
- транспортный налог;
- платежи за пользование природными ресурсами;
- государственная пошлина.

В 2001–2009 гг. в стране действовал *единый социальный налог*, плательщиками которого являлись организации, индивидуальные предприниматели и другие работодатели, производящие выплаты наемным работникам. С 2010 г. этот налог заменен взносами в социальные внебюджетные фонды — пенсионный, медицинского и социального страхования. При этом на 2010 г. сохранена совокупная ставка отчислений в указанные фонды на уровне 26% с суммы годового дохода до 415 тыс. руб. В 2011 г. ставка взносов повысится до 34%, что существенно увеличит налоговую нагрузку работодателей.

Налог на имущество уплачивают организации, имеющие имущество на территории России. Объектом налогообложения согласно гл. 30 Налогового кодекса РФ являются основные средства, находящиеся на балансе плательщика, которые учитываются по остаточной стоимости.

Предельный размер ставки налога на имущество организаций не может превышать 2,2% от налогооблагаемой базы. Конкретные ставки и льготы по налогу устанавливаются законами субъектов РФ.

Транспортный налог уплачивается владельцами транспортных средств. Он исчисляется исходя из вида и марки автомобиля, мотоцикла, автобуса и водно-воздушного транспортного средства, мощности его двигателя в лошадиных силах и ставок налога, установленных в рублях за 1 л.с. По транспортным средствам, не имеющим двигателей, налоговая ставка в рублях устанавливается на 1 регистровую тонну вместимости или на единицу транспортного средства.

Земельный налог уплачивается за участки, предоставленные в собственность, постоянное пользование или пожизненное наследуемое владение. Базой для начисления налога является кадастровая стоимость земельных участков, определяемая в соответствии с земельным законодательством РФ. Ставки налога устанавливаются представительными органами муниципальных образований, но не выше 0,3%

в отношении земель сельскохозяйственного назначения, занятых жилищным фондом или личным подсобным хозяйством, и 1,5% в отношении прочих земель.

Плательщиками *налога на добычу полезных ископаемых* являются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр согласно Закону «О недрах». Предоставление недр в пользование оформляется лицензией. Объектом налогообложения признаются полезные ископаемые, добытые из недр на территории России, ее континентального шельфа и на территориях, находящихся под юрисдикцией России. Налоговая база определяется в стоимостном выражении отдельно по каждому виду добытого полезного ископаемого. В Налоговом кодексе РФ установлены единые нвлоговые ставки в процентах от стоимости добытого сырья по каждому его виду, кроме нефти, по которой действует базовая ставка в рублях за тонну, корректируемая с учетом динамики мировых цен на нефть.

Водный налог взимается с предприятий и организаций, использующих водные объекты с применением технических средств на основании лицензии. Платежная база в зависимости от вида пользования определяется как объем забранной воды из открытых или подземных водоемов, объем продукции без забора воды (электроэнергии, сплавленного леса), площадь акватории используемых водоемов. Налоговые ставки установлены дифференцированно по видам пользования, экономическим районам, бассейнам рек и озер, акваториям морей.

Государственная пошлина взимается за совершение юридически значимых действий (например, с исковых и иных заявлений и жалоб, подаваемых в суды) либо за выдачу документов уполномоченными на то органами или должностными лицами.

Основным налогом ***третьей группы*** является *налог на прибыль организаций*, которые и выступают главными плательщиками этого налога.

Объектом налогообложения является прибыль, определяемая как полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Доходом организации признаются доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, а также внереализационные доходы, к которым относятся доходы от долевого участия в других организациях, от сдачи имущества в аренду, штрафы, пени и иные санкции за нарушение договорных обязательств или суммы возмещения убытков и ущерба, безвозмездно полученное имущество и др.

Расходами налогоплательщика признаются обоснованные и экономически оправданные затраты, связанные с производством и реализацией, подразделяемые на материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы.

Порядок начисления амортизации в целях налогообложения прибыли имеет ряд отличий от порядка, установленного соответствующим положением по бухгалтерскому учету. Амортизируемое имущество распределяется по десяти амортизационным группам в соответствии со сроками полезного использования, которые определяются налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода объекта в эксплуатацию на основании классификации основных средств, утверждаемой Правительством РФ. Согласно Налоговому кодексу РФ амортизация может начисляться линейным или нелинейным (регрессивным) методом.

В состав расходов включаются также расходы на ремонт основных средств, затраты на освоение природных ресурсов, на НИОКР, на добровольное страхование, рекламу, обучение персонала, на уплату процентов по привлеченным средствам.

Общая ставка налога на прибыль с 2009 г. составляет 20% для всех налогоплательщиков, включая банки, биржи и страховые компании. При этом в федеральный бюджет зачисляются 2%, в бюджеты субъектов Федерации 18% с правом их снижения до 13,5%. С доходов в виде дивидендов взимается налог в размере 9%, с процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам — 15%.

Основными налогами с населения являются налог на доходы и налог на имущество физических лиц.

Значительную долю поступлений *налога на доходы* обеспечивают индивидуальные предприниматели, не имеющие статуса юридических лиц.

Плательщиками *налога на доходы физических лиц* выступают физические лица — налоговые резиденты РФ и физические лица, получающие доходы от источников в России, которые не являются налоговыми резидентами. К резидентам относятся физические лица, фактически находящиеся на территории России более 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев.

Объектом налогообложения признаются доходы в денежной и натуральной формах и в виде материальной выгоды.

Не подлежат налогообложению государственные пособия, кроме пособий по временной нетрудоспособности, государственные пенсии, компенсационные выплаты, установленные действующим законодательством, суммы единовременной материальной помощи в связи с чрезвычайными обстоятельствами, стипендии и ряд других доходов.

Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, облагаемых разными налоговыми ставками. Доходы, облагаемые по основной ставке 13%, уменьшаются на сумму налоговых вычетов — стандартных, социальных, имущественных и профессиональных. Стандартный ежемесячный налоговый вычет в размере 400 руб. распространяется на всех налогоплательщиков и действует до месяца,

в котором их доход с начала налогового периода превысил 40 тыс. руб. На каждого ребенка, студента или учащегося дневной формы обучения предусмотрен ежемесячный налоговый вычет в размере 1000 руб. до достижения дохода 280 тыс. руб.

Социальные налоговые вычеты включают благотворительные расходы в размере не более 25% дохода налогового периода, образовательные расходы на свое обучение или обучение детей, медицинские расходы за услуги по лечению самого гражданина, супруга или супруги, родителей и детей, включая стоимость медикаментов, суммы уплаченных пенсионных взносов по договорам негосударственного пенсионного обеспечения или добровольного пенсионного страхования. Общая сумма социальных налоговых вычетов, за исключением благотворительных расходов, не может превышать 120 тыс. руб.

Имущественные налоговые вычеты производятся из доходов от продажи имущества. Например, при продаже объектов недвижимости, находившихся в собственности физического лица менее 3 лет, не облагаются доходы на сумму до 1 млн руб., более 3 лет — вся сумма дохода. Вычет в связи с новым строительством, приобретением жилого дома, квартиры или комнаты предоставляется на сумму фактических расходов в пределах 2 млн руб. независимо от срока.

С 2001 г. для большей части доходов физических лиц действует единая налоговая ставка в размере 13%. Кроме того, по отдельным видам доходов, не связанных с трудовой и профессиональной деятельностью, установлены повышенные ставки. По ставке 30% облагаются доходы нерезидентов РФ, ставка 35% действует в отношении призов на конкурсах, проводимых в целях рекламы товаров, процентных доходов по вкладам в банках в части превышения суммы, рассчитанной исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка России, увеличенной на 5 процентных пунктов, по рублевым и 9% годовых по вкладам в иностранной валюте, и ряда других аналогичных доходов. По доходам от долевого участия в деятельности организаций в виде дивидендов действует налоговая ставка в размере 9%.

Налогом на имущество физических лиц облагается находящаяся в их собственности недвижимость. Объектами налога являются жилые дома, квартиры, гаражи, дачи, магазины, кафе и иные строения, помещения и сооружения. Диапазон ставок налога на эти объекты, установленных федеральным законодательством в 1999 г., при стоимости имущества до 300 тыс. руб. составляет до 0,1%, свыше 300 тыс. до 500 тыс. руб. — от 0,1 до 0,3%, свыше 500 тыс. руб. — от 0,3 до 2%.

При рассмотрении изменений состава налогов, динамики налоговых ставок и льгот по отдельным налогам можно сделать выводы о направлениях государственной налоговой политики на том или ином этапе экономического развития.

Налоговая политика представляет собой комплекс действий органов власти, определяющий формирование налоговой системы для достижения определенных стратегических целей в ходе развития экономики. Налоговая политика является составной частью экономической и финансовой политики государства.

Трансформация налоговой системы с 1992 г. показывает, что налоговая политика претерпевала определенные изменения. В первые годы формирования нового налогового механизма преобладала фискальная функция налоговой системы для покрытия бюджетных расходов государства. Этому способствовало расширение сферы действия косвенных налогов — НДС, акцизов, введение налога с продаж в период с 1998 по 2003 г.

В дальнейшем был отменен ряд налогов, дублирующих налоговую базу, по многим налогам снизились налоговые ставки. В частности, по налогу на прибыль организаций снижение налоговых ставок сопровождалось упразднением льгот и расширением налоговой базы. В последние годы более либеральными стали условия отнесения на затраты расходов на НИОКР, амортизационных отчислений и убытков.

Существенно изменилась политика в отношении налогообложения доходов населения. Если до 1995 г. она была направлена на сдерживание роста заработной платы, то с 2001 г. взят ориентир на стимулирование ее роста и вывода из тени.

В период финансового кризиса был принят ряд антикризисных мер по уменьшению налоговой нагрузки, таких, как снижение налога на прибыль организаций, предоставление возможности субъектам Федерации снижать ставку единого налога при упрощенной системе налогообложения и др.

В то же время существующая налоговая политика не способствует росту инвестиций, поддержке производителя, переходу экономики на инновационный путь развития. Практически отсутствует документ, регламентирующий составные части государственной налоговой политики и ее стратегические направления, обеспечивающие стабильность и логику развития налоговой системы, повышение ее эффективности и усиление социальной направленности. Это затрудняет формирование налоговой политики на уровне субъектов Федерации.

32.3. НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РФ И ЕГО ТРАНСФОРМАЦИЯ

Принятие пакета законов о налогах в конце 1991 г. можно считать началом радикального реформирования налогообложения в России, в ходе которого была сформирована принципиально новая налоговая система рыночного типа, включавшая более 50 налогов.

Несмотря на то что в последующие годы в налоговую систему вносились многочисленные изменения, вводились новые и отменялись некоторые действующие налоги, менялись налоговые ставки и льготы, она оставалась ориентированной на потребности бюджетного финансирования, т.е. на реализацию преимущественно фискальной функции. Это снижало эффективность ее функционирования, поскольку высокая налоговая нагрузка подавляла стремление налогоплательщиков к деловой активности.

Поэтому уже с 1994 г. стала очевидной необходимость дальнейшего реформирования налоговой системы. Налоговая реформа должна была решить следующие основные задачи:

- построение стабильной, понятной и единой в границах Российской Федерации налоговой системы;
- развитие налогового федерализма при обеспечении доходов федерального, региональных и местных бюджетов закрепленными за ними налоговыми источниками;
- создание рациональной налоговой системы, обеспечивающей сбалансированность общегосударственных и частных интересов, содействующей развитию предпринимательства, активизации инвестиционной деятельности и наращиванию национального богатства России;
- формирование единой налоговой правовой базы, совершенствование системы ответственности за налоговые правонарушения и улучшение налогового администрирования.

Перечисленные задачи решались путем ликвидации неэффективных налогов, сокращения налоговых льгот, урегулирования прав, обязанностей и ответственности плательщиков и налоговых органов, улучшения собираемости налогов. Комплексное решение задач достигалось путем разработки и введения Налогового кодекса РФ.

Налоговый кодекс (НК) — это единый нормативный акт, охватывающий все вопросы, касающиеся налогообложения. Он состоит из двух частей. Первая, или общая, часть НК регулирует общие вопросы налогообложения и обеспечивает правовой фундамент построения налоговой системы. В ней изложены общие принципы налогообложения, порядок обжалования действий налогового органа и его должностных лиц, налоговые нарушения и ответственность за них, порядок производства и рассмотрения дел о налоговых нарушениях и др.

Первая часть НК РФ была принята в виде закона в 1998 г. с изменениями и дополнениями, внесенными в 1999 г. Эти годы можно считать началом второго этапа реформирования налоговой системы.

Принимая во внимание, что основные налоги (НДС, акцизы, налог на прибыль предприятий, налог на доходы физических лиц и др.) в значительной степени выполняют свои задачи и апробированы

большинстве стран, переход на НК предусматривал не кардинальные изменения действующей налоговой системы, а ее эволюционное преобразование путем устранения имеющихся недостатков.

Согласно НК в стране сохраняется трехуровневая налоговая система, включающая федеральные, региональные и местные налоги, которым посвящена вторая — специальная часть НК.

В 2001 г. начали действовать главы второй части НК по НДС, акцизам, налогу на доходы физических лиц и единому социальному налогу, в 2002 г. — главы по налогу на прибыль организаций и налогу на добычу полезных ископаемых, в 2003 г. — по транспортному налогу, упрощенной системе налогообложения и единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности, в 2004 г. — по налогу на имущество организаций и др. Осталась непринятой глава по налогу на недвижимое имущество физических лиц.

С 2005 г. НК установил закрытый перечень из 14 налогов в рамках общего режима налогообложения.

Изменения в составе косвенных налогов были связаны прежде всего с вводом налога с продаж, который действовал в большинстве субъектов РФ до 2003 г. При взимании налога с продаж отменялись региональный сбор на нужды образовательных учреждений и 16 местных налогов, в том числе налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сборы за право торговли, за парковку автотранспорта и др.

В связи с объединением с акцизами с 1 января 2001 г. отменен налог на реализацию горюче-смазочных материалов.

Налог на операции с ценными бумагами как самостоятельный платеж с 2005 г. отменен, а соответствующий эмиссионный сбор вошел в состав государственной пошлины.

Некоторые налоги изменили свое название. Так, налог с владельцев транспортных средств стал называться транспортным. Налог на приобретение автотранспорта отменен с 1 января 2001 г.

Для того чтобы сделать налоговую систему более стройной, были упразднены налоги, уплачиваемые с выручки (независимо от того, есть у предприятия прибыль или нет), в том числе налог на пользователей автодорог и налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

После создания необходимых условий налог на имущество предполагается заменить налогом на недвижимость, базой для которого станет стоимость земельных участков с находящимися на них зданиями, строениями и сооружениями.

Существенные изменения произошли с платежами в государственные внебюджетные социальные фонды. В 2001 г. вместо отдельных платежей был введен единый социальный налог, уплата которого контролировалась налоговыми службами. Впервые для этого на-

лога была установлена регрессивная шкала ставок, которая предусматривала снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда работников при его увеличении. С 2010 г. этот налог отменен, т.е. произошел возврат к страховым принципам уплаты взносов в пенсионный фонд, в фонды медицинского и социального страхования работников.

Отдельный раздел второй части НК посвящен *специальным налоговым режимам*. К ним относятся единый налог для сельскохозяйственных товаропроизводителей, упрощенная система налогообложения субъектов малого предпринимательства, единый налог на вмененный налог для отдельных видов деятельности, система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Предстоящие изменения в налоговой системе предполагают дальнейшее снижение ставок НДС, дифференциацию налога на добычу полезных ископаемых, введение прогрессивного налога на жилую недвижимость.

Реализация предусмотренных в Налоговом кодексе РФ положений, направленных на усиление регулирующей функции налоговой системы, уменьшение и более равномерное распределение налоговой нагрузки, создание благоприятного налогового режима для субъектов малого и среднего предпринимательства, активизации производственной, инвестиционной и другой экономической деятельности, совершенствование налогового администрирования должны способствовать преодолению последствий финансового кризиса, достижению реального экономического роста, переводу национальной экономики на инновационный путь развития и обеспечению ее устойчивости в условиях нестабильности, усиления международной налоговой конкуренции и глобализации мировой экономики.

Выводы

1. Налоговая система России включает налоги трех уровней – федеральные, региональные и местные. Ведущая роль при формировании доходной части консолидированного бюджета принадлежит налогам на прибыль, на доходы физических лиц, на добычу полезных ископаемых, НДС.

2. С момента создания налоговой системы рыночного типа, с 1992 г. она претерпела существенные изменения. Были отменены многие налоги, дублирующие налоговую базу, по основным бюджетообразующим налогам снизились налоговые ставки, трансформировались налоговые льготы, приняты антикризисные изменения налогов, что обеспечило снижение налоговой нагрузки налогоплательщиков и улучшило налоговое администрирование.

3. Экономические, политические и социальные условия в стране не остаются неизменными, что требует оперативной корректировки

или реформирования налоговой системы, которая должна соответствовать изменяющимся условиям и активно способствовать прогрессивным переменам, учитывая нестабильность мировой экономики, участие России в международных сообществах и процессы глобализации.

Термины и понятия

Налог
Налоговая нагрузка
Налоговая политика
Налоговая система
Налоговый кодекс
Прямые налоги
Косвенные налоги

Вопросы для самопроверки

1. Какие виды налогов образуют налоговую систему России?
2. На какие группы можно разделить налоги, взимаемые с предприятий и организаций?
3. Какие налоги уплачивают физические лица?
4. Назовите наиболее существенные налоговые преобразования, проводившиеся в России с 2001 г., и оцените их результаты.
5. Каковы направления трансформации налоговой системы РФ?

33.1. СОДЕРЖАНИЕ, СТРУКТУРА И ЭЛЕМЕНТЫ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

Кредитная система в широком смысле — совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования; в узком смысле — совокупность кредитно-финансовых учреждений той или иной страны или ряда стран. Кредитную систему в целом можно представить в виде следующей структуры, включающей три блока:

I. Фундаментальный блок (сущность кредита, границы и законы его движения; субъекты кредитных отношений; принципы кредита).

II. Организационный блок (кредитная политика; виды, формы и объекты кредита; условия кредитования; механизм кредитования; кредитная инфраструктура).

III. Регулирующий блок (государственное регулирование кредитной деятельности; банковское законодательство; нормативные положения Центрального банка; инструктивные материалы, разрабатываемые коммерческими банками).

Базовыми элементами первого (фундаментального) блока кредитной системы являются кредит как специфическое отношение между кредитором и заемщиком и законы его движения. Этот блок можно назвать фундаментальным потому, что он включает представление общества о содержании кредита, возможностях и границах его функционирования в экономике. Фундаментальный блок является определяющим для функционирования других элементов.

В данный блок входят также *принципы кредита:* общие (срочность, обеспеченность, целевой характер) и специфические.

К последним можно отнести *принцип дифференцированности кредита, принцип кредитоспособности субъектов кредитных отношений.*

Принципы кредита оказывают существенное влияние на *правила банковской деятельности* — необходимость поддержания ликвидности, достижения доходности и безопасности, планирования и установления с клиентами партнерских отношений.

Вторым блоком кредитной системы выступает блок, непосредственно организующий процесс кредитования. Организационный блок объединяет виды, объекты, условия кредитования, кредитный механизм (включая методы кредитования, формы ссудных счетов, предназначенных для учета выдачи и погашения кредитов).

По существу данный блок отражает всю ту оперативную работу, которую совершает кредитор по предоставлению кредита заемщику и по возврату ссуженной стоимости с уплатой ссудного процента. К данному блоку можно отнести и кредитную инфраструктуру —

инструменты жизнеобеспечения, поддержания рационального функционирования кредита. К ней относится прежде всего информационное обеспечение, формируемое банком-кредитором на базе внешней и внутренней информации о рынке, его отдельных сегментах и экономических субъектах, методическое, аналитическое, кадровое обеспечение, а также другие элементы банковской инфраструктуры.

Отдельно в составе кредитной системы следует выделить ***третий блок*** — регулирующий. Он призван регулировать кредитные сделки, защищать права кредитора и заемщика, определять правила погашения кредита в случае несостоятельности кредитных организаций. Кроме того, коммерческие банки самостоятельно разрабатывают свои внутренние инструкции, регламентирующие правила кредитования.

Функционирование каждого блока и входящих в него элементов направлено на организацию взаимодействия между ними, сохранение системы как целостного образования.

Известно несколько типов кредитных систем. Классифицируя их, можно выделить системы по типу хозяйствования и системы по степени развития.

По типу хозяйствования выделяют:

- распределительную (централизованную) кредитную систему;
- рыночную кредитную систему;
- кредитную систему переходного периода к рынку.

Сравнивая первые два типа, можно заметить их существенные отличия друг от друга, как по субъектам кредитных систем, так и по их организационным и регулятивным основам.

В распределительной (централизованной) кредитной системе кредиты бюджетным организациям не предоставлялись. Не было и «вторичных» субъектов на случай невозвратности ссуд — гарантов и поручителей, страховщиков, обеспечивающих возвращение ссуды при наступлении страхового случая.

Практика кредитования в рыночной модели кредитной системы более разнообразна — она предусматривает коммерческое кредитование, более широкое развитие потребительских ссуд, возможность получения бланкового кредита, использование ценных бумаг в качестве обеспечения ссуд. С другой стороны, функционирование рыночной кредитной системы связано с большими кредитными рисками, в связи с чем заемщик платит за кредит более высокий ссудный процент.

Кредитная система современной России представляет собой систему переходного периода. По своей идеологии она является рыночной моделью, но элементы отдельных блоков не получили пока необходимого развития. В российской практике все еще слабо представлены отдельные виды кредитов (например, синдицированные кредиты), а также некоторые элементы банковской инфраструктуры.

По степени развитости кредитные системы классифицируются по двум типам: развитые кредитные системы и развивающиеся кредитные системы.

Развитыми кредитными системами можно назвать те из них, где не только имеется вся необходимая совокупность элементов, но и присутствует их взаимодействие между собой.

Кредитная система России относится к числу развивающихся. В стадии развития находится не только кредитная инфраструктура, но и банковское законодательство, регулирующее кредитные отношения сторон, а также взаимодействие между кредитными организациями и финансовыми рынками.

По географическому признаку кредитные системы разделяются на два типа: международные кредитные системы и национальные кредитные системы. Как известно, кредит является интернациональной стоимостной категорией, он «не знает границ»: его суть, законы движения определяются общеэкономическими факторами. Являясь возвратной формой движения стоимости, кредит не меняет своей сути ни в Англии, Франции, Германии, ни в России. Неизменными остаются и принципы кредита.

На международном уровне полностью сохраняет свое значение не только фундаментальный блок, но и организационный и регулирующий блоки, а также взаимодействие между ними. Более того, под влиянием процессов глобализации всеобщими становятся также те нормы, которые регулируют процесс кредитования в рамках групп стран (например, в рамках стран ЕС), формируют общие правила ведения кредитного хозяйства.

Праада, в каждой стране при неизменной важности любого элемента системы могут быть свои особенности в объектах и видах кредита, условиях и механизме кредитования, банковском законодательстве. Отсюда неизбежным является существование национальных банковских систем, в которых сохраняются национальные традиции, своя культура совершения кредитных операций, структура и элементы кредитной системы.

33.2. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Банковская система — совокупность национальных банков и других кредитных учреждений, действующих в рамках единого финансово-кредитного механизма страны.

Ее структуру можно представить в виде взаимодействующих блоков и их частей:

I. Фундаментальный блок (банк как денежно-кредитный институт; правила банковской деятельности).

II. Организационный блок (виды банков и небанковских кредитных организаций; организационные основы банковской деятельности; банковская инфраструктура).

III. Регулирующий блок (государственное регулирование банковской деятельности; банковское законодательство; нормативные положения Банка России; инструктивные материалы, разрабатываемые банками в целях регулирования их деятельности).

Представленные блоки и элементы банковской системы образуют единство, выражают при этом специфику целого и выступают носителями его свойств.

Банковская система обладает рядом признаков:

- банковская система прежде всего не является случайным многообразием, случайной совокупностью элементов. В нее нельзя механически включать субъекты, которые также действуют на рынке, однако при этом подчинены другим целям (производственные единицы, занятые другим родом деятельности);
- банковская система специфична, она выражает свойства, характерные для нее самой, в отличие от других систем, функционирующих в народном хозяйстве. Специфика банковской системы определяется ее составными элементами и отношениями, складывающимися между ними.

Национальная банковская система прошла заметный путь развития. В Советской России и в СССР была распределительная государственная банковская система.

Современная банковская система России имеет два уровня. Первый уровень охватывает учреждения Центрального банка РФ. Второй уровень состоит из коммерческих банков, задача которых — обслуживание клиентов (предприятий, организаций, населения), предоставление им разнообразных банковских услуг (кредитование, расчеты, кассовые, депозитные, валютные операции и др.), а также небанковских кредитных организаций, выполняющих в соответствии с законодательством отдельные банковские операции.

Банковская система нашей страны находится в переходной стадии: она содержит компоненты рыночной банковской системы, однако они еще недостаточно развиты. Известно, что та или иная система так или иначе формируется на основе предшествующей, поэтому содержит своего рода «родимые пятна» своей предтечи. Банковская система России, возникшая из централизованной системы, проходя становление в условиях переходного периода к рынку, в последующем все в большей степени наполняется рыночной идеологией. Банки становятся самостоятельными экономическими структурами.

Внутри развивающейся банковской системы постоянно возникают новые связи. Взаимодействие образуется как между Центральным

банком и коммерческими банками, так и между последними. Банки участвуют на рынке межбанковских кредитов: предлагают для продажи «длинные» и «короткие» деньги, покупают денежные ресурсы друг у друга. Банки могут оказывать друг другу ряд иных услуг, к примеру, участвовать в совместных проектах по кредитованию предприятий, образовывать объединения и союзы.

33.3. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК КАК РЕГУЛИРУЮЩАЯ ЧАСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Центральный национальный банк любого государства следует рассматривать как структуру, сочетающую в себе специфику банка и государственного органа, как посредника между государством и экономикой через банки. Центральный банк призван регулировать денежные и кредитные потоки в экономике с помощью инструментов и методов, закрепленных за ним в законодательном порядке[1].

В настоящее время в качестве главной цели деятельности центральных банков стран с развитой рыночной экономикой определено обеспечение стабильности покупательной способности национальной валюты, поскольку устойчивость денег в долгосрочном периоде является предпосылкой эффективного функционирования рыночной экономики, основой ее финансовой устойчивости. В соответствии со ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

В соответствии с данными целями направления деятельности центрального банка в общем виде можно разделить на основные и дополнительные.

Основные направления деятельности центрального банка — это те, без которых невозможно выполнение главной задачи центрального банка — сохранение стабильности национальной валюты, дополнительные — это те направления деятельности, которые способствуют решению данной задачи. Основные направления деятельности центрального банка связаны с тем, что он выступает как: эмиссионный центр страны; орган денежно-кредитного регулирования; банк банков; орган банковского регулирования и надзора;

[1] В России — это Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

агент правительства; орган валютного регулирования и валютного контроля. Указанные направления деятельности центрального банка тесно взаимосвязаны. Так, например, проводя эмиссионные операции, выдавая кредиты коммерческим банкам, центральный банк одновременно регулирует состояние денежно-кредитного обращения в стране.

Центральный банк любого государства является ***эмитентом*** наличных денег в обращение. Осуществление эмиссии банкнот является показателем независимости центрального банка от других государственных органов. При этом любое покрытие бюджетного дефицита, государственных расходов выпуском денег со стороны ЦБ (бюджетная эмиссия) ограничивает независимость ЦБ в проведении денежно-кредитного регулирования. В современных условиях в большинстве стран финансирование бюджетного дефицита и государственных расходов за счет эмиссии денег запрещено соответствующими законами, регулирующими деятельность центральных банков этих стран.

Выполнение центральным банком роли эмиссионного центра страны непосредственно связано с его ролью ***органа денежно-кредитного регулирования***, который оказывает воздействие на состояние денежно-кредитной сферы, управляет совокупным денежным оборотом, спросом на кредит и его предложением, проводит денежно-кредитную политику.

Разработка и проведение денежно-кредитной политики включает:

- проведение исследований по проблемам экономики и состояния денежно-кредитной сферы, образующих основу денежно-кредитной политики;
- определение направлений денежно-кредитной политики;
- выбор основных инструментов денежно-кредитного регулирования (рефинансирование банков, нормативы обязательных резервов, депозитные операции, процентная политика, операции на открытом рынке);
- создание и ведение статистических данных по объему денежной массы, кредитам и сбережениям;
- составление денежных программ и контроль за их выполнением.

Двухуровневая банковская система предполагает взаимодействие центрального банка только с коммерческими банками, без его непосредственного вмешательства в деятельность реального сектора экономики.

Поэтому основной вклад Банка России в улучшение условий работы реального сектора экономики состоит в проведении такой денежно-кредитной политики, которая должна обеспечить необходимую степень насыщения экономики деньгами при одновременном сдерживании инфляции.

Такая политика позволяет создать предпосылки для увеличения совокупного спроса, нормализации денежных потоков, решения проблемы неплатежей и вытеснения денежных суррогатов.

Особенно важным является направление деятельности центрального банка, в котором он выступает как ***банк банков***. Центральный банк хранит свободные денежные резервы коммерческих банков, является расчетным центром банковской системы, предоставляет ссуды коммерческим банкам. Центральный банк организует платежно-расчетные отношения коммерческих банков, которые выступают его клиентами, и является участником этих отношений, регулирует систему наличных и безналичных расчетов. Выступая в роли кредитора последней инстанции для коммерческих банков, центральный банк воздействует на состояние денежно-кредитной сферы, создает базу для расширения ссудных операций коммерческих банков, регулирует уровень их ликвидности. В случае возникновения излишней ликвидности в банковском секторе, провоцирующей рост инфляции, центральный банк применяет инструменты «сжатия денежной массы», «изымая» в основном с помощью рыночных инструментов излишнюю ликвидность банковского сектора. И наоборот, в случае недостатка ликвидности — применяет инструменты регулирования, которые приводят к восстановлению нормального уровня ликвидности в банковском секторе.

От своевременных и четких действий центрального банка во многом зависит состояние банковского сектора, в том числе тогда, когда экономика сталкивается с ситуацией кризиса. Так, в конце 2008 г. в России возникла угроза коллапса банковской системы (в том числе в связи с глобальным недостатком ликвидности). В этой ситуации органы денежно-кредитного регулирования выступили исключительно слаженно, направив свои действия на поддержание стабильности банковской системы, на создание условий для расширения кредитной активности в стране, выполнения обязательств по корпоративным внешним займам, для стабилизации национальной валюты. Четкие действия Банка России и Правительства РФ позволили снять остроту возникших проблем. Действия Банка России и Правительства РФ носили явный антикризисный характер. Ситуация вынуждала предоставлять оперативно ликвидность банковскому сектору для того, чтобы не допустить его окончательной дестабилизации. Выбор цели текущей денежно-кредитной политики в пользу расширения денежной массы, поддержки ликвидности банковского сектора, как не только экономически, но и социально значимого сектора экономики, а не «сжатия» денежной массы с целью недопущения роста инфляции признается правильным практически всеми экономистами, занимающимися проблемами денежно-кредитного регулирования[1].

---

[1] См.: Банковское дело. 2009. № 12.

В соответствии с такой целью, как обеспечение стабильности банковской системы, центральный банк выступает как ***орган банковского регулирования и надзора***.

Регулирование банковской деятельности и надзор — это система мер, посредством которых центральный банк обеспечивает стабильное и безопасное функционирование банков.

Банковское регулирование предполагает разработку и издание конкретных правил и инструкций, нормативов банковской деятельности, базирующихся на действующем законодательстве и международных правилах[1] и определяющих способы осуществления банковской деятельности.

Надзор проводится с целью обеспечения надежности и устойчивости отдельных банков и носит целостный и непрерывный характер, реализуется концепция предупредительного рискориентированного надзора.

Надзор необходим, поскольку банковская деятельность по своей природе нестабильна: банки работают в основном за счет привлеченных, а не собственных ресурсов, платежеспособность банков во многом зависит от их способности сохранять доверие, как частных вкладчиков, так и юридических лиц.

Полномочия надзорного органа позволяют Банку России достигать целевые ориентиры, направленные в том числе на развитие и укрепление банковского сектора страны. Осуществляя надзор за деятельностью коммерческих банков путем постоянного наблюдения и проверок на предмет ее соответствия установленным правилам и нормативам, Банк России защищает интересы вкладчиков и кредиторов, обеспечивает стабильность деятельности кредитных организаций.

Центральный банк является также ***финансовым агентом правительства***. Он выполняет операции по размещению и погашению государственного долга, кассовому исполнению бюджета, ведет счета правительства, является его финансовым консультантом, а также осуществляет перевод валютных средств при расчетах правительства с другими странами и международными финансово-кредитными организациями.

Не менее важной сферой деятельности Центрального банка РФ является регулирование спроса на иностранную валюту и ее предложения с целью достижения устойчивого курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. При этом центральный банк выступает как ***орган валютного регулирования и валютного контроля***.

---

[1] Прежде всего на рекомендациях Базельского комитета по эффективному банковскому надзору.

Помимо основных направлений деятельности Центрального банка РФ есть и дополнительные, не связанные непосредственно с его основной задачей, но способствующие ее выполнению: проведение аналитических, статистических и научных экономических исследований; прогнозирование экономических процессов, прежде всего на макроуровне; анализ изменения экономической конъюнктуры; анализ финансового положения предприятий (в рамках мониторинга предприятий); осуществление связей с небанковской клиентурой и др.

Необходимость проведения аналитических, статистических и научных экономических исследований и составление экономических прогнозов развития российской экономики вызвана тем, что Центральный банк не только готовит проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на предстоящий год и представляет его в Государственную Думу, но и выступает особым государственным органом, осуществляющим свою деятельность в экономических интересах всего государства.

33.4. КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ КАК ЭЛЕМЕНТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Элементами организационного блока национальной банковской системы, как отмечалось, являются коммерческие банки, другие кредитные организации, выполняющие банковские операции, но не имеющие статуса банка, а также вспомогательные учреждения, образующие банковскую инфраструктуру и обеспечивающие жизнедеятельность денежно-кредитных институтов.

В зависимости от того или иного критерия банки можно классифицировать следующим образом.

По правовой форме организации банки можно разделить на открытые и закрытые акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью.

По функциональному назначению банки можно подразделить на эмиссионные, депозитные и коммерческие. Эмиссионными являются все центральные банки. Они не заняты обслуживанием индивидуальных клиентов. Депозитные банки специализируются на аккумуляции сбережений населения. Коммерческие банки выполняют все операции, предусмотренные банковским законодательством.

По спектру выполняемых операций банки делятся на универсальные и специализированные. Универсальные банки могут выполнять весь набор банковских услуг, обслуживать клиентов — как физических, так и юридических лиц, независимо от направленности их деятельности. В отличие от универсальных банков специализированные банки специализируются на определенных видах операций.

По числу филиалов банки можно разделить на бесфилиальные и многофилиальные. Наибольшее число филиалов в России имеет Сберегательный банк РФ[1].

По сфере обслуживания банки делятся на региональные, межрегиональные, национальные, международные. К региональным банкам, обслуживающим главным образом какой-либо местный регион, относятся и муниципальные банки.

По форме собственности выделяют государственные, акционерные, кооперативные, частные и смешанные банки.

Коммерческие банки в рыночном хозяйстве чаще всего являются частными (по международной терминологии понятие частного банка относится не только и даже не столько к банкам, принадлежащим отдельным лицам, сколько к акционерным и кооперативным банкам).

За последние годы в стране более активно стал проявлять себя сектор коммерческих банков с иностранным участием.

По масштабам деятельности можно выделить малые, средние, крупные банки, банковские консорциумы, межбанковские объединения. Общей тенденцией развития в данном случае является увеличение доли крупных и средних банков в совокупном капитале национальной банковской системы. Доля различных банков в кредитовании (как основной операции коммерческих банков) представлена в табл. 33.1.

Таблица 33.1

Доля отдельных групп банков в объеме кредитов, выданных банковским сектором предприятиям и населению (%)

Наименование группы банков	01.01.2008	01.01.2009
Банки, контролируемые государством	44,0	45,8
Банки, контролируемые иностранным капиталом	16,4	18,2
Крупные частные банки	33,3	30,9
Средние и малые банки Московского региона	2,8	2,2
Региональные средние и малые банки	3,5	2,9

За годы, предшествовавшие последнему финансовому кризису, национальная банковская система демонстрировала высокие темпы роста. С 2001 по 2008 г. среднегодовые темпы прироста активов составляли 35,9%, капитала — 37,6, кредитов — 46,5, прибыли — 40,5%. Темпы роста банковской деятельности заметно опережали темпы роста макроэкономических показателей (к примеру, среднегодовой темп прироста ВВП за рассматриваемый период составлял 6,6%).

[1] На конец 2009 г. их насчитывалось около 620.

Вместе с тем в предкризисный период в развитии банковского сектора наблюдались и негативные признаки. В частности, нельзя было не видеть ограниченность потенциала российских банков. При общем заметном росте активов и пассивов банков их структура, в сравнении с зарубежными банками, по своему качеству менее эффективна. Отношение капитала, активов и кредитов к ВВП было существенно ниже, чем в зарубежных странах. Так, отношение капитала российских банков к ВВП было в 4–5 раз ниже, чем в развитых странах.

При общих положительных тенденциях, как в целом по экономике, так и в банковской системе, в экономическом и банковском хозяйстве наблюдалось неустойчивое равновесие. Напряженным оставалось финансовое состояние предприятий и организаций, заметным являлось число убыточных хозяйственных организаций. Банковская система при этом слабо воздействовала на улучшение сложившегося положения.

Настораживающие процессы происходили и в сфере денежного оборота. Известно, что на протяжении последних лет в стране наблюдалось опережение роста заработной платы по сравнению с производительностью труда. Денежная масса возрастала главным образом за счет покупки долларов, а не в связи с необходимостью расширения деловой активности посредством вовлечения кредита в денежный и хозяйственный оборот. Роль кредита была существенно принижена: на долю ссуд, как источника формирования оборотного капитала, приходилось около $^1/_4$ его объема, что существенно ниже, чем в развитых странах.

Все это не могло не сказаться на уязвимости национальной банковской системы. Став ближе к более открытому мировому сообществу, банковский сектор, ослабленный наличием внутренних диспропорций, испытывал затруднения в своем посткризисном развитии. По экспертным оценкам, за 2009 г. активы банков увеличились лишь на 3%, доля кредитов юридическим лицам осталась практически неизменной. Объем просроченной задолженности по банковским ссудам увеличился почти в 2 раза.

33.5. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И БАНКИ

Денежно-кредитное регулирование традиционно рассматривается как важнейшее направление государственного регулирования экономики и представляет собой совокупность разработанных центральным банком совместно с правительством мероприятий в области организации денежных и кредитных отношений в стране.

Следовательно, высшая цель государственного денежно-кредитного регулирования должна совпадать со стратегической целью го-

сударственного регулирования экономики — максимальный устойчивый долгосрочный экономический рост, обеспечение стабильности цен, эффективной занятости.

Однако эта цель достигается с помощью мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, которые имеют свою специфику, осуществляются довольно медленно, рассчитаны на годы и не являются быстрой реакцией на изменение рыночной конъюнктуры. Это связано с тем, что реализация денежно-кредитной политики сталкивается с проблемами временных лагов. Существует определенный период времени между моментом возникновения потребности в применении той или иной меры в области денежно-кредитной политики и осознания этой потребности, а также между осознанием потребности, выработки мнения и началом реализации. Временные лаги значительно усложняют проведение эффективной денежно-кредитной политики. Так, на динамику потребительских цен в России оказывают значительное влияние структурные и административные факторы (например, административное повышение цен на платные коммунальные услуги). Центральный банк с помощью мероприятий денежно-кредитной политики может «сгладить» возникающие шоки в экономике, но, естественно, с определенным, достаточно длительным лагом.

Поэтому цели денежно-кредитной политики в рамках денежно-кредитного регулирования обычно ранжируются. Промежуточной целью денежно-кредитной политики может быть и таргетирование инфляции, и денежное таргетирование, и стабилизация валютного курса.

Текущая денежно-кредитная политика ориентируется на более конкретные и доступные цели, чем указанные выше глобальные стратегические задачи, например, на регулирование количества денег в обороте через регулирование денежных агрегатов (денежное таргетирование), регулирование курса национальной валюты (таргетирование валютного курса), достижение установленных ориентиров по инфляции (таргетирование инфляции) и т.п.

Выбор промежуточной цели определяется степенью либерализации экономики и уровнем функциональной независимости центрального банка, стоящими перед ним задачами, его функциями в экономике. Кроме того, промежуточные цели денежно-кредитной политики тесно взаимосвязаны (например, политика денежного таргетирования в условиях высокой зависимости национальной экономики от внешнеэкономических факторов тесно увязана с регулированием валютного курса и поступлением валютной выручки).

Банк России в качестве промежуточных целей денежно-кредитной политики использует в настоящее время показатели инфляции, рассматривая достижение ее прогнозных ориентиров как лучший

вклад центрального банка в достижение устойчивого экономического роста.

Денежно-кредитное регулирование в рамках государственного регулирования экономики имеет свою специфику в связи с особыми объектами и субъектами регулирования.

Объектами денежно-кредитного регулирования являются спрос и предложение на денежном рынке. Выбор промежуточных целей денежно-кредитной политики может повлиять на состояние денежного рынка через формирование как предложения, так и спроса на деньги.

Субъектами денежно-кредитного регулирования выступают прежде всего центральный банк (в соответствии с присущими ему функциями проводника денежно-кредитной политики государства) и коммерческие банки.

Денежный оборот регулируется центральным банком и в процессе осуществления кредитной политики, выражаемой в кредитной экспансии или кредитной рестрикции (ограничении денежных предложений по каналу кредитования). *Кредитная экспансия* центрального банка увеличивает ресурсы коммерческих банков, которые в результате выдачи кредитов увеличивают общую массу денег в обороте. *Кредитная рестрикция* влечет за собой ограничение возможностей коммерческих банков по выдаче кредитов и тем самым — по насыщению экономики денежными ресурсами.

В рамках денежно-кредитного регулирования применяются прямые и косвенные методы.

Прямые методы носят характер административных мер в форме различных директив центрального банка, касающихся объема денежного предложения и цены на денежном рынке. Реализация этих мер дает наиболее быстрый эффект с точки зрения контроля центрального банка за ценой или максимальным объемом депозитов и кредитов, особенно в условиях экономического кризиса. Однако со временем прямые методы воздействия в случае «неблагоприятного», с точки зрения хозяйствующих субъектов, воздействия на их деятельность могут вызвать перелив, отток финансовых ресурсов в «теневую экономику» или за рубеж.

Косвенные методы регулирования денежно-кредитной сферы воздействуют на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов при помощи рыночных механизмов. Естественно, что эффективность использования косвенных методов регулирования тесно связана со степенью развития денежного рынка.

Помимо деления методов денежно-кредитного регулирования на прямые и косвенные различают также общие и селективные методы.

Общие методы являются преимущественно косвенными, оказывающими влияние на денежный рынок в целом.

Селективные методы регулируют конкретные виды кредита и носят в основном директивный характер. Их назначение связано с решением частных задач, таких, например, как ограничение выдачи ссуд некоторыми банками или ограничение выдачи отдельных видов ссуд, рефинансирование на льготных условиях отдельных коммерческих банков и т.д.

В мировой экономической практике центральные банки используют следующие *инструменты* денежно-кредитного регулирования:

- изменение норматива обязательных резервов или так называемых «резервных требований»;
- процентная политика центрвльного банка, т.е. изменение механизма заимствования средств коммерческими банками у центрального банка или депонирования средств коммерческих банков в центральном банке;
- операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами.

Обязательные резервы представляют собой определенный «запас» денежных средств в размере установленной процентной доли от обязательств коммерческого банка. Эти резервы коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке. В настоящее время изменение нормы обязательных резервов коммерческих банков или резервных требований используется как инструмеит, применяемый в целях наиболее быстрой настройки денежно-кредитной сферы. Назначение данного инструмента состоит в регулировании фактического объема и структуры обязательных резервов кредитных организаций в банке России, общей банковской ликвидности, объема и структуры денежного агрегата М2.

Политика минимальных резервов Банка России может быть дифференцирована в зависимости от вида привлеченных банками ресурсов и срока привлечения средств. Размер обязательных резервов устанавливается в процентном отношении к сумме средств, привлеченных коммерческими банками, а норматив резервирования определяется Советом директоров Банка России.

Процентная политика центрального банка может быть представлена двумя направлениями: как политика регулирования займов коммерческих банков у центрального банка (политика рефинансирования) и как депозитная политика центрального банка.

Рефинансирование кредитных организаций центральным банком используется для регулирования ликвидности коммерческих банков. Кредиты рефинансирования предоставляются, как правило, финансово устойчивым коммерческим банкам, испытывающим временную нехватку ликвидных средств. Однако в условиях финансового кризиса (особенно в его острой фазе осени 2008 г.) были изменены условия рефинансирования: в целях расширения доступа кредитных ор-

ганизаций к инструментам рефинансирования Банком России были смягчены условия получения денежных средств с использованием отдельных видов обеспечения, введены беззалоговые кредиты Банка России. В настоящее время к инструментам рефинансирования относят кредиты, выдаваемые центральными банками коммерческим банкам под залог ценных бумаг и краткосрочные двусторонние сделки на валютном рынке и рынке ценных бумаг (операции СВОП и РЕПО).

В системе рефинансирования центральным банком коммерческих банков важную роль играет уровень ставки рефинансирования: уменьшение ее делает для коммерческих банков займы дешевыми. При получении кредита от центрального банка увеличиваются ресурсы коммерческих банков, вызывая мультипликационное увеличение количества денег в обращении. И наоборот, повышение ставки рефинансирования вызывает сокращение денежной массы.

Определение размера учетной ставки — один из наиболее важных аспектов кредитно-денежной политики, а изменение учетной ставки выступает показателем изменений в области кредитно-денежного регулирования. Размер учетной ставки обычно зависит от уровня ожидаемой инфляции и в то же время оказывает на инфляцию большое влияние. Когда центральный банк намерен смягчить кредитно-денежную политику, он снижает учетную (процентную) ставку. Процентные ставки центрального банка необязательны для коммерческих банков в сфере их кредитных отношений со своими клиентами и с другими банками. Однако уровень официальной учетной ставки является для коммерческих банков ориентиром при проведении кредитных операций.

Операции центрального банка *на открытом рынке* в настоящее время являются в мировой экономической практике основным инструментом денежно-кредитной политики. Центральный банк продает или покупает по заранее установленному курсу ценные бумаги, в том числе государственные, формирующие внутренний долг страны. Этот инструмент считается наиболее гибким инструментом регулирования кредитных вложений и ликвидности коммерческих банков.

Инструменты денежно-кредитной политики используются центральным банком обычно в комплексе в соответствии с целью денежно-кредитной политики. Оптимальная комбинация инструментов денежно-кредитной политики зависит от стадии развития и структуры финансовых рынков, от роли центрального банка в экономике страны. Показателен пример использования указанных выше инструментов денежно-кредитной политики в условиях современного финансового кризиса в России. С одной стороны, денежно-кредитная политика была справедливо направлена на поддержку

банковского сектора и носила характер кредитной экспансии, с другой стороны, для цели поддержания валютного курса путем валютных интервенций применялись меры кредитной рестрикции. Речь идет прежде всего о повышении с 1 декабря 2008 г. ставки рефинансирования с 12 до 13% и основных ставок по ключевым операциям (хотя все центральные банки других стран в этот период снижали учетные ставки)[1].

Новый этап в проведении денежно-кредитной политики начался с февраля-марта 2009 г. в связи со стабилизацией рубля и возобновлением роста цен на нефть. Произошла стабилизация валютных резервов. Банк России существенно сократил объемы помощи коммерческим банкам через инструменты предоставления ликвидности, увеличились нормативы обязательных резервов с 0,5% на начало 2009 г. до 2,5% на конец года (4 раза происходило повышение нормативов обязательных резервов), но при этом с конца апреля 2009 г. стала постепенно снижаться ставка рефинансирования (10 раз происходило снижение в 2009 г.), достигнув на начало 2010 г. своего минимума — 8,25% и 7,75% в мае 2010 г.

Знание теоретических основ денежно-кредитной политики еще не означает автоматической возможности ее эффективной разработки и достижения поставленных целей. Нельзя выбрать единую, оптимальную для всех стран одинакового уровня развития денежно-кредитную политику. Она будет различаться в зависимости от размеров, уровня развития и структуры финансового рынка. На нее будут воздействовать определенные временные лаги, степень независимости центрального банка.

Если некоторые решения в области денежно-кредитной политики являются одинаковыми для большинства стран, это может только означать, что они предпочтительнее других, но не всегда оптимальные для того или иного периода развития именно данной страны.

Такой вывод вытекает из того, что трудно с достаточно высокой точностью предсказать последствия проводимой денежно-кредитной политики. На нее влияют как эндогенные факторы денежного рынка (поведение самих субъектов рынка, их предпочтения), так и экзогенные (специфика фазы экономического цикла, политические изменения).

---

[1] Что касается действий Центрального банка РФ, не последовавшего примеру других стран, то здесь следует учитывать, что его ставка рефинансирования в 2009 г. была ниже уровня инфляции (11—12% при инфляции в 13—13,5%) и ее повышение до 13% стало реакцией на инфляционные процессы в экономике.

Выводы

1. Кредитная система — это совокупность элементов, которая призвана реализовать свойства, характерные для кредита. Структурно она состоит из: фундаментального блока, организационного блока, регулирующего блока.

2. Кредитные системы классифицируются по типу хозяйствования: на централизованную кредитную систему, рыночную кредитную систему, кредитную систему переходного периода; по развитости — на развитые и развивающиеся; по географическому признаку — на международные и национальные.

3. Банковская система — совокупность национальных банков и других кредитных учреждений.

4. Практика знает несколько типов банковской системы: распределительная централизованная банковская система, рыночная, система переходного периода.

5. Банк — это денежно-кредитный институт, регулирующий платежный оборот в наличной и безналичной формах.

6. Стратегическая цель денежно-кредитного регулирования «вписана» в общую цель развития национальной экономики. Но в связи со спецификой денежно-кредитного регулирования представляется необходимым ранжировать его цели.

7. Объектами денежно-кредитного регулирования являются спрос и предложение на денежном рынке. Выбор промежуточных целей денежно-кредитной политики может повлиять на состояние денежного рынка через формирование как предложения, так и спроса на деньги.

8. Субъектами денежно-кредитной политики являются банки. Отсюда следует, что от стабильности и устойчивости национальной банковской системы во многом зависит возможность достижения стратегических и тактических целей денежно-кредитной политики, следовательно, и общей цели развития национальной экономики.

Термины и понятия

Кредит
Кредитная система
Кредитная инфраструктура
Банк
Центральный банк
Банковская система
Денежно-кредитное регулирование
Методы и инструменты денежно-кредитной политики

Вопросы для самопроверки

1. В чем отличие кредитной системы от банковской?
2. В зависимости от соподчиненности кредитных институтов выделяют два основных типа построения банковской системы: одноуровневую и двухуровневую. Чем характеризуются эти системы? Чем они отличаются друг от друга?
3. В чем заключается традиционное отличие финансовых институтов от коммерческих банков?
4. Чем отличаются функции центрального банка от его операций?
5. Может ли быть центральный банк неликвидным?
6. Какие качества, черты банка выражают его сходство с предприятием, а какие его собственную специфику?
7. Почему в условиях экономического кризиса (или экономической нестабильности) коммерческие банки предоставляют в основном краткосрочные кредиты?
8. Предположим, что центральный банк решает увеличить денежное предложение. Каковы вероятные способы решения этой экономической задачи и последствия реализации этой политики?
9. Какие признаки положены в основу классификации методов денежно-кредитной политики?
10. Каковы основные инструменты современной денежно-кредитной политики Банка России?
11. Какие из названных вами инструментов денежно-кредитной политики можно определить как рыночные, а какие как административные?

Глава 34 РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ

34.1. СУЩНОСТЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — составная часть финансового рынка, на котором осуществляются операции по купле-продаже ценных бумаг. Этот рынок является своего рода барометром деловой активности. Участники фондового рынка через механизм биржевых котировок реагируют на изменение финансовых результатов компаний-эмитентов и их перспективы, что отражается на общей экономической конъюнктуре. Кроме того, этот рынок имеет важное значение как альтернативный бюджетным и кредитным средствам источник финансирования национальной экономики.

Осуществляя эмиссию государственных и муниципальных ценных бумаг, федеральные и региональные органы власти имеют дополнительный источник финансирования, покрывают бюджетный дефицит, получают средства на реализацию инвестиционных программ. Эмитируя корпоративные ценные бумаги, акционерные общества формируют и пополняют свой капитал, обеспечивают финансирование производственно-хозяйственной деятельности. Векселя обслуживают определенные товарные и денежные сделки (фактически коммерческое кредитование). Депозитные и сберегательные сертификаты используются в качестве эквивалента и альтернативы денежных сбережений и накоплений. Закладные, складские свидетельства (варранты) также обслуживают финансово-кредитную сферу в качестве заменителей денежного обеспечения. Опционные, форвардные и фьючерсные контракты применяются для оформления срочных сделок. Эти ценные бумаги активно используются предпринимателями при нарушениях денежного обращения и росте инфляции.

Особенностью российского фондового рынка на этапе его становления в середине 1990-х гг. было доминирующее положение ***государственных ценных бумаг*** — государственных краткосрочных обязательств (ГКО), облигаций федерального займа (ОФЗ), облигаций государственного сберегательного займа (ОГСЗ), облигаций внутреннего валютного займа (ОВВЗ) и др. Выпуск государственных долговых обязательств должен был, по мнению денежных властей (прежде всего руководства Министерства финансов и Центрального банка), решить проблемы неинфляционного покрытия дефицита государственного бюджета и связывания свободных денежных средств субъектов хозяйствования и населения. К сожалению, сис-

тема ГКО—ОФЗ оказалась построенной по принципу печально известных российских финансовых пирамид. Она могла рано или поздно потерпеть крах, что и случилось в августе 1998 г., когда экономика страны фактически была объявлена банкротом.

Другой особенностью российского рынка ценных бумаг в начале рыночных реформ было специфическое обращение ***векселей***. На традиционных западных рынках вексель никогда не был инструментом привлечения ресурсов. Эту роль чаще выполняют облигации, которые, собственно, и предназначены для этих целей. Вексель же является главным образом расчетным инструментом и широко используется банками прежде всего для проведения документарных операций. Однако в России на практике, в конкретных условиях возникновения и развития отечественного финансового рынка, роль векселя оказалась несколько иная. Векселя использовались преимущественно для построения различного рода «зачетных» и «минимизирующих» налогообложение схем. Возникла так называемая вексельная экономика, основанная на взаимных расчетах посредством векселей, которые стали практически альтернативным платежным средством, обеспечивающим проведение сделок между контрагентами при дефиците денег, пришедшем на смену товарному дефициту, имевшему место в советской экономике. Только к концу 1990-х гг. российские предприятия и организации, в первую очередь крупные, стали предлагать свои векселя именно как средство размещения капитала.

Что касается российского рынка ***корпоративных ценных бумаг***, то он все еще находится в процессе развития. В развитых странах капитализация рынка акций составляет 60—90% к ВВП, в России — около 15%. Особое место в ряду корпоративных ценных бумаг занимают так называемые ***голубые фишки*** — акции наиболее крупных, ликвидных и надежных компаний со стабильными показателями получаемых доходов и выплачиваемых дивидендов. Голубые фишки служат индикаторами всего фондового рынка, так как считается, что если изменятся цены на акции крупнейших компаний, то и цены на акции компаний «второго эшелона» пойдут в том же направлении. В России голубыми фишками являются ценные бумаги нефтяных, газовых, энергетических, телекоммуникационных компаний, а также банков. В частности, к ним относятся акции Газпрома, ЛУКойла, Роснефти, Ростелекома, Сбербанка и др.

Как известно, эмиссия акций приватизировавшихся в начале 1990-х гг. предприятий осуществлялась в основном под бесплатные приватизационные чеки и в относительно небольших масштабах за наличные деньги. Основной массе владельцев — физическим лицам эти акции дивидендов практически не приносили и не приносят. Для повышения интереса к акциям у населения проводятся публичные

размещения этих ценных бумаг среди неквалифицированных (непрофессиональных) инвесторов — так называемые «народные» *IPO*[1]. В 2006–2007 гг. размещения по схеме «народных» *IPO* провели три крупных российских организации — Роснефть, Сбербанк и банк ВТБ. Акции Роснефти купили 115 тыс. человек на общую сумму 750 млн долл., акции Сбербанка — 30 тыс. человек на общую сумму 525 млн долл.; акции ВТБ — 131 тыс. человек на общую сумму 1600 млн долл.

Отношение к «народным» *IPO* у специалистов неоднозначное. С одной стороны, публичный рынок акций в целом предоставляет возможность оперативно оценивать происходящие в экономике России процессы и способствует повышению степени доверия населения к рынку ценных бумаг. С другой стороны, такие размещения носят во многом рекламный характер — они призывают население активно участвовать в купле-продаже корпоративных акций и создают видимость «народного» капитализма. Кроме того, у новых акционеров нет гарантий защиты от конъюнктурных колебаний фондового рынка. Так, акции ВТБ, размещенные в результате «народного» *IPO*, из-за кризисной ситуации на финансовых рынках к сентябрю 2008 г. упали в половину от цены размещения — до 6,76 коп. В минусе оказались и «народные» акционеры Сбербанка, которые потеряли 33% стоимости вложенных денег. В целом заработать на акциях удалось лишь тем акционерам, кто успел продать их сразу после *IPO* в 2007 г.

В мировой практике роль централизованных институтов по купле-продаже ценных бумаг выполняют ***фондовые биржи***, создаваемые профессиональными участниками рынка для взаимных оптовых операций.

Полноценный ликвидный рынок ценных бумаг возможен только на основе биржевой торговли с использованием жестких стандартов в отношении информации, системы гарантий по сделкам, концентрации спроса и предложения, отработанных механизмов поддержания ликвидности и цен, отражающих объективную экономическую реальность. Именно биржевой рынок при наличии необходимых организационных предпосылок способен обеспечить перераспределение капиталов в целях повышения эффективности производства.

Государственные органы в принципе не могут устанавливать, какие финансовые инструменты должны обращаться на каком органи-

---

[1] *IPO* (англ. *Initial public offering*) представляет собой первую публичную продажу акций компании. Продажа акций может осуществляться как путем размещения дополнительного выпуска акций через открытую подписку, так и путем публичной продажи акций акционерами через биржу. В докризисный период во всем мире ежегодно проводилось примерно 1700 *IPO* на сумму 240–300 млрд долл. США.

зованном рынке — это определяется экономической ситуацией в целом и конкретными рыночными условиями. Российская специфика в начале реформ состояла в том, что сначала при демонтаже централизованного ценообразования появилось большое число товарных и фондовых бирж, а лишь затем стал развиваться собственно рынок ценных бумаг. Количество бирж стало превышать спрос на биржевые услуги, и многие торговые площадки прекратили свое существование. В настоящее время в России действует около 50 фондовых бирж в тех городах и регионах, где должен быть обеспечен достаточно быстрый переучет прав собственности на ценные бумаги. Ведущими российскими организаторами торговли ценными бумагами в настоящее время являются: Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) — основана в январе 1992 г., Московская фондовая биржа (МФБ) — основана в январе 1997 г., Российская торговая система (РТС) — основана в июле 1995 г.

В октябре 2009 г. в рамках ММВБ организован Рынок инноваций и инвестиций (РИИ), который по существу будет являться аналогом американской биржи высоких технологий *NASDAQ*. Наряду с ММВБ учредителями выступили Минобрнауки РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам, Российская корпорация нанотехнологий и Банк развития — Внешэкономбанк. Организаторы РИИ рассматривают его не просто как новую биржевую площадку — это будет прежде всего инфраструктурный элемент инновационной экономики, позволяющий российским инноваторам не искать для своих проектов инвесторов за рубежом. Здесь будут обращаться акции высокотехнологичных компаний, в том числе только начинающих свой бизнес.

Российский фондовый рынок еще очень мал по размерам. Так, среднедневной оборот по акциям на ММВБ и РТС, крупнейших биржах России, составляет менее 1% от оборотов на Нью-Йоркской или Лондонской фондовых биржах. Годовой рыночный оборот торговли акциями составляет около 10% от размера капитализации компаний-эмитентов. Этот рынок остается низколиквидным и существенно монополизированным крупными банками и инвестиционными компаниями. Для того чтобы вывести его из равновесия, требуется наличие финансовых проблем лишь у двух-трех компаний голубых фишек.

Рынок ценных бумаг и его институциональные составляющие являются необходимыми звеньями современной рыночной экономики, но, в то же время, они несут в себе и серьезные кризисные элементы.

34.2. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И СОВРЕМЕННЫЙ КРИЗИС

Современный кризис, зародившийся в США вначале как кризис рынка недвижимости и производных финансовых инструментов, является частью более общего процесса социально-экономической трансформации и перераспределения сил в границах мирового сообщества. Финансовая сфера, в том числе рынок ценных бумаг, ранее остальных секторов мирового хозяйства подверглась кризисным проявлениям, связанным с особой природой капитала и его денежной формы, которые приобретают новые черты в эпоху глобализации.

Глобализация приводит к передаче нарастающего объема полномочий от государства к наднациональным политическим и экономическим органам. Формирование новой структуры мирового общения перестает быть результатом только межгосударственных договоренностей, а сами межгосударственные отношения и институты уступают место новым субъектам системы международных экономических отношений — фондовым рынкам и рынкам кредита, тесно взаимосвязанным в глобальном масштабе и управляемым группами крупных финансистов, контролирующими капитал в сотни миллиардов долларов. Именно они создали современную модель поведения финансовых институтов, основанную не на традиционных фондовых и банковских операциях, а на создании и распространении производных финансовых инструментов (деривативов). На июнь 2008 г. объем этого рынка достиг примерно 680 трлн долл., что в 10 раз больше производства глобального ВВП (67–68 трлн долл.).

Деривативы (опционы, фьючерсы, свопы) — финансовые ценные бумаги, стоимость которых является производной от стоимости и характеристик других ценных бумаг (например, акций). Деривативы используются главным образом для получения дохода в результате временных изменений котировок ценных бумаг.

Производные финансовые инструменты появились в результате инноваций в финансовой деятельности, связанных с развитием и расширением использования капитала в форме *фиктивного капитала*, не функционирующего непосредственно в процессе производства, не создающего доход, а лишь способствующего его перераспределению. Движение фиктивного капитала, способного обращаться относительно независимо от движения действительного капитала, является основой функционирования всего фондового рынка. К настоящему времени последний существенно обособился от реального сектора экономики и процессы, происходящие в данной области, стали совершенно независимыми от реальных экономических процессов. С развитием рынка производных финансовых инструментов эта тенденция приобрела катастрофический характер.

Ожидания, связанные с высокими доходами, которые на порядок выше, чем при традиционных банковских операциях, приводят на фондовый рынок огромное число инвесторов, в том числе мелких. Ажиотаж на биржевых площадках, порождаемый хорошо организованной системой манипулирования общественным сознанием, приводит в свою очередь к утрате чувства реальности, но рано или поздно несоответствие между реальной экономикой и фиктивным капиталом достигает своего апогея.

Дж.М. Кейнс, анализируя последствия кризиса 30-х гг. прошлого столетия, отмечал: «Финансовый рынок стабильно функционирует до тех пор, пока все его участники находятся в "состоянии уверенности" (*the state of confidence*), которое, в свою очередь, имеет значительную субъективную составляющую»[1]. Это состояние уверенности на российском фондовом рынке было нарушено к середине 2008 г., когда кризисный «эффект домино» докатился до нашей страны, занимающей примерно 45-е место в мире по объему сделок с производными финансовыми инструментами.

16 сентября 2008 г. было названо «черным вторником» российского фондового рынка. В этот день ведущие биржи несколько раз приостанавливали торги отдельными акциями. Наконец, когда индексы основных фондовых площадок России упали более чем на 8%, торги вообще прекратились. 6 октября 2008 г. фондовый рынок вновь рухнул, побив рекорд «черного вторника». Тогда падение индекса РТС, одного из основных российских фондовых индикаторов, стало рекордным — индекс рухнул за день на 19,1%. Этому в первую очередь способствовали голубые фишки: акции Роснефти упали в цене на 19,5%, Газпрома — на 17,2, Сбербанка — на 15,3%. Обвал цен акций на других биржах достигал 15–37%. Торги были опять остановлены. В целом за кризисный период общая балансовая стоимость отечественного фондового рынка уменьшилась в 3 раза — до 300 млрд долл.

Главный урок кризиса для фондового рынка России заключается в необходимости системных изменений. Эти изменения включают в себя снижение рисков на фондовых площадках, превращение рынка ценных бумаг из преимущественно спекулятивного в инвестиционный, для чего требуется повысить прозрачность финансовых инструментов и структуры собственности эмитентов, усилить противодействие различного рода «теневым» манипуляциям.

---

[1] История экономических учений: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2004.

34.3. МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Кризис еще раз показал важность эффективного регулирования рынка ценных бумаг. Существует три основные формы такого регулирования: государственное регулирование; опирающееся на законодательство и нормы налогообложения; биржевое регулирование, основанное на правилах и принципах работы фондовых бирж; саморегулирование, осуществляющееся через деятельность ассоциаций профессионалов фондового рынка.

Представляется, что рынок ценных бумаг должен существовать и развиваться при надежном и гибком государственном регулировании. Эти надежность и гибкость проявляются в установлении и контроле за соблюдением основных норм, «правил игры» для всех участников рынка: эмитентов, инвесторов, профессиональных участников (регистраторов, депозитариев, брокеров, дилеров). Во всех же случаях, когда участники могут сами регулировать свою деятельность при честной и открытой деятельности, государство должно уступать место саморегулируемым организациям участников фондового рынка (в России — Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), Партнерство РТС и др.).

Для того чтобы механизм саморегулирования рынка эффективно заработал, необходимо согласие между всеми участниками рынка по вопросам выработки единых правил деятельности. К сожалению, пока такого согласия нет, и идет жесткая конкурентная борьба между профучастниками за дополнительные полномочия. Это свидетельствует о недостаточной еще зрелости институтов фондового рынка и отсутствии единства мнения по вопросам о правилах совершения операций с ценными бумагами. На наш взгляд, в этих условиях жизненно необходимо вмешательство «третьей силы» — государства.

Цель государственного регулирования рынка ценных бумаг должна состоять в эффективном обеспечении процесса привлечения необходимых инвестиций в наиболее эффективные и технологичные сферы производства при соблюдении независимыми участниками рынка определенных норм и правил. В соответствии с этим к основным задачам данного регулирования можно отнести:

- создание ясной и непротиворечивой законодательной и нормативной основы для функционирования фондового рынка;
- обеспечение прозрачности и открытости рынка;
- построение системы гарантий соблюдения прав всех субъектов рынка, свободно осуществляющих свою деятельность на основе принятых «правил игры».

Функционирование рынка ценных бумаг в современной России регулируется целым рядом законодательных актов. Это прежде всего Гражданский кодекс РФ, части I–II (1994–1996 гг.), а также феде-

ральные законы «Об акционерных обществах» (декабрь 1995 г.), «О рынке ценных бумаг» (апрель 1996 г.), «О защите прав законных инвесторов на рынке ценных бумаг» (март 1999 г.), «О зашите конкуренции на рынке финансовых услуг» (июнь 1999 г.), «О защите конкуренции» (июнь 2006 г.).

Как показывает практика, результативность государственного регулирования любых экономических процессов возрастает, если соответствующие рычаги и стимулы применяются не случайно, под нажимом заинтересованных субъектов рынка, а системно, исходя из долгосрочных целей и текущих задач развития. Применительно к российскому рынку ценных бумаг это означает, во-первых, ориентацию на ликвидацию возможностей создания финансовых пирамид и перегрева рынка неликвидными акциями. Во-вторых, необходимо противодействие избыточному притоку иностранного капитала и оттоку отечественного за рубеж. В этой связи целесообразно принять комплекс мер по ограничению возможностей оперирования отечественными ценными бумагами за пределами страны и соответственно повышению эффективности регулирования оборота рыночных активов со стороны государственных органов контроля за обращением ценных бумаг.

В Российской Федерации роль государственного регулятора фондового рынка до марта 2004 г. выполняла Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ), образованная в ноябре 1994 г. как федеральный орган исполнительной власти на базе Комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам при Президенте РФ.

В марте 2004 г. в рамках административной реформы Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг была преобразована в Федеральную службу по финансовым рынкам (ФСФР). В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 13 апреля 2004 г. № 206 ФСФР наделена следующими функциями:

- осуществление государственной регистрации выпусков ценных бумаг и их проспектов;
- обеспечение раскрытия информации на рынке ценных бумаг в соответствии с законодательством РФ;
- осуществление в законодательных рамках контроля и надзора в отношении эмитентов, профессиональных участников рынка и их саморегулируемых организаций;
- обобщение практики применения соответствующего законодательства и внесение в Правительство РФ предложений о его совершенствовании;
- разработка проектов законодательных и иных нормативных правовых актов;

организация исследований по вопросам развития финансовых рынков.

Сущность регулирования рынка ценных бумаг, на осознании которой должна строить свою работу ФСФР, состоит в установлении и осуществлении общих правил деятельности экономических субъектов рынка и корректировки их в зависимости от конкретных обстоятельств. Например, в кризисных условиях возрастает число профессиональных участников рынка ценных бумаг, имеющих признаки банкротства, поэтому возникает необходимость в разработке конкретных и детальных процедур антикризисного управления, основными целями которого должны являться:

- защита законных прав и интересов инвесторов с целью быстрого восстановления доверия к российскому фондовому рынку;
- создание эффективного института банкротства для профессиональных участников рынка ценных бумаг при максимальном соблюдении прав клиентов и кредиторов, а также защита законных прав и интересов профессионального сообщества участников рынка.

В Программе антикризисных мер Правительства РФ на 2009 г. сказано, что Правительство предпринимает все меры для нормализации функционирования финансового сектора, включая фондовый рынок. В частности, срок исполнения обязательств по биржевым облигациям продлен с 1 года до 3 лет. Разрешен выпуск биржевых облигаций не только открытыми акционерными обществами, но и другими хозяйственными структурами, а также государственными корпорациями. Расширен ломбардный список Банка России (перечень ценных бумаг, под залог которых коммерческие банки могут привлекать у него средства) для обеспечения дополнительных возможностей рефинансирования кредитных организаций. В него включены 27 субфедеральных и корпоративных ценных бумаг.

Государство как распорядитель бюджетных ресурсов, формируемых за счет налоговых поступлений, призвано в первую очередь создавать для общества и бизнеса нормальную экономическую среду для расширенного воспроизводства, в реализации которого не последнюю роль играет рынок ценных бумаг. Развитие регулирования рынка ценных бумаг может идти по трем основным направлениям: усиление системы государственного регулирования, развитие саморегулируемых организаций — непосредственных участников рынка, повышение автоматического воздействия самого механизма рынка, отсеивающего недобросовестных участников. В настоящее время в кризисных и посткризисных условиях в проводимой политике по отношению к фондовому рынку должно преобладать первое направление, в перспективе же все три направления регулирования должны находиться в диалектическом единстве, взаимно дополняя друг друга,

Выводы

1. Рынок ценных бумаг имеет важное значение как альтернативный источник финансирования экономики, особенно в российских условиях, при относительно ограниченных возможностях бюджетного финансирования и банковского кредитования. Роль централизованных институтов по купле-продаже ценных бумаг выполняют фондовые биржи, создаваемые профессиональными участниками рынка для взаимных оптовых операций.

2. Регулирование рынка ценных бумаг происходит по трем взаимосвязанным направлениям: государственное регулирование, биржевое регулирование, саморегулирование. Государственное регулирование рынка ценных бумаг заключается в установлении и осуществлении общих условий и направлений деятельности участников рынка при широкой самостоятельности последних в рамках установленных «правил игры». Биржевое регулирование основывается на правилах и принципах работы фондовых бирж, которых должны придерживаться участники рынка. Саморегулирование осуществляется через деятельность ассоциаций профессионалов фондового рынка.

3. Рынок ценных бумаг и связанных с ними производных инструментов (деривативов) является финансовой сферой, которая обладает наибольшим спекулятивным потенциалом и как следствие стимулирует кризисные проявления в экономике за счет существенного обособления от реального сектора.

4. Российский фондовый рынок характеризуется заниженным уровнем капитализации, высокой монополизацией и спекулятивным характером большей части обращающихся на нем ценных бумаг. Еще до конца не создана современная инфраструктура данного рынка, которая могла бы обеспечить высокий уровень сервиса, информационную открытость, гарантии исполнения сделок. Кризис 2008–2009 гг. показал, что дальнейшее развитие отечественного рынка ценных бумаг как важного института национальной экономики будет зависеть от комплекса внутренних и внешних факторов, и в первую очередь от политики государства в отношении этого рынка, основанной на своевременных реформах в интересах преодоления последствий кризиса и инновационного развития.

Термины и понятия

Рынок ценных бумаг
Первое публичное размещение акций (*IPO*)
Фондовые биржи
Фиктивный капитал
Производные финансовые инструменты (деривативы)
Саморегулируемые организации участников фондового рынка
Федеральная служба по финансовым рынкам

Вопросы для самопроверки

1. С чем связана необходимость рынка ценных бумаг в российской экономике?
2. Какие существуют виды ценных бумаг?
3. Какие основные задачи решают органы государственной власти и частные предприятия при выпуске своих ценных бумаг?
4. Каковы причины современного финансово-экономического кризиса, связанные с фондовым рынком?
5. Назовите основные задачи регулирования рынка ценных бумаг и его перспективы.

Начиная со второй половины XX в. антиинфляционная политика стала одним из важнейших направлений государственной экономической политики. Особенно важна роль антиинфляционной политики для стран с переходной экономикой.

35.1. ИНФЛЯЦИЯ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, ФАКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ

Под инфляцией обычно понимается всеобщий рост цен, за которым следует обесценение бумажных денег. Понимаемая таким образом инфляция стала в XX в. устойчивым спутником развития практически всех стран с рыночной экономикой.

Инфляция классифицируется на различные виды и типы.

По степени проявления инфляцию подразделяют на: *открытую*, когда ее достаточно точно считают и данные этих расчетов публикуют; *скрытую* или скрываемую, когда масштабы инфляции либо не удается точно посчитать и она оказывается недооцененной или намеренно скрываемой, и, наконец, *подавленную*, когда цены сохраняют внешнюю стабильность, но при этом спрос на товары резко превышает их предложение и инфляция выражается в дефиците товаров, сопровождающемся появлением очередей и черных или серых рынков. Последний вид инфляции более характерен для плановой экономики, но такая инфляция вполне может возникнуть и в рыночной экономике, например при проведении политики замораживания цен.

Для оценки и классификации инфляционных явлений в качестве критериев используются темпы прироста цен. По этому критерию выделяют инфляцию ползучую, при которой среднегодовой прирост цен составляет до 5–10%; галопирующую — с темпами прироста от 10 до 50–100% и гиперинфляцию — обычно более 100% в год. В рамках последней выделяется супергиперинфляция, или суперинфляция (цены возрастают на 50% и более в месяц).

Только в рамках ползучей инфляции можно добиться более или менее нормального развития рыночной экономики. При инфляции в 2, 3 и даже 5% возможна сравнительно мягкая корректировка баланса спроса и предложения на макроуровне, при которой национальные деньги без существенных ограничений могут выполнять свои функции.

Инфляция представляет собой многофакторное явление, ее масштабы, траектория, ее последствия во многом зависят от преоблада-

ющих причин всеобщего роста цен. Поскольку в разных странах условия возникновения и развития инфляционных процессов различны, особенно важно определение доминирующих источников инфляции для выработки антиинфляционной политики, целью которой является недопущение перерастания умеренной ползучей инфляции в ее более масштабные формы.

Среди основных причин или источников инфляции можно выделить денежные и неденежные. При этом если в ее возникновении и протекании решающую роль играют денежные факторы, увеличивающие платежеспособный спрос выше товарного предложения (при данном уровне цен), то возникает явление, называемое инфляцией спроса.

Однако далеко не всегда увеличение денег в обращении (рост денежной эмиссии) ведет к росту инфляции, о чем свидетельствует ситуация 2008–2009 гг., когда за вливанием огромных сумм в экономику США и Европы не последовало инфляционного взрыва. Также и сокращение денежной эмиссии далеко не всегда ведет к снижению инфляции, поскольку результатом последнего может быть обескровливание экономики, ведущее к сокращению предложения товаров.

Если основными причинами инфляции являются неденежные факторы, т.е. факторы, лежащие на стороне производства, то возникает инфляция издержек. Среди таких факторов можно назвать:

- рост цен на компоненты издержек производства, или цен инфраструктурных товаров, таких, например, как тарифы на электроэнергию, нефть, газ;
- сильные монополистические тенденции в экономике, приводящие к монополистической практике повышения цен, отсутствие необходимого контроля за практикой ценообразования со стороны государственных и общественных организаций;
- периодически возникающий дефицит отдельных товаров и ресурсов на отдельных рынках;
- удорожание импорта в результате роста цен на мировом рынке или девальвации (обесценения) национальной валюты (так называемая импортируемая инфляция) и пр.

Факторы инфляции спроса и инфляции издержек часто действуют одновременно, что значительно затрудняет проведение успешной антиинфляционной политики.

Главное отрицательное последствие инфляции состоит в различных темпах роста цен по отдельным товарам и отраслям. Именно это различие и его масштабы и динамика приводят к расстройству хозяйственной системы. Чем выше темпы инфляции, тем значительнее различия в темпах роста цен по товарам и отраслям. Именно это и вызывает боязнь увеличения ее темпов. Наиболее яркое различие в темпах роста цен — это практически постоянное отставание темпов

роста заработной платы (цены рабочей силы) и других доходов населения — пенсий, стипендий, выплат по безработице и пр. — от товарных цен, что нередко приводит к социальным конфликтам.

Монопольный характер ценообразования на важные виды товаров, цены которых входят в издержки большей части товарной массы, вызывает последовательное перекладывание этого роста на последующие звенья товаропроводящей цепи.

Инфляция нередко может возникать и подогреваться деятельностью профсоюзов, выдвигающих требования о повышении заработной платы, в размере которой учитывается будущий рост цен, иногда более высокий, по сравнению с реальным. Часто это вполне справедливые требования, но в убытке оказывается конечный потребитель.

Рост внутренних цен в стране, вызванный повышением цен на импортные товары, связан далеко не со всеми товарами, а прежде всего с наиболее важными. Например, с такими, как энергоносители или основные виды продовольствия, поскольку именно они, входя в издержки практически всех товаров, вызывают всеобщий рост цен.

Наконец, рост цен, связанный с денежной политикой государства, эмитирующего денежную массу, существенно большую, по сравнению с объемом выпускаемой в стране товарной массы, приводит к разбалансировке товарной и денежной масс и цены неизбежно начинают расти. Однако при этом крайне важно, куда вливаются эмитированные деньги. Если они идут на расширение производства, то такая эмиссия может оказаться настолько эффективной, что экономика может ее и не почувствовать — рост товарной массы и спрос на нее могут оказаться вполне сбалансированными.

Отрицательное влияние инфляции на экономику зависит от ее темпов и связано с масштабами разбалансировки динамики цен по товарам и отраслям хозяйства. Наиболее опасные зоны возникают при превышении инфляцией размеров ползучей ее формы и приближении к галопирующей. А на уровне галопирующей инфляции национальные деньги в значительной мере утрачивают их функцию быть средством накопления, что в свою очередь подрывает инвестиционный и воспроизводственный процесс в экономике. При этом предприниматели и население начинают преимущественно использовать в качестве средства накопления не национальную валюту, а золото и валюту других стран (доллар США, например). В условиях гиперинфляции национальная валюта в значительной мере утрачивает и такие функции, как средство обращения и мера стоимости. В результате вся денежная система приходит в расстройство. Экономика начинает жить как бы в двух измерениях — в системе координат национальной валюты и иностранной (долларовой).

В периоды высокой инфляции в результате отставания роста цены рабочей силы (заработной платы) от товарных цен в экономике происходит снижение реальных доходов населения, что влечет за собой усиление социальной напряженности.

По этим причинам во всех странах, подверженных высокой инфляции, государство в лице национальных правительств ведет борьбу с целью снижения темпов роста цен хотя бы до ползучего уровня. При этом обычно применяются различные виды антиинфляционной политики.

В современных условиях обычно выделяют два типа антиинфляционных программ или программ финансовой стабилизации: ортодоксную (или ортодоксальную) и гетеродоксную (или гетеродоксальную). При этом возможно формирование и использование смешанных форм таких программ.

Ортодоксные программы финансовой стабилизации опираются на теоретические и практические рекомендации экономистов-монетаристов. Авторы этих программ исходят из признания господствующей роли в развертывании инфляции денежных факторов (т.е. инфляции спроса); соответственно и рекомендуемые ими антиинфляционные меры направлены на ограничение платежеспособного спроса и количества денег в обращении. Предлагаемые ортодоксными программами меры по снижению инфляционного спроса включают:

- общее снижение государственных расходов и уменьшение дефицита государственного бюджета, фактический отказ от практики дефицитного финансирования;
- общее повышение налогового давления на хозяйственную систему (увеличение налоговых ставок, введение новых видов налогов);
- жесткие ограничения в кредитной и денежной сферах: политика поддержания высоких процентных ставок (допускается проведение конфискационной денежной реформы);
- максимальное снижение государственного влияния на экономику и предельное освобождение рыночной саморегуляции хозяйственных процессов (максимально свободные цены при возможном ограничении роста заработной платы, поддержание плавающего курса национальной валюты; либерализация условий деятельности предприятий и компаний на внутреннем и внешнем рынках);
- уменьшение государственной собственности путем ее передачи в частное владение (приватизации);
- максимально возможное свертывание хозяйственной активности государства, сведение его роли к сбалансированию бюджета (желательно с профицитом) и поддержанию темпов прироста

денежной массы в обращении в соответствии с реальными возможностями увеличения производства, обычно в пределах нескольких процентов прироста.

Гетеродоксные программы финансовой стабилизации опираются на теоретические и практические рекомендации немонетаристских теорий (кейнсианство, теория «экономики предложения», теория «структурной инфляции» и др.). Эти программы исходят из представления об инфляции как о многофакторном процессе и, следовательно, параллельного действия различных групп факторов, формирующих инфляцию спроса и инфляцию издержек. Предлагаемые ими меры предусматривают активное регулирующее воздействие на экономику со стороны государства:

- временное замораживание или сдерживание роста цен и заработной платы;
- либеральная кредитно-денежная политика с установлением низких процентных ставок для поддержки производства;
- стимулирование производства путем значительного снижения налогов;
- активное влияние государства на формирование и развитие рыночной инфраструктуры, создание благоприятных структурных сдвигов в экономике, на поддержание жизненно важных отраслей и производств;
- государственное регулирование внешнеэкономической и валютной сферы и т.п.

Практический опыт антиинфляционной политики в странах с рыночной экономикой показал, что, как правило, удачные результаты при применении антиинфляционной политики достигались на основе программ, характеризующихся различным сочетанием ортодоксных и гетеродоксных мер. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, т.е. стран с неразвитыми рыночными отношениями, применение программ ортодоксного типа, получивших название «шоковой терапии», имело разрушительные последствия.

Наряду с мерами антиинфляционной политики в странах, испытывающих высокую инфляцию, часто также используются меры приспособления к инфляции. К этим мерам относятся: индексация заработной платы и других доходов населения, т.е. увеличение последних в связи с ростом цен; поддержание государством искусственно заниженных цен на относительно узкий набор жизненно важных товаров и услуг; создание сети магазинов с низкими ценами и другие меры.

35.2. ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ И ОСОБЕННОСТИ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Инфляция в современной России связана прежде всего с началом реализации с 1992 г. мер по переводу экономики страны с плановых начал ее организации на рыночные принципы функционирования.

К началу 1992 г. Россия подошла с практически полностью разрушенной бюджетной системой, связанной с политической дестабилизацией в стране, вызванной развалом СССР. Принятые правительством меры, направленные на предотвращения финансовой катастрофы и спасение государственного бюджета страны, включали повышение с 1 января 1992 г. цен на энергоносители, на электроэнергию и тарифов на грузовые железнодорожные перевозки в 5 раз и введение налога на добавленную стоимость (НДС) по ставке 20%.

При этом повышение цен на инфраструктурные товары (наиболее опасное с точки зрения инфляции) было проведено вместе с практически одномоментной либерализацией цен на все остальные виды товаров и услуг.

Длительный период практически полной ценовой стабильности советского этапа практически одномоментно сменился гиперинфляцией.

Но главное — в инфляции с особой остротой проявилась наиболее опасная ее черта — резкие различия темпов роста цен. Административно устанавливаемые цены на энергоносители и электроэнергию выросли за 3 года примерно в тех же размерах, что и тарифы на железнодорожные перевозки, в диапазоне 6000–6500 раз. Если исключить из индекса цен производителей в промышленности рост административных цен на продукцию ТЭКа, то вместо 3000 раз он составит только 2000 раз.

Результатом явилась значительная деформация пропорций цен, а сама инфляция приобрела крайне неравномерный характер по отдельным товарным группам и отраслям хозяйства.

Стремительный и неравномерный рост цен потребовал принятия мер против инфляции. Здесь и была использована ортодоксальная программа финансовой стабилизации, среди основных мер которой были:

- практически одномоментная либерализация цен продукции и услуг;
- беспрецедентная по своим масштабам и краткосрочности приватизация, превратившая в частную примерно $^4/_5$ государственной собственности;
- масштабная либерализация внешнеэкономической деятельности, включая широкое использование плавающего курса рубля по отношению к доллару и другим твердым валютам.

Весь описанный набор мер представлял собой наиболее радикальный вариант максимально быстрого перехода «от плана к рынку», т.е. «шоковую терапию». Именно использование «шоковой терапии» определило важнейшие особенности инфляции в России.

Важной особенностью российской ситуации явилось то обстоятельство, что снижение инфляции в России за 1992 — первую половину 1998 г. произошло не за счет умелого проведения антиинфляционной политики, а в значительной мере за счет сокращения производства и резкого снижения покупательной способности основной части населения и отечественных предприятий. Это привело к тяжелым социально-экономическим последствиям и обусловило крайне непрочный характер самого снижения инфляции.

Резкое падение производства привело к сокращению поступления налогов в бюджет и реальному (в постоянных ценах) сокращению его объема. Это и было глубинной причиной нарастающей финансовой дестабилизации, несмотря на внешние успехи в борьбе с высокой инфляцией.

Единственным надежным путем предотвращения этой дестабилизации могло бы стать расширение налоговой базы на основе оживления и подъема реального сектора производства. В качестве решающего источника финансирования дефицита была осуществлена эмиссия государственных краткосрочных обязательств (ГКО). Выстроенная государством финансовая «пирамида» ГКО, с одной стороны, из-за крайней высокой доходности привлекла внутренних и внешних инвесторов, но, с другой стороны, способствовала уменьшению и без того небольших инвестиций в гораздо менее доходный сектор реального производства, что резко усугубило обстановку финансово-экономической нестабильности в стране. Обслуживание ГКО требовало все возрастающих государственных расходов, которые к середине 1998 г. превысили объем налоговых поступлений и наличных денег. Дальнейшее поддержание «пирамиды» оказалось для государства неподъемным. Это и привело к дефолту 17 августа 1998 г., и к краху пирамиды ГКО. На динамике цен это отразилось крайне отрицательно: они вновь начали резко расти. В 1998 г. рост потребительских цен составил 1,84 раза, в 1999 г. — 1,37 раза и в 2000 г. — 1,2 раза.

В целом после дефолта Россия оказалась под угрозой нового и серьезного обострения стагфляционного кризиса, но в результате действия ряда благоприятных внутренних и особенно внешнеэкономических факторов (благоприятной конъюнктуры на мировом рынке нефти) в России с 1999 г. возник умеренный экономический рост. Однако эта положительная ситуация, ввиду продолжавшейся в целом стагнации реального сектора, особенно обрабатывающей промышленности, и сохранения неустойчивости конъюнктуры на мировом рынке носила крайне нестабильный характер.

В 2001–2006 гг. инфляция в России устойчиво сохранялась выше «ползучего» уровня, хотя и снизилась с 18,6 до 9%, вновь поднявшись в 2007 г. до 11,9%. Подобный размер инфляции явно не соответствовал нормальному развитию рыночной экономики (табл. 35.1).

Таблица 35.1

Темпы роста цен в 2006–2011 гг. (цепной индекс, %)

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г. (прогноз)	2011 г. (прогноз)
Индекс потребительских цен	109,0	111,9	114,0	116,0	115,0	113,0
Индекс цен производителей	110,4	125,1	117,9	120,0	121,3	118,0

К числу важнейших причин довольно высокой инфляции в России относятся не только борьба с ней ортодоксально-монетаристскими методами, но и формирование различных форм монополизма, часто поддерживаемого местными властями, а также наличие практически ничем не ограниченного слоя посредников, вклинивающихся в цепочку ценообразования на разных этапах формирования цен. Все эти факторы имеют одну общую основу — отсутствие продуманной государственной политики цен в стране.

Сохранение относительно высокой инфляции в России явилось одной из причин возникновения в социально-экономической сфере серьезных отрицательных последствий. Во-первых, высокая инфляция сдерживала рост реальных доходов населения и тем самым ставила ограничения всему экономическому росту. Во-вторых, под давлением высокой инфляции в условиях отсутствия действенного государственного регулирования (активной промышленной политики) преимущественное развитие получили в основном сырьевые отрасли (прежде всего нефтяная и газовая) при стагнации или прямой деградации наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности. В-третьих, высокая инфляция способствовала наряду с другими факторами серьезному социальному расслоению населения России. Так, если разрыв в величине доходов между 10% наиболее богатого и 10% наиболее бедного населения в странах Европы обычно составляет 4–5 раз, то в России в 2009 г. эта величина по официальным данным составила 16,7 раза.

35.3. ИНФЛЯЦИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

С началом глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. инфляция в России сначала поднялась до 13,3% в 2008 г., а потом снизилась до 8,8% в 2009 г. Антиинфляционные меры

правительства повторили шоковую терапию 1992 г., только в меньших масштабах, но с тем же отрицательным результатом для обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства («плановое» повышение цен на газ, тарифов на электроэнергию и железнодорожные перевозки и др.).

В числе важнейших проблемы выделим следующие.

Во-первых, повышение цен на базовые ресурсы в сочетании с сокращением платежеспособного спроса потребителей конечных товаров неизбежно вызывает снижение объема производства. Длительное сочетание этих условий порождает многочисленные диспропорции во всех элементах экономики, сужение емкости внутреннего рынка, сокращение отечественного производства и рост зависимости от импорта.

Во-вторых, меньшее, чем ожидалось, снижение объемов производства отдельных отраслей произошло не благодаря, а вопреки осуществлявшейся экономической политике. Отрасли ТЭКа, металлургия, отдельные отрасли химической промышленности повторили бы судьбу машиностроения, если бы им на выручку не пришел рост внешнего спроса на российские энергоносители.

В-третьих, произошло снижение потребительского спроса, что привело к сокращению норм потребления товаров населением ниже предельно допустимого уровня.

Это крайне опасная тенденция, поскольку снижение рождаемости с 1992 г. привело к сокращению численности населения, вступающего в трудоспособный возраст. Начиная с 2009 г. это снижение будет составлять примерно по 1 млн человек в год, что эквивалентно потере 2% ВВП при прочих неизменных условиях. Поэтому снижение рождаемости и ухудшение физического здоровья населения, вызываемого снижением потребления, неизбежно будет отрицательно отражаться на экономической динамике.

В-четвертых, в силу монопольного положения ряда отраслей хозяйства цены на продукцию базовых отраслей продолжают устанавливаться административно: сначала Комитетом по политике цен, затем Федеральной энергетической комиссией, а в настоящее время Федеральной службой по тарифам. При этом установление цен фактически осуществляется самими монополистами, что создает прочную основу для устойчивой инфляции в стране.

В целом послекризисное развитие не внесло ничего нового в антиинфляционную политику правительства страны. Сохраняется угнетающее воздействие монетарной политики путем привязки денежной массы не только к темпам инфляции на потребительском рынке, но и к выручке от экспорта товаров в основном сырьевых отраслей.

В результате внутренний рынок стал интенсивно сжиматься, а инфляция из открытой формы превратилась в отложенную (скрытую) и временно подавленную.

Но главное — не преодолено орицательное воздействие антиинфляционной политики на экономический рост. При этом одной из основных проблем восстановления полноценного экономического роста в стране является то, что цены на продукцию обрабатывающих отраслей промышленности (кроме экспортного сектора) и сельского хозяйства перестали обеспечивать возмещение всех необходимых для расширенного воспроизводства затрат и получение нормальной прибыли. А это означает фундаментальный тормоз для развития производства и отложенную инфляцию, которая снова неизбежно вспыхнет, как только в экономике появится спрос на отечественную продукцию.

Выходом из сложившегося крайне сложного положения может быть только разработка продуманной государственной ценовой политики, требование которой записано в Конституции страны. Именно частью этой политики и должна стать продуманная и эффективная антиинфляционная политика, проводить которую необходимо не только с учетом специфики экономики России и зарубежного опыта, но прежде всего исходя из соображений повышения конкурентоспособности национальной экономики страны.

Выводы

1. Инфляция — многофакторный процесс, и ее масштабы, траектория динамики цен, а также ее социально-экономические последствия во многом зависят от преобладающих причин всеобщего роста цен. Поскольку в разных странах условия возникновения и развития инфляционных процессов различны, для выработки антиинфляционной политики особенно важно определение доминирующих источников возникновения инфляции.

2. Среди основных причин или источников инфляции можно выделить две группы — денежные и неденежные. При этом если в ее возникновении и протекании решающую роль играют денежные факторы, увеличивающие спрос выше товарного предложения (при данном уровне цен), то возникает явление, называемое инфляцией спроса. Если основными причинами инфляции являются неденежные факторы, т.е. факторы, лежащие на стороне производства и других неденежных условий рынка, то возникает инфляция издержек.

3. Теоретическое разделение причин инфляции на денежные и неденежные привело к появлению двух типов антиинфляционных программ:

- ортодоксного типа, которые опираются на рекомендации монетаристской теории, считающей решающей причиной высокой инфляции денежные факторы и поэтому рекомендующей меры, направленные на всемерное ограничение платежеспособног

спроса и денежной массы на базе всемерного развертывания рыночных регуляторов и максимального сокращения хозяйственной деятельности государства;

- гетеродоксного типа, которые основываются на рекомендациях немонетаристских теорий (кейнсианских, «экономики предложения», «структурной инфляции» и др.), исходящих из того, что инфляция порождается не только денежными факторами, но и мощными факторами со стороны предложения товаров и рыночных условий их реализации и поэтому рекомендуемые ими меры связаны с серьезным вмешательством государства в экономическую деятельность с целью минимизации инфляционного воздействия указанных факторов.

4. Успешные результаты борьбы с высокой инфляцией показывает государственная политика, которая использует оба типа программ финансовой стабилизации, и учитывающая при этом особенности экономики страны.

5. Спецификой российской инфляции явились особенности формирования самой рыночной системы в стране. Стартовый период реформ в силу целого ряда причин не позволил сформировать реально рыночную систему ценообразования с ожидаемым эквивалентным обменом между секторами и отраслями хозяйства, в результате чего ожидалось формирование оптимальных для хозяйства страны пропорций цен. Это привело к тому, что в хозяйственной системе страны заработал самоподдерживающийся процесс, когда деформация цен порождает инфляцию, а инфляция в свою очередь развивает деформацию цен.

6. Кроме того, в России рыночный сектор, с одной стороны, находится под постоянным экономическим давлением административно регулируемых базовых отраслей (естественных монополий) и экспортного сектора, а с другой стороны, его эффективное функционирование блокируется слоем посредников. В сложившихся условиях не может в достаточной мере проявляться состязательность хозяйствующих субъектов, а следовательно, реализоваться стремление к повышению доходности за счет роста эффективности производства. Другими словами, блокируется фундаментальная и естественная антиинфляционная тенденция, при которой росту цен противодействует рост эффективности производства и снижение издержек, за которыми следует и снижение цен.

7. Выходом из этого замкнутого круга может быть только хорошо продуманная государственная политика цен, частью которой должна стать политика противодействия инфляции. Только на этом пути можно достичь более гармоничного и фундаментального решения проблемы инфляции, увязанной с общей социально-экономической политикой страны.

Термины и понятия

Инфляция
Инфляция спроса
Инфляция издержек
Ползучая инфляция
Галопирующая инфляция
Гиперинфляция
Ортодоксно-монетаристские программы финансовой стабилизации
Гетеродоксные программы финансовой стабилизации
Индексация доходов населения

Вопросы для самопроверки

1. Что понимается под инфляцией, на какие виды она классифицируется?
2. В чем состоят негативные последствия инфляции?
3. Какие важнейшие меры и программы предусматриваются для борьбы с инфляцией?
4. В чем состоят основные особенности инфляции в России и антиинфляционной политики государства с 1992 г.?
5. Каковы важнейшие негативные социально-экономические последствия высокой инфляции в России в условиях глобального финансово-экономического кризиса?
6. Каковы пути реальной борьбы с инфляцией и какие условия должны этому содействовать?

Раздел VII
СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 36 СОЦИАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

36.1. СОЦИАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В регулировании национальной экономики государство выполняет не только экономические, но и социальные функции.

Целью социального регулирования является человек, повышение уровня и качества его жизни, социальная справедливость в отношениях между людьми и социальными группами. От этого во многом зависит доверие человека к государству, что с особой силой проявилось во время кризиса. Не человек существует для государства, а государство для человека. Поэтому в Конституции РФ отмечено, что Россия является социальным государством.

Важнейшим индикатором развития национальной экономики является социальный потенциал, часть национального богатства, используемая для удовлетворения социальных потребностей населения.

Социальный потенциал представляет собой относительно самостоятельную подсистему, образуемую социальными отраслями. К ним относятся здравоохранение, образование, наука, культура и т.д.[1]

В большинстве социальных отраслей производятся смешанные блага, имеющие как индивидуальную, так и общественную полезность. Они не только обладают самостоятельной ценностью для непосредственных потребителей, но и представляют собой инвестиции в человеческий фактор воспроизводства, аналогичные инвестициям в его материальную базу. Наличие существенного позитивного внешнего эффекта и длительный период окупаемости инвестиций обусловливают необходимость активного участия общественного сектора в развитии этих отраслей. Будучи отданы на откуп рынку, объем и структура их развития существенно отстали бы от реальных потребностей экономики и общества. Восполняя провалы рынка, государ-

[1] Социальный потенциал рассматривается в учебнике: Экономика общественного сектора / Под ред. П.В. Савченко. М.: ИНФРА-М, 2010.

ство в данном случае, во-первых, участвует в обеспечении важнейших аспектов нематериального потребления населения, во-вторых, способствует росту аллокационной эффективности, т.е. эффективности распределения совокупных ресурсов по секторам национальной экономики.

В то же время предприятия этих отраслей не обязательно находятся в государственной собственности. Для их развития широко применяется система *квазирыночных механизмов*, как правило, предполагающих наличие посредствующего звена между поставщиками и потребителями социальных услуг. В качестве такого звена могут выступать государственные институты и некоммерческие организации. В целях минимизации провалов государства и повышения эффективности использования ресурсов рыночные отношения допускаются и внутри социальных отраслей. Однако там они действуют в ослабленном виде, с ограничениями, определяемыми принципами национальной экономики. Широко практикуются также контрактные отношения государства как с коммерческими, так и с некоммерческими организациями, предоставление государственной информационной поддержки, субсидий и налоговых льгот.

Особенности каждой из социальных отраслей и удовлетворяемых с ее помощью потребностей диктуют границы и специфику применяемого сочетания рыночных, квазирыночных и непосредственно общественных механизмов ее развития и регулирования. Такое сочетание должно обеспечить, во-первых, оптимальный объем усилий, направленных на производство каждого из социально значимых благ, во-вторых, разумные условия доступа к этим благам для различных категорий населения.

Развитие социальных отраслей ориентируется непосредственно на потребности человека, общества и государства, а не на косвенный показатель платежеспособного спроса. Это отчетливо видно на примере ключевых социальных отраслей: здравоохранения, образования, науки и культуры.

36.2. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Для современной России разработка действенной национальной модели социальной политики, соответствующей возможностям социально-экономического развития страны, нормативным установкам и ожиданиям населения и потребностям развития, является ключевой задачей, определяющей в конечном итоге развитие национальной экономики в целом.

Социальная политика — это совокупность разноуровневых воздействий на жизнедеятельность различных групп населения в целях по-

вышения уровня и качества их жизни, создания благоприятных условий для самореализации и развития человека.

Ведущим субъектом социальной политики является государство, другими ее субъектами выступают общественные некоммерческие организации гражданского общества и бизнес.

Социальную политику можно рассматривать в широком и узком смыслах. В узком смысле она представляет собой систему мероприятий государства и других субъектов, непосредственно направленных на решение социальных задач; в широком смысле — ракурс общеэкономической политики, связанный с формированием социально-экономической среды национальной экономики, благоприятствующей самореализации каждого члена общества, развитию человека как фактора воспроизводства.

В современном обществе социальная политика выполняет две тесно связанные между собой основные функции: социальной защиты и социального развития. Исторически она формировалась как политика перераспределения доходов в пользу наименее обеспеченных групп и слоев общества, смягчения неравенства. Перераспределительный компонент социальной политики связан с выполнением ею функции *социальной защиты*.

Функция *социального развития* реализуется прежде всего в процессе производства социально значимых благ, предназначенных для удовлетворения социальных потребностей.

Социальная политика, сводимая к перераспределительной, предполагает относительную автономность экономической и социальной сфер. В такой модели социальная сфера представляет собой надстройку над рынком, а роль и влияние государства определяются размерами этой надстройки. Отсюда трактовка социальной сферы как затратной, отвлекающей ресурсы от инвестирования в конкурентоспособные проекты, снижающей экономическую эффективность и ограничивающей возможности роста. Однако в условиях модернизации и инноваций возрастает роль человеческого фактора в воспроизводстве, поэтому инвестиции в нематериальные факторы растут быстрее, чем инвестиции в материальные факторы. Доля затрат на интеллектуальные факторы в стоимости товаров возрастает.

Социальная политика в широком смысле слова предполагает, что все составляющие экономической политики постепенно приобретают социальный аспект, формируются с учетом не только экономических, но и самых широких социальных последствий. Именно в этом случае можно говорить о социально ориентированной рыночной экономике.

Высшей точкой развития перераспределительной социальной политики является так называемое ***государство всеобщего благосостояния***, т.е. система обеспечения определенного уровня доходов и без-

возмездных льгот для всех слоев населения. Его становление в США отсчитывается с принятия Нового курса Рузвельта, а в западноевропейских странах начало набирать силу в послевоенный период.

В каждой стране социальная политика развивается под воздействием внутренних и внешних факторов.

К числу внутренних факторов относятся: динамика затрат на воспроизводство человеческого фактора, национальные традиции, особенности исторического развития, образа жизни и менталитета населения страны, геополитического положения и природных условий.

Под воздействием совокупности разноплановых факторов в каждой стране складывается собственная национальная модель государства благосостояния, для изучения которых предлагаются различные классификации.

Наиболее известна классификация Г. Эспинг-Андерсена, выделяющего либеральную модель с минимальными государственными обязательствами, распространяющимися лишь на беднейшую часть населения (США, Великобритания), социал-демократическую модель, ориентированную на выравнивание доходов всех членов общества через прогрессивную систему налогообложения (страны Северной Европы); корпоративную модель с развитой системой социального страхования, связанной с заработной платой.

Последняя четверть прошлого века ознаменовалась кризисом государства благосостояния, связанным с началом качественно нового этапа развития, который характеризуется как информационно-индустриальное общество, и процессом глобализации.

Процессы перехода к информационно-индустриальному обществу и глобализации экономики диктуют необходимость разработки новых подходов к обеспечению социальной защиты и социального развития, способствующих росту конкурентоспособности и социальному единению. Происходит постепенная смена парадигмы: *от государства благосостояния к социальному государству*, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Современный этап общественного развития характеризуется сближением национальных концепций социальной политики на основе диалектики развития государства и рынка, роста значения государства, корпораций и домашних хозяйств как ее субъектов.

Основными направлениями государственного регулирования социальных отношений являются:

- законодательная защита работника как более слабого партнера трудовых отношений;
- активная политика занятости;
- установление государственного минимума оплаты труда.

36.3. ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Согласно Конституции РФ Россия является социальным государством, в котором должны соблюдаться основные социальные стандарты, обеспечивающие базовую социальную защищенность населения и благоприятные условия человеческого развития. Однако на практике данное положение не выполняется. В немалой степени это связано с серьезными просчетами в области социальной политики.

Ключевым фактором обострения социальных проблем выступает низкая цена труда. Она ведет к ослаблению мотивации технологических преобразований.

На протяжении всего периода реформ наблюдался отток рабочей силы из отраслей, обеспечивающих сохранение и развитие рабочей силы, инновации и насыщение потребительского рынка. В целом секторальная структура занятости изменялась в направлении сокращения доли обрабатывающей промышленности за счет роста долей добывающих отраслей, примитивного сельского хозяйства и примитивных услуг.

На протяжении первого десятилетия реформ ухудшение параметров занятости сопровождалось трехкратным сокращением средней реальной заработной платы при ее перераспределении в пользу аккумулирующих ренту экспортно-ориентированных добывающих отраслей и финансово-кредитной сферы. В конце первого десятилетия XXI в. средняя заработная плата достигла уровня трех прожиточных минимумов. Однако такого уровня недостаточно, чтобы платить за образование детей, улучшение жилищных условий без серьезного ущерба для текущего потребления. По данным обследования социальной защищенности населения, лишь 8% опрошенных считают, что их интересы защищает государство, 56,4% полагаются лишь на себя и свою семью, а 33,6% заявили, что им не на кого и не на что положиться.

Снижение уровня дохода и жизненных стандартов значительной части населения является важнейшим, но не единственным индикатором социального неблагополучия. Не менее существенны потери, связанные со следующими негативными процессами:

- упрощением мотивационных механизмов в сфере труда и формированием «стратегий выживания»;
- подрывом принципа равенства стартовых возможностей;
- существенным ухудшением здоровья населения;
- ощущением несправедливости происходящего;
- утратой веры в себя и доверия к государству.

По качеству человеческого потенциала и уровню индустриальной культуры наша страна сопоставима, скорее, с развитыми, чем с раз-

вивающимися странами, во многих из которых до 60% занятых сосредоточено в неформальном и традиционном секторах. Огромным потенциальным преимуществом России в международной конкуренции является высокий уровень образования населения. В то же время сложившаяся система финансирования социальных отраслей, играющих ключевую роль для реализаций функции социального развития, представляет собой угрозу для национальной безопасности. Совокупные государственные вложения в социальную сферу на протяжении периода реформ не превышали 20% ВВП. Фактические государственные вложения в образование и здравоохранение меньше нормативных в 3–5 раз.

Наиболее тревожными следствиями просчетов социальной политики являются:

1) низкая доля заработной платы в ВВП;

2) деградация накопленного в советский период индустриального и научного потенциала;

3) отток квалифицированных кадров из национальных анклавов высоких технологий (за рубеж и в сектора экономики, обеспечивающие возможность выживания внутри России);

4) обострение проблем бедности, социальной изоляции и падение уровня экономического развития территорий.

В сложившейся критической ситуации основные усилия государства должны быть направлены на сохранение, восстановление и развитие человека как фактора воспроизводства.

Это нашло отражение в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г., а также в национальных проектах развития образования, ЖКХ и демографического развития, развития АПК, в доктрине продовольственной безопасности РФ.

Ключевыми компонентами стратегии социализации экономической политики являются:

- обязательное введение социальной экспертизы государственных программ и проектов на федеральном и региональном уровнях;
- ориентация на обеспечение продуктивной занятости, защита относительно слабых партнеров в социально-трудовой сфере;
- регулирование общих основ оплаты труда сверху вниз и по горизонтали;
- соблюдение принципа равенства стартовых возможностей, в том числе через расширение доступа к качественному образованию на всех уровнях;
- реализация программ регионального развития за счет средств специального целевого фонда выравнивания социально-экономического положения регионов;

- дифференцированное налогообложение бизнеса в целях стимулирования участия в решении социальных проблем;
- налоговые льготы, стимулирующие внутрифирменные НИОКР и повышение квалификации работников.

Принципиален вопрос о субъектах социальной политики, распределении их ролей и механизме взаимодействия. Конкретное решение этого вопроса зависит от социально-экономической ситуации в той или иной стране, степени зрелости гражданского общества и уровня благосостояния граждан.

В российских условиях, когда институты гражданского общества и некоммерческий сектор развиты слабо, вне сферы прямого воздействия государства нет достаточных ресурсов и стимулов для долгосрочных вложений в развитие человеческого фактора. Поэтому важнейшей импульсной точкой являются социальные отрасли государственного сектора.

Первым шагом в формировании активной социальной политики должен стать кардинальный пересмотр бюджетных приоритетов в направлении увеличения социальных инвестиций и улучшения общих условий занятости населения.

Приоритеты в распределении бюджетных средств есть важнейший индикатор социальной направленности политики государства. На протяжении последних лет в России на первом месте стоит финансирование таких направлений, как государственное управление всех уровней, оборона, обслуживание внешнего долга. Доля затрат на социальную сферу в последние годы стала расти быстрее, чем доля затрат на другие цели.

36.4. ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Наряду с государством субъектами социальной политики являются некоммерческие организации и бизнес.

Социальная ответственность бизнеса, или ***корпоративная социальная ответственность*** (*КСО*),— это добровольный или под государственным контролем вклад предприятий в общественное развитие через механизм социальных инвестиций. К ним относятся любые ресурсы, в том числе и финансовые, направляемые на реализацию внутренних и внешних (для предприятия) социальных и природоохранных программ. КСО означает также соблюдение установленных законом норм, например добросовестная уплата всех установленных налогов; производство качественной продукции и услуг; добросовестные отношения со всеми заинтересованными сторонами (*стейкхолдеры*-потребители, НКО, профсоюзы, персонал компаний и пр.).

В начале XXI в. КСО превратилась в один из важнейших институтов развитой рыночной экономики. Сегодня на Западе основными приоритетами крупных корпораций являются: экономика, экология и социальная политика предприятия. Ответственность в экономической сфере предполагает совершенствование потребительских качеств продукции; в сфере экологии — поддержание в хорошем состоянии окружающей среды, внедрение новых технологий и принятие мер по ресурсосбережению; в социальной политике — развитие персонала и вклад в человеческий капитал. Вопросы инвестирования в соответствующие проекты корпоративных доноров приковывают к себе все больше внимания международных организаций (ООН, МОТ, ОЭСР).

Практика КСО за последнее десятилетие признана не только в развитых, но и в странах переходного периода, включая Россию. Социально-ответственное поведение бизнеса, прочно укоренившееся в ведущих американских и западноевропейских компаниях, находит применение и в России, правда, только в немногих наиболее крупных компаниях, таких, например, как «ЛУКойл», «Еврохим», «Интеррос», «Норильский никель», и ряде других. Широко известен ряд крупных благотворительных инициатив лидеров российского бизнеса: например, программа «Новый день» Росбанка, стипендиальная программа фонда В. Потанина и конкурсы других корпоративных социальных проектов. Как показывает анализ, наиболее крупные компании осознали необходимость проведения системной политики в русле КСО. Это стимулирует их руководство к созданию управленческих структур, отвечающих за реализацию социальной политики, внедрению на своих предприятиях новых социальных технологий, а также к выстраиванию партнерских отношений с властями разного уровня. Начинает осваивать социальное направление деятельности средний и малый российский бизнес, особенно в муниципальных образованиях, где он нередко определяет экономический потенциал территории.

В целом же участие российских предприятий в крупных социальных проектах остается неравномерным, что вызвано по меньшей мере двумя обстоятельствами. Во-первых, крайней неравномерностью развития различных отраслей. Если сырьевые и энергетические компании вырвались далеко вперед и почти на равных конкурируют с западными контрагентами, то к большинству компаний обрабатывающей промышленности это никак не относится. С данными диспропорциями связана неравномерность в распределении активов и ресурсной базы российского корпоративного сектора (КС), что естественно снижает его донорский, социальный потенциал. Во-вторых, в бизнес-среде отсутствуют единые ориентиры, каждая компания самостоятельно, исходя из собственных интересов, определяет

параметры своей социальной деятельности. Причем социальная ответственность по форме и содержанию во многом зависит от того, кем и как эти требования сформулированы.

Расширение масштабов и упорядоченность работ в формате КСО сдерживается целым рядом других факторов: 1) основная масса средних и мелких российских предприятий даже не имеет понятия о КСО, их ответственность исчерпывается соблюдением государственных законов, регулирующих социальные отношения; 2) высшее руководство многих компаний не понимает, что социальные инвестиции полезны не только для общества, но и для долгосрочного успеха бизнеса; 3) на многих крупных предприятиях отсутствует скоординированный менеджмент социальной деятельности, что связано с отсутствием внятных и доступных подходов к организации и реализации социальной деятельности, основанных на определенных правилах и требованиях. Поэтому Всероссийской организацией качества (ВОК) разработан и введен в действие стандарт ВОК-КСО-2007; однако он имеет усеченный характер и не охватывает такие ключевые составляющие социальной ответственности, как этические нормы и правила добросовестной практики ведения бизнеса и финансовой прозрачности.

Современные российские компании обладают рядом особенностей, которые существенно отличают их от большинства зарубежных аналогов как национального, так и транснационального уровней. Эти особенности предопределяют то своеобразие ситуации, в которой российский КС пребывает сегодня, и накладывают отпечаток на модель социальной ответственности. Одним из ведущих факторов, влияющих на отношения российского КС с обществом и государством, служит материальная основа его формирования и трансформации, которая закладывалась в ходе приватизации и акционирования крупных советских предприятий и объединений. На первом этапе они преобразовались в довольно рыхлые холдинги и конгломераты, а затем, начиная с конца 1990-х гг. встали на путь превращения в централизованные вертикально интегрированные бизнес-группы и т.п.[1]

Сегодня корпоративный капитал находится в своей основной части в процессе «саморазвития»; наметился процесс его интеграции в мировую экономику, которая, однако, не привела к превращению российских компаний в полный аналог развитых американских и западноевропейских корпораций, давно действующих в рамках сложившихся рыночных институтов. Тем не менее, уже с конца последнего десятилетия XX в. все большее число крупных компаний в Рос-

[1] См.: *Перегудов С.П.* Корпорации, общество, государство: эволюция отношений. М., 2003. Гл. 2.

сии расширялись и укреплялись не столько за счет присвоения политической и административной ренты, сколько в результате активной предпринимательской деятельности. Достигнутый российским КС в последние годы весьма высокий уровень доходности дает основание рассматривать его как объективно способный реализовать те или иные варианты КСО.

Между тем, далеко не полное использование имеющихся у российского бизнеса социальных возможностей во многом определяется этическими и правовыми проблемами, обусловленными самим характером развития отечественной экономики. Среди этих проблем выделяются три. Первая из них — это низкая легитимность собственности, причем легитимность не столько правовая, сколько нравственно-этическая, связанная с неприятием большинством населения «законности» той собственности, обладателями которой стали нынешние аладельцы и менеджеры крупных корпораций. В России проблема ответственности бизнеса перед обществом стоит достаточно остро и в силу того, что большинство населения выступает за возвращение их имущества в госсобственность. Проблема усугубляется еще и тем, что хотя упомянутое выше «саморазвитие» превратилось в решающий фактор экономической жизни, оно не вытеснило систему отношений, построенную на использовании административного ресурса, коррупции и прочих методов обогащения.

Дефицит легитимности связан и с другой весьма существенной проблемой, а именно с отсутствием у корпораций полноценного политического ресурса для установления и поддержания своего общественного статуса и сбалансированных отношений с властью. В странах Запада эти отношения, как правило, стимулируют социально-ответственное поведение бизнеса и во многом задают его параметры, причем зачастую и в зарубежных странах, где обосновались американские и западноевропейские компании. И внутри страны и за ее пределами бизнес и власть взаимодействуют в основном как партнеры. При этом бизнес стремится в основном продвинуть в этих странах свои сугубо корпоративных интересы, укрепить в них свою репутацию и имидж, тогда как государство стремится внедрить практики КСО в политический курс, нацеленный на имплементацию более широких социальных целей.

В России в силу целого ряда обстоятельств, отчасти уже описанных выше, отношения эти складываются по-иному. Государство, сообщество и НКО, которые наряду с корпорациями являются основными инициаторами программ КСО в Европе и США, не являются таковыми в России. В ней механизмы общественного влияния на бизнес крайне ограничены.

И наконец, третья проблема — это отсутствие того минимума доверия между обществом и бизнесом, который служит непременным

условием для их тесного и конструктивного взаимодействия. Согласно данным опросов, степень непопулярности КС не только не снижается, но еще больше возрастает: на сегодня от $^2/_3$ до $^3/_4$ россиян не доверяют крупному бизнесу.

Применение российскими предпринимателями и банкирами идеи КСО является актуальным в условиях нынешнего финансового и экономического кризиса, так как хотя бы отчасти это смогло бы скомпенсировать негативные его последствия и изменить имидж российского бизнеса в глазах населения в лучшую сторону. И хотя эта идея поддерживается Российским союзом промышленников и предпринимателей и получает отражение в некоторых СМИ, она не получает реализации на практике. Ввиду того, что в России гражданские институты находятся в зачаточном состоянии, благотворительность остается неразвитой (о чем красноречиво свидетельствуют опросы[1]). Кроме того, уровень доверия людей к благотворительным фондам остается невысоким. Большинство считает их жульничеством, финансовой схемой по отмыванию денег, а в том случае, если благотворительная деятельность имеет место, то это оценивается как попытка откупиться за нечестно нажитые богатства.

Это отнюдь не означает, что россияне менее склонны к альтруизму, чем американцы и европейцы. Можно утверждать, что стремление оказать помощь тем, кто в ней нуждается, является кросс-культурным феноменом, и в России люди готовы и хотят оказывать благотворительную помощь точно так же, как в других странах.

Для российского КС характерно существенное сужение круга значимых стейкхолдеров, например, за счет явной недооценки местного сообщества, а мероприятия по КСО реализуются чаще всего в ответ на требования зарубежных инвесторов и фондового рынка. В странах с развитой рыночной экономикой, напротив, широко распространена практика реализации в городах со сложной социально-экономической ситуацией программ развития местной социальной инфраструктуры, объединяющих усилия и средства местного бизнеса и местных органов власти. Даже в случае совместной реализации социальных инициатив бизнесом и государственными структурами, как правило, создаются НКО, непосредственно занятые реализацией проекта. При этом все стороны, участвующие в финансировании, участвуют к тому же и в разработке плана проекта, и в контроле за его реализацией. Однако исполняется проект специально создаваемой некоммерческой структурой.

---

[1] По сравнению с другими странами, в России, по данным исследования ВЦИОМ, около 70% представителей компаний считают, что благотворительность в России распространена в незначительной мере. Каждый шестой респондент уверен, что она практически отсутствует.

Ярко выраженная особенность российской модели КСО состоит в том, что корпоративная филантропия занимает непропорционально высокую и постоянно растущую долю в системе КСО на фоне крайне медленного развития частной филантропии. В странах с развитой рыночной экономикой дело обстоит иначе. Например, в США из общей суммы годовой филантропии в размере около 250 млрд долл. в год, 75% — это частная филантропия и лишь 5% — корпоративная, что составляет около 1% от валовой прибыли корпораций[1]. При этом в США господствует точка зрения, что благотворительностью должны заниматься прежде всего богатые люди, а объемы корпоративной благотворительности должны быть умеренными и определяться интересами акционеров, сотрудников компании и местных общин.

В России корпоративная филантропия составляет 2% от валовой прибыли корпораций (выше, чем в США), однако общий объем средств, ежегодно затрачиваемых на социальные цели, составляет, по оценке Российского союза промышленников и предпринимателей, 150 млрд руб. При этом около 40 млрд руб. направляется на финансирование образовательных и других социальных программ в порядке филантропической деятельности. Эти суммы в десятки раз меньше аналогичных затрат корпораций и частных благотворительных фондов США[2]. Другими словами, одними из серьезных препятствий на пути внедрения в России концепции КСО являются низкая капитализация большинства российских компаний, отсутствие ресурсов на осуществление масштабных социальных программ. Согласно оценкам экспертов, более 40% общего объема средств на социальные программы, выделяемых ежегодно российскими компаниями, приходится на 20 крупнейших корпораций, в основном добывающего сектора. Возможности компаний, производящих потребительские товары и предоставляющих услуги, существенно ограничены.

Как правило, традиционные российские крупные предприятия осуществляют поддержку территории в обмен на привилегированный доступ к важным деловым услугам (инфраструктура, финансы, возможность сокращения реальных налоговых обязательств) и государственные субсидии, которые служат важными источниками мягкой поддержки традиционного сектора. Новые предприятия гораздо реже включены в систему подобных социальных контрактов с государством. Ряд из них имеет возможность позиционировать свой биз-

---

[1] Corporate Responsibility: Strategy, Management and Value. Pricewaterhouse Coopers; *Bonini Sh., Mendoca L., Oppenhim J.* When Social Issues Become Strategic // The McKinsey Quarterly. 2007. No. 2. P. 1.

[2] Деньги и благотворительность. 2007. Июль. № 3(64). CAF Россия. С. 28–32.

нес в качестве абсолютно коммерческого проекта, отчужденного от интересов каких-либо территорий. Социальная ответственность понимается исключительно как забота о собственных работниках, безотносительно к проблемам территорий[1].

Следует отметить, что многочисленные и разнообразные НКО, влияющие на общественное мнение и имеющие реальные механизмы давления на бизнес в США и европейских странах в плане взятия на себя компаниями повышенных социальных обязательств, в России сравнительно немногочисленны, малоизвестны и не пользуются авторитетом в обществе. Представители государственной власти России до сих пор склонны рассматривать третий сектор лишь в качестве «подмастерья», выполняющего мелкую черновую работу в социальной сфере. Это отношение обусловлено тем, что ресурсы НКО почти не учитываются при разработке государственной социально-экономической политики. Особое недоверие к НКО испытывает бизнес, в первую очередь, из-за нецелевого и неконтролируемого использования выделенных им средств, а также — непрофессионализма их кадров.

Сопоставляя результаты проведенных в ходе исследования опросов НКО и бизнеса, можно утверждать, что одно из основных препятствий к формированию эффективного партнерства двух секторов — низкий уровень информированности о деятельности друг друга. Сложилась ситуация, когда бизнес просто не знает о деятельности НКО, работающих в том же городе. Так, руководитель одной из магаданских компаний, участвующей в благотворительной программе Всемирного фонда дикой природы (*WWF*), отметил, что его компания хотела бы реализовать совместную программу с местными НКО, но пока не знает, как заинтересовать ее в подобном сотрудничестве.

Недооценена и роль третьего сектора в формировании гражданского общества в России, в кристаллизации новых идей общественного развития; в снижении социальной напряженности и разработке социальных технологий разрешения проблем общества; защите прав граждан и становлении правового государства. Следствием недооценки общественной значимости НКО в России являются снижение эффективности использования ресурсов и нагрузки на госу-

---

[1] Типичными для руководителей российских предприятий являются следующие рассуждения: «Тут вопрос простой: мы платим все налоги и почему я, директор предприятия, должен думать еще о чем-то? Я должен обеспечить достойную зарплату людям — своим работникам, удовлетворить потребности учредителей — все. Если этих налогов не хватает, я-то при чем? Разберитесь. Либо налогов мало, либо их тратят не так. Я все что мог сделал. Предприятие всем все должно: пожарным должно, этим должно. Главный социальный проект — это люди, которые работают в нашей компании».

дарство, торможение темпов прироста частных поступлений в НКО, приспособление третьего сектора к обслуживанию частных интересов как должностных лиц, так и коммерческих структур, рост протестных настроений.

Нефинансовые активы российского КС чаще всего остаются неиспользованными. Что касается социальной отчетности (наряду с финансовой), то в Европе и США ее стандарты хорошо адаптированы и широко применяются. При этом компании ориентируются на всех или по крайней мере на большинство стейкхолдеров. В России число компаний, практикующих социальную отчетность на регулярной основе, незначительно, а сам процесс отчетности ориентирован гораздо уже — чаще всего на государство и акционеров. Кроме того, часто недопонимается значимость этого процесса и его полезность в долгосрочной перспективе.

Несмотря на практическое отсутствие сильной мотивации для социальной ответственности бизнеса в России (не считая призывов «делиться» и понимания рядом бизнесменов крайне тяжелой ситуации в социальной сфере), поскольку государство не поощряет благотворительность, общество не вполне понимает, кто и какие задачи должен решать, сами же компании в большинстве своем еще не определились в этом вопросе, тем не менее уже имеются определенные положительные сдвиги в этом направлении. Во многом они вызваны уходом государства из социальной сферы, ее приватизацией.

Анализ показывает, что понимание значимости корпоративной благотворительности как для общества, так и для самого бизнеса не всегда означает практическое осуществление этой значимости. Корпоративный донор может руководствоваться самыми благими целями, но выделенные благотворительные средства рискуют быть потраченными безрезультатно и для решения поставленной социальной проблемы, и для обеспечения интересов бизнеса. Чтобы благотворительность принесла ожидаемый эффект, необходимо привлечение соответствующих профессиональных знаний, опыта и технологий, точно так же как организация банковского дела требует знания финансов, а программирование — владения компьютером. Отсутствие механизмов и технологий, позволяющих контролировать и оценивать эффективность расходования благотворительных средств наряду с отсутствием налоговых льгот являются существенными препятствиями для развития корпоративной благотворительности в России.

Выводы

1. В современных условиях возрастает роль социального потенциала национальной экономики. Его развитие на основе рыночных взаимодействий либо недостаточно эффективно, либо вовсе невозможно. Это обусловливает необходимость государственного регули-

рования и поддержки социальных отраслей национальной экономики при строго дозированном допуске в эти отрасли рыночных и квазирыночных отношений.

2. Социальная политика — это совокупность разноуровневых воздействий на жизнедеятельность различных групп населения в целях повышения уровня и качества жизни, создания благоприятных условий для самореализации и развития человека. Исторически социальная политика формировалась как политика социальной защиты путем перераспределения доходов в пользу наименее обеспеченных групп и слоев общества. В современных условиях не меньшее значение приобретает функция социального развития, реализуемая в процессе производства социально значимых благ, создаваемых преимущественно в отраслях нематериального производства.

3. Процессы перехода к информационному обществу и глобализации экономики диктуют необходимость смены парадигмы социальной политики: от государства благосостояния, ориентированного на поддержание доходов через трансферты, к социальному государству, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

4. В России периода реформ социальные вопросы не вошли в число приоритетов государства, что привело к обвальному разрушению сложившейся в советский период системы социальных гарантий. Наиболее тревожными следствиями просчетов социальной политики стали резкое обеднение значительной части населения и утрата им доверия к государству, отток квалифицированных кадров из национальных анклавов высоких технологий, обострение проблем социальной изоляции и деградации территорий. Поэтому разработка действенной национальной модели социальной политики является ключевой задачей, определяющей в конечном итоге успех или неудачу процесса реформ.

5. В условиях ограниченности располагаемых ресурсов необходимы: обоснованный выбор приоритетов социальной политики; укрепление социальной составляющей экономической политики, прежде всего политики занятости и заработной платы, и восстановление на этой основе доверия к государству. Основными приоритетами социальной политики в узком смысле должны стать направления, способствующие сбалансированному развитию человеческого и социального капитала.

6. Современный этап общественного развития характеризуется сближением национальных концепций социальной политики на основе роста значения гражданского общества и бизнеса как ее субъектов при сохранении ведущей роли государства. Мировой опыт показывает, что лишь в случае активной роли государства и общественности в вопросе мотивации предпринимателей решать социаль-

ные проблемы социальная ответственность бизнеса становится массовым явлением. Но еще больший эффект можно ожидать от равноправного партнерства в этой сфере всех общественных секторов, от реальной консолидации их усилий. Чтобы российский бизнес осознал важность решения социальных проблем всеми секторами общества и почувствовал необходимость своего активного участия в их решении, целесообразно ввести налоговые поощрения для тех предпринимателей, кто вкладывает свои средства в благотворительность.

Термины и понятия

Социальный потенциал
Социальные отрасли нематериального производства
Социальная политика
Функция социальной защиты
Функция социального развития
Государство всеобщего благосостояния
Социальные гарантии
Социальное государство
Благотворительность
Социальная ответственность бизнеса
Корпоративная социальная ответственность
Стейкхолдеры
Политическая рента
Административный ресурс

Вопросы для самопроверки

1. Что такое социальный потенциал национальной экономики и какие отрасли его формируют?
2. В чем состоят основные функции социальной политики?
3. Кто является основными субъектами социальной политики? От чего зависит распределение компетенции между ними?
4. Охарактеризуйте основные модели государства всеобщего благосостояния. Можно ли, на ваш взгляд, рассматривать систему социальных гарантий в экономике советского типа как особую модель государства благосостояния?
5. В чем состоит различие между государством благосостояния и социальным государством?
6. Какие факторы препятствовали проведению сильной социальной политики в России в течение первого десятилетия реформ?
7. В чем заключаются особенности российской модели благотворительности?
8. Каковы основные проблемы и препятствия, мешающие отечественному бизнесу эффективно использовать систему корпоративной социальной ответственности (КСО) для пользы общества и для реализации собственных интересов?

Глава 37 ТРАНСФОРМАЦИЯ МОТИВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

37.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ К ТРУДУ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Национальные особенности мотивации к труду и предпринимательской деятельности определяются менталитетом граждан, проживающих в стране. Менталитет россиян сформирован характером социально-экономических отношений, сложившихся в России.

Мотив — это внутренняя побудительная сила к труду или предпринимательской деятельности, формирующаяся под воздействием как внешних факторов (стимулов), так и внутренней структуры (базовой мотивации).

Соотношение различных мотивов, влияющих на поведение человека, образует мотивационную структуру, характеризующую конкретную мотивацию в определенных условиях и сферах деятельности.

Систему мотивации принято рассматривать как единство двух крупных подсистем — системы стимулов (внешнее воздействие) и личностной подсистемы (внутренняя установка человека).

Мотивационное действие различных типов стимулов (побуждения, вознаграждения и принуждения) дифференцированно.

Побуждение ориентировано на формирование внутренней мотивации, а вознаграждение и принуждение — внешней. При этом мотивацию работников, формирующуюся на основе вознаграждений, принято называть инструментальной, а под воздействием принуждения — вынужденной.

На институциональном уровне факторами вынужденной мотивации выступают все формы принуждения к труду — как прямое принуждение, так и разновидности косвенного принуждения (экономическое, административное и социально-нормативное). Институциональные условия создают предпосылки развития технологического принуждения.

На операциональном уровне принуждение к труду проявляется через особенности политики менеджмента по отношению к персоналу, в том числе стиля и методов руководства, политики вознаграждений, найма, увольнения, соблюдения прав работника и предоставления социальных гарантий.

На личностном уровне фактором вынужденной мотивации является объективный уровень конкурентоспособности работника. Низкий уровень последней определяет его большую восприимчивость к действию принудительных стимулов.

В качестве индикаторов вынужденного отношения к труду могут быть выделены:

1) особенности базовой мотивации: низкий уровень удовлетворения потребностей, соответственно рост их актуальности; усиление «ближней» мотивации — выживания при относительно низком социально-экономическом уровне жизни, и временный отказ от стратегических жизненных целей; ограниченность свободы выбора поведения в сфере труда (в возникновении этого фактора существенную роль играют безработица и недостаточная социальная защищенность человека в современном российском обществе);

2) особенности конкретной мотивации: расхождение структуры реальных и провозглашаемых мотивов; узость и бедность структуры реальных мотивов; отсутствие в мотивационной структуре мотивов стабильности, защищенности; подавление внутренней мотивации;

3) особенности удовлетворенности работой: при прямом принуждении — низкий уровень удовлетворенности работой, при косвенных формах принуждения — сочетание высокого уровня общей удовлетворенности работой и высокого уровня частных показателей неудовлетворенности отдельными элементами трудовой ситуации (низкая творческая насыщенность трудового процесса, условия труда на рабочем месте, режимы труда и отдыха, взаимоотношения в коллективе и т.п.).

37.2. ЭВОЛЮЦИЯ МОТИВАЦИИ К ТРУДУ В РАЗНЫЕ ПЕРИОДЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экскурс в историю экономики России свидетельствует о том, что мотивационные механизмы и формы их реализации неоднократно трансформировались под влиянием изменений в системе социально-экономических отношений. Если до отмены крепостного права (начало 60-х гг. XIX в.) преобладали стимулы к труду, основанные на внеэкономическом принуждении, то после его отмены в период становления капитализма в России получили развитие экономические методы принуждения и побудительные мотивы к труду, связанные с вознаграждением и использованием мотивационных механизмов инструментального типа.

В период плановой экономики мотивационное воздействие на трудовую активность работников наемного труда посредством системы вознаграждения за труд стало преобладающим. Одновременно государство провозгласило и реально стало осуществлять меры в области развития внутренних побудительных мотивов к труду, основанных на использовании моральных стимулов. Централизованное управление мотивационными механизмами взяли на себя органы исполнительной власти, осуществлявшие руководство отдельными отраслями экономики.

В 20—30-е гг. прошлого столетия были приняты важные решения в области оплаты труда и материального стимулирования, ориентированные на формирование у работников действенных стимулов к эффективному труду. Их основу составили положения о том, что главной формой материального стимулирования на государственных предприятиях и в учреждениях является заработная плата.

Ведущая роль в ее организации отводилась тарифной системе, определяющей различия в оплате труда в зависимости от его сложности, условий, значимости сфер приложения и природно-климатических факторов в различных регионах страны. Стимулирующий характер тарифной системы проявляется прежде всего в том, что получение тарифной ставки или оклада находится в прямой зависимости от выполнения конкретной нормы или трудовых обязанностей.

Нормативно-правовые акты, действовавшие в дореформенной России, предполагали необходимость сочетания государственного регулирования заработной платы посредством тарифной системы и премирования работников для усиления их заинтересованности в результатах труда.

Значительную часть потребностей работники удовлетворяли за счет средств общественных фондов потребления, распределявшихся сверх оплаты труда. Они расходовались на социальную поддержку, пенсионное обеспечение, пособия, стипендии, медицинское обеспечение, содержание детских дошкольных учреждений, санаториев, домов отдыха и т.д. Стимулирующее значение этих фондов обеспечивалось тем, что некоторые виды выплат и льгот были связаны с прошлым трудовым вкладом. Прежний заработок оказывал влияние на абсолютный размер пенсий, пособий по нетрудоспособности и оплату отпусков.

Идеология стимулирования (мотивации к труду) предполагала, что работники осознают зависимость своего уровня жизни от общих успехов в экономическом развитии страны; отношение к труду является одним из критериев оценки человека; единство коренных экономических интересов всех трудящихся позволяет рационально сочетать материальные и моральные стимулы к труду.

Моральная заинтересованность находила свое отражение в различных формах социалистического соревнования, творческой активности работников, их поощрении за создание в коллективе товарищеской и доброжелательной атмосферы, предполагающей сочетание взаимной требовательности и взаимной помощи в труде.

Однако к концу 1980-х — началу 1990-х гг. в связи с расхождениями между провозглашенными принципами стимулирования и реальной практикой действенность сложившейся системы стимулирования значительно ослабла. Много и правильно говорилось о

необходимости всестороннего развития человека, но в действительности невысокий уровень жизни привел к снижению у трудящихся чувства «хозяина» коллективной собственности. Это вызывалось, в частности, несправедливостью в распределении материальных благ — уравнительностью в оплате труда, нередко отсутствием связи ее размеров с результатами труда. Понизился социальный статус знаний и профессионализма, труд стал утрачивать нравственное содержание.

Между тем непреложным остается положение о том, что государство призвано стремиться к созданию процветающей экономики, в которой рост трудовой отдачи работников должен компенсировать возрастающие объективно издержки всех видов. Нельзя забывать, что постоянное повышение уровня жизни на основе роста эффективности производства имеет принципиально важное значение в системе мотивации к труду. Повышение производительности труда и его эффективности в более широком смысле слова зависит от систем использования всей совокупности организационно-экономических и социально-экономических факторов.

В период перехода к рыночным методам хозяйствования признание товарного характера рабочей силы определило в качестве основополагающих моментов организации оплаты труда учет не только затрат и результатов труда, но и спроса и предложения на рабочую силу определенного профессионального профиля и квалификационного уровня.

В соответствии со ст. 132 Трудового кодекса РФ выбор форм и систем заработной платы, установление ее уровня и дифференциации отнесены к компетенции предприятий и организаций.

Государство сохранило за собой регулирование минимальных размеров заработной платы, условий и порядка ее индексации, а также системы налогообложения индивидуальных трудовых доходов.

На федеральном уровне устанавливаются в настоящее время лишь условия оплаты работников бюджетных, прежде всего социально-культурных, отраслей, но и эти функции практически уже переданы регионам (субъектам Федерации).

Таким образом, государство последовательно проводит политику отказа от общего государственного регулирования заработной платы, а значит, и от единых принципов управления мотивацией к труду. Такой подход соответствует общей логике экономических реформ. Однако необходимо иметь в виду, что, не будучи «сглажены» государственным регулированием и эффективной социальной политикой, рыночные механизмы порождают неоптимальную систему мотивации.

1. Несмотря на отсутствие прямого принуждения к труду, «мотивация страха» сохраняется. Чувство страха и незащищенности фор-

мируется нестабильностью окружающей жизни. Возникает «ценностно-нормативный хаос», проявляющийся в недостаточной правовой регламентации общественной и экономической жизни и в переходном состоянии общественного ценностного сознания.

2. Свобода выбора в сфере труда слабо регламентируется административно, но развивается косвенное экономическое принуждение к труду на основе реального отчуждения труда от собственности. Дополнительными факторами экономического принуждения к труду становятся рост безработицы, а также усиление бедности не только неработающих, но и работающих граждан.

3. Сохраняется и даже усиливается технико-технологическое принуждение к труду.

Разработка действенных *механизмов формирования и поддержания мотивации* работников предполагает:

- максимальное преодоление отчуждения труда и согласование интересов работников наемного труда и работодателей через механизм реального участия работников в управлении и прибылях предприятий;
- комплексный и непротиворечивый характер мотивационных воздействий через систему управления персоналом;
- дифференциацию методов мотивационных воздействий на различные категории работников.

37.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ, ИХ ФОРМИРОВАНИЕ И ПРИОРИТЕТНОСТЬ

Необходимость перехода к рыночной экономике обосновывалась прежде всего тем, что новые производственные отношения создадут предпосылки для более полного раскрытия потенциала каждого человека, в том числе через механизм справедливой оплаты труда. Однако в течение периода реформ произошло снижение мотивационного потенциала заработной платы. Этому способствовали следующие факторы:

- падение реальной заработной платы, составившее, по официальным данным, более 50%. За 2004–2009 гг. доходы населения увеличились менее чем в 1,5 раза, а цены возросли в 2,5 раза. В 2009 г. прожиточный минимум превышал установленный постановлением Правительства РФ минимальный размер заработной платы (5083 и 4330 руб. соответственно), а минимальная заработная плата составляла к ее среднему по России размеру около 25%. Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в июле 2009 г. составила в целом по Российской Федерации 7606,3 руб.; в Москве — 10 666, в Тюменской об-

ласти — 9505,1, в Республике Марий Эл — 6161,7, в Ханты-Мансийском АО — 10471,3, в Ямало-Ненецком АО — 11 754,4 руб.;

- за годы рыночных реформ возникла парадоксальная ситуация: экономика направляется в рыночное русло, а один из главных элементов рыночной экономики — цена рабочей силы как специфического товара — все более отдаляется от своей естественной оценки — стоимости;
- необоснованная дифференциация заработной платы по отраслям экономики, профессионально-квалификационным группам и регионам.

Спад производства в обрабатывающих отраслях, и прежде всего в машиностроении, сказался на заработной плате работников этих отраслей в сравнении с добывающими и топливными отраслями. В регионах со значительной концентрацией предприятий последней группы отраслей средний уровень заработной платы существенно выше, чем в других регионах. Так, на 1 августа 2009 г. она составляла в Тюменской области около 34,9 тыс. руб., в Москве —31,5 тыс., а в Республике Марий Эл — около 10,8 тыс. руб. Дифференциация заработной платы между работниками предприятий и их руководителями составляет в среднем 10—15 раз, а иногда достигает 30—40 раз. Разница в заработной плате топ-менджеров предприятий и рабочих во многих случаях составляет сотни раз. По данным Росстата разрыв в оплате труда крайних децильных групп работников по экономике в целом составляет около 18 раз, а по организациям негосударственной формы собственности — почти 49 раз;

- невыплаты заработной платы, существенно снижающие значимость заработной платы в доходах населения.

Отмеченные негативные процессы организации и регулирования заработной платы как основного источника формирования доходов населения явились результатом ошибочных представлений о стратегии и тактике ее реформирования и регулирования. В начале экономических реформ предполагалось, что государство не должно вмешиваться в этот процесс. Как показали прошедшие годы, это заблуждение. Оно явилось частью общей концепции перехода к рынку на основе саморегулирования всех экономических процессов и максимального устранения государства от управления этими процессами.

Программа действий по выходу из сложившегося положения и преодолению кризиса должна быть направлена на восстановление основных функций заработной платы — воспроизводственной, стимулирующей и регулирующей. Это приведет к повышению мотивационной роли оплаты труда. В современных российских условиях вопросы материального стимулирования труда и реформирования организации заработной платы являются приоритетными.

Трудные жизненные обстоятельства у значительной части граждан страны диктуют трудовое и мотивационное поведение населения, направленное преимущественно на материальный интерес, на восприятие труда как средства приобретения необходимых материальных благ.

Осознание труда как общественного долга, как средства достижения признания со стороны окружающих уходит на второй план.

С точки зрения формирования нравственных принципов общества складывающуюся ситуацию трудно признать позитивной. Без ее преодоления решать проблемы выхода из экономического и нравственного кризиса практически невозможно.

В этой связи по мере обеспечения наемным работникам жизненных условий на уровне разумного достатка необходимо переориентировать общественное сознание и стремиться к возрождению традиционной для россиян коллективистской морали, отношения к труду не только как источнику доходов, но и как к жизненной потребности. Труд в России с давних пор мыслился как подвижничество, как форма добродетели, как высокое нравственное деяние.

К сожалению, российские рыночные реформы оказались ориентированными на отказ от традиционного отношения к труду и возобладание индивидуализма.

Сегодня необходима серьезная работа органов государственного управления, средств массовой информации, нацеленная на постепенное возрождение и последовательное развитие системы стимулов к труду, опирающихся на изменения в духовной сфере жизни человека.

Коллективистская модель, которая на протяжении веков была свойственна России, предполагает, что эффективный труд мотивируется наряду с материальными стимулами, элементами морали, ориентированной не на принцип «каждый за себя и для себя», а на осознание необходимости трудиться на общее благо.

При этом такую модель вовсе не следует ориентировать на бедность и экономический застой. Достижения в труде должны поощряться как материально, так и морально-психологически — публичным признанием этих достижений со стороны трудового коллектива, работодателя и общества.

Представляется, что необходимы радикальные меры, направленные на изменение жизненной ситуации, властные решения, воспринимаемые населением, готовым идти на их реализацию.

Аналогии всегда опасны, но нельзя не вспомнить о том, что когда на рубеже 20–30-х гг. XX в. встал вопрос об индустриализации страны, он был сформулирован предельно ясно: мы отстали от передовых стран, либо преодолеем это отставание, либо нас сомнут. Общество, трудящиеся приняли такую постановку вопроса, пошли на опреде-

ленные жертвы и лишения ради глобальной цели, веря в будущие успехи. В результате страна выдержала испытание войной, восстановила разрушенное хозяйство и стала одной из сверхдержав мира. В эти годы был создан мощный производственный потенциал, обеспечен относительно приемлемый для того периода жизненный уровень большинства населения.

Следовательно, формирование необходимых морально-идеологических устоев в обществе, как свидетельствует опыт прошлого, — важное средство положительной мотивации к труду, создания действенных побудительных мотивов к обеспечению роста его эффективности. Материальные стимулы к труду, безусловно, должны быть дополнены моральными, социально-психологическими.

Наряду с мерами, используемыми на макроуровне, существенное значение имеет и стимулирование «труда трудом». В этой связи повседневная деятельность работодателей должна быть ориентирована на формирование предпосылок к повышению содержательности труда, его творческой насыщенности, всемерное улучшение условий труда на рабочих местах, внедрение современной техники и технологии.

Важную роль в мотивации к труду призваны играть меры по обеспечению соответствия выполняемых работ профессиональной подготовке и квалификации кадров, созданию условий для своевременной переподготовки персонала.

В совокупности все названные подходы и меры не могут не формировать соответствующих мотивов и стимулов к труду. Именно таким представляется объединение в широком смысле материальных, моральных и организационных рычагов воздействия на трудовую активность и отдачу работников наемного труда.

37.4. МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ К МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИЯМ

Общие проблемы мотивации предпринимателей были рассмотрены в разделе, посвященном предпринимательскому доходу корпораций. На современном этапе в России возрастает необходимость создания институтов, заинтересовывающих предпринимателей в модернизации производства и внедрении инноваций по вертикали и горизонтали национальной экономики.

Модернизация и инновации — составная часть стратегии развития национальной экономики России на длительную перспективу.

По данным опроса Росстата, еще до финансово-экономического кризиса, в 2008 г. более 30% опрошенных руководителей организаций отмечали, что деловую активность ограничивает высокий уровень налогообложения, а более 40% обращали внимание на высокий

процент коммерческого кредита. В целом, недостаток финансовых средств отмечали от 41 до 64% руководителей организаций различных видов экономической деятельности[1].

В период выхода из кризиса государство стало создавать соответствующие структуры и институты (госкорпорация «Роснанотех», фонды целевого капитала, инновационные центры и т.п.), а также соответствующие стимулы для корпораций (снижение ставки рефинансирования ЦБ РФ до 8,5% и др.). Однако процентная ставка остается значительно выше, чем в развитых странах в период выхода из кризиса. В США она составляла 0,5%, в Японии — примерно на том же уровне, что соответствует программам выхода из кризиса в этих странах не за счет спекуляций на фондовом рынке, а за счет модернизации в реальном секторе экономики.

Государство сохранило банковскую систему, предоставив кредиты для погашения задолженности. Это вызвало неоднозначную реакцию в обществе, поскольку средства пошли на выплату долгов иностранным банкам, а не реальному сектору экономики.

В то же время государство оказало помощь системообразующим предприятиям и организациям (АвтоВАЗу, предприятиям военно-промышленного комплекса, аграрному сектору и т.д.). Несмотря на то что помощь носила точечный характер, средства использовались для модернизации основного капитала.

Для повышения заинтересованности корпораций в модернизации и инновациях необходим комплекс мер, включающих налоговые льготы (ускоренную амортизацию и т.д.), приобретение новых технологий комплектующихся за границей, ужесточение стандартов качества продукции, технических и экологических стандартов, для контроля за которыми целесообразно создать соответствующее федеральное агентство.

Пока же корпорации не проявляют интереса к обновлению основного капитала, о чем свидетельствует то, что его значительная часть изношена не только морально, но и физически. Степень износа основных фондов в 2008 г. составляла 45–51%, а полностью изношены 13–20% по различным видам экономической деятельности[2]. Сроки обновления основного капитала затягиваются по разным причинам: недостаток амортизационных отчислений, высокий процент по кредитам и т.п. В целом по промышленности только 2% прибыли идет на обновление основного капитала.

Российские монополии привыкли получать 100–500% прибыли и не заинтересованы вкладывать средства в модернизацию основного капитала. Им выгоднее, например, приобрести предприятия в

---

[1] Российский статистический ежегодник. 2009. М., 2009. С. 383.
[2] Там же. С. 386.

Европе, где выпускается качественная, пользующаяся спросом продукция, есть квалифицированные кадры и закон охраняет частную собственность. В условиях глобализации это, безусловно, необходимо. Но в то же время необходима и «вторая индустриализация» в России — физическое и моральное обновление основного капитала

Государство, тем не менее, не проводит политику, заинтересовывающую предпринимателей в ускоренной амортизации, потому что опасается сокращения налоговой базы.

Модернизация зависит не только от обновления основного капитала, но и от состава и структуры кадров. Это очень острая проблема. Она требует соответствующих инвестиций в подготовку кадров инженеров, рабочих и т.д. Это актуально для современной России, учитывая, что средний возраст инженера в промышленности составляет 60 лет.

Требуется также подготовка менеджеров и топ-менеджеров нового типа, способных внедрять принципиально новую технику и технологию.

Модернизация и инновации невозможны без развития науки. В госкорпорациях на научно-исследовательские работы затрачивается 2% инвестиций. Необходимы меры, формирующие заинтересованность корпораций в создании научных центров в форме малых и средних предприятий. Одной из таких мер могли бы стать налоговые или иные льготы за перечисление средств в фонды целевого капитала или непосредственно научным организациям.

Выводы

1. Национальные особенности мотивации к труду и предпринимательской деятельности определяются факторами, которые принято объединять общим понятием «менталитет граждан», проживающих на той или иной территории.

2. Эволюция мотивации к труду в разные периоды развития национальной экономики происходит под влиянием изменений в системе общественных отношений.

3. В период перехода к рыночным методам хозяйствования, основанным на его частно-предпринимательских формах, акцент сделан на материальных побудительных мотивах к труду, а также на отказе от общегосударственного регулирования заработной платы. Причем последнее оказало неблагоприятное воздействие на формирование положительной трудовой мотивации.

4. Перспективным представляется сочетание мотивов к труду, основанных на материальном поощрении работников, с социально-психологическими побудительными мотивами.

5. Для повышения заинтересованности корпораций в модернизации и инновациях необходим комплекс мер, включающих налоговые

льготы (ускоренную амортизацию и т.д.), ужесточение стандартов качества продукции, технических и экологических стандартов, для контроля за которыми целесообразно создать соответствующее федеральное агентство.

Термины и понятия

Мотивация к труду
Мотивация предпринимателей
Трансформация мотивационных механизмов
Национальные особенности мотивации
Потребности и интересы работников
Материальные мотивы и стимулы
Социально-психологические побудительные мотивы к труду

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоят экономическая природа мотивации к труду и предпринимательской деятельности, ее цели и основные функции?
2. Под влиянием каких факторов складываются национальные особенности мотивации к труду?
3. Каковы природа и содержание основных типов стимулов: принуждения, вознаграждения, побуждения?
4. В каких направлениях трансформируется мотивация в условиях рыночных реформ?
5. Какие последствия политики в области заработной платы оказывают сдерживающее воздействие на формирование положительной мотивации к труду?
6. В чем состоят существо и необходимость возрождения и постепенного развития стимулов и мотивов к труду посредством изменений в духовной сфере?
7. Как заинтересовать предпринимателей в модернизации и инновациях?

Глава 38 УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

38.1. ИНДИКАТОРЫ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Целью национальной экономики является повышение уровня и качества жизни. Эти показатели позволяют также сделать вывод о том, насколько развитие национальной экономики отвечает интересам человека.

Для модернизации экономики требуются не только принципиально новые техника и технология, но и высококвалифицированные работники, собственники интеллектуального капитала. У таких людей сложнее структура материальных, духовных и социальных потребностей, повышенные затраты на восстановление жизненной энергии, на образование и профессиональную подготовку. Уровень и качество жизни должны быть выше, чем просто обеспечивающие выживание.

В широком смысле качество жизни охватывает все сферы жизнедеятельности человека — трудовую деятельность, удовлетворение материальных и духовных потребностей, репродуктивное поведение, общественно-политическую жизнь и т.д. При таком подходе уровень жизни представляет собой один из элементов качества жизни.

Если же рассматривать качество жизни в узком смысле, то понятия «уровень жизни» и «качество жизни» не пересекаются.

Уровень жизни характеризует развитие и степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей людей. Иными словами, это структура потребностей и их обеспечение соответствующими товарами и услугами. Уровень жизни человека непосредственно определяется доходами домохозяйства, уровнем цен и инфляции.

От уровня жизни во многом зависят возможности человека в части улучшения качества жизни, его материальная база. Но условия, необходимые для улучшения качества жизни, не ограничиваются уровнем потребления товаров и услуг.

Качество жизни включает социальные результаты экономического и политического развития страны: среднюю продолжительность жизни, уровень заболеваемости, условия и охрану труда, экологию, доступность информации, обеспечение прав человека и т.д. В современной российской экономике важное значение имеют: степень социальной защищенности населения, безопасность, свобода выбора человека, развитие многообразных культурных, национальных и религиозных отношений.

Для характеристики уровня и качества жизни используется система индикаторов. Она включает интегральные и частные, натуральные и стоимостные индикаторы. Структура индикаторов укрупненно предстаалена на рис. 38.1.

Уровень жизни	Качество жизни	
Индикаторы		
Интегральные	Частные	
	Натуральные	Стоимостные

Рис. 38.1. Структура индикаторов уровня и качества жизни

Эти индикаторы позволяют обобщать информацию о состоянии, динамике, тенденциях уровня жизни, рассчитывать их по регионам, по социально-демографическим группам населения, осуществлять международные сопоставления.

Для оценки уровня жизни населения необходимо рассматривать его не как совокупность среднестатистических граждан, а в разрезе отдельных домохозяйств и соотношения групп домохозяйств, обладающих различными среднедушевыми доходами.

Домохозяйство образуют один или несколько человек, проживающих постоянно в одном жилом помещении или его части и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни, т.е. частично или полностью объединяющих и расходующих свои средства.

В системе национальных счетов (СНС) уровень жизни характеризуется с помощью показателей располагаемых доходов домашних хозяйств и фактического конечного потребления домашних хозяйств, включающего расходы на покупку потребительских товаров и услуг, а также стоимости потребления товаров и услуг в натуральной форме (бесплатных или льготных товаров и услуг, полученных от секторов государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства).

Роль сектора домашнего хозяйства в национальной экономике состоит в том, что именно в домашнем хозяйстве осуществляется воспроизводство человеческого потенциала. Поэтому выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств является методом государственного статистического наблюдения за уровнем жизни населения. Это обследование позволяет отслеживать динамику и структуру располагаемого дохода домашних хозяйств и их расходов на конечное потребление по 10- и 20%-м группам населения в зависимости от уровня располагаемых доходов, по городской и сельской местности, по составу домохозяйств (количеству людей и их возрастов), по наличию детей, безработных и пенсионеров.

Располагаемый доход домашнего хозяйства включает доход, полученный в результате производства товаров и услуг внутри домаш-

него хозяйства, плюс официальные заработки, пенсии, пособия и все виды социальной поддержки, а также дивиденды по акциям и проценты по вкладам, получаемые членами домашнего хозяйства.

Структура располагаемых доходов домашних хозяйств представлена на рис. 38.2.

Совокупные доходы домашних хозяйств							
Оплата труда	Доходы от собственности	Доходы от предпринимательской деятельности	Социальные трансферты в денежной форме	Доходы от продажи продукции личного подсобного хозяйства	Стоимость натуральных поступлений из личного подсобного хозяйства	Стоимость бесплатных слуг	Другие поступления (алименты, гонорары, благотворительная помощь и т.д.)

Рис. 38.2. Структура располагаемых доходов домашних хозяйств

В докризисный период (2000–2009 гг.) структура располагаемых доходов домашних хозяйств была относительно стабильной: оплата труда наемных работников — порядка 80–83% и смешанный доход — порядка 18–20%. Сальдо доходов от собственности (полученные проценты, дивиденды, рента, доход от собственности, вмененный домашним хозяйствам — держателям страховых полисов, за вычетом уплачиваемых процентов по ссудам и рента) составляло в среднем 6–8%. Сальдо текущих трансфертов — разница между полученными (социальные пособия, страховые возмещения, подарки и т.п.) и переданными трансфертами (страховые платежи, отчисления на социальное страхование, штрафы и др.) представляет собой отрицательную величину, близкую к сальдо доходов от собственности[1].

Фактическое конечное потребление домашних хозяйств в сопоставимых ценах за этот период ежегодно увеличивалось на 6–10% (по сравнению с предыдущим годом)[2].

Структура расходов на конечное потребление домашних хозяйств в наибольшей степени зависит от уровня располагаемых ресурсов. Если в среднем расходы на питание в 2008 г. составляли 34,4%, то в 10%-й группе с наименьшими располагаемыми ресурсами — 54,9%, а в 10%-й группе с наибольшими располагаемыми ресурсами — 21,5%. Чем беднее домашнее хозяйство, тем выше удельный вес продуктов из личного подсобного хозяйства в конечном потреблении (6,8% у самых бедных при средней величине 3,1%). Доля поступлений из ЛПХ высока в сельской местности (10,9%) и у семей с 4 и более детьми (9,6%). На непродовольственные товары в среднем рас-

[1] Российский статистический ежегодник. 2009. М.: Росстат, 2009. С. 167.
[2] Там же.

ходуется около 40%, а на оплату услуг — 24,5%[1]. Наличие отдельной квартиры или дома не зависит от уровня располагаемых ресурсов (в совокупности это около 97% в любой группе), но наличие удобств в жилище возрастает по мере роста этих ресурсов. Особенно резко это различие в сельской местности[2].

Наряду с показателями, характеризующими домашние хозяйства, обобщенное представление об уровне жизни дает показатель реальных доходов населения.

Для характеристики изменения реальных доходов исчисляются индексы реальных доходов по населению в целом и в разрезе социальных групп. При исчислении индексов должна быть обеспечена сопоставимость цен; для этого при расчетах учитывается изменение цен за сравнимый период — индекс потребительских цен.

Реальные доходы населения $Д_р$ определяются посредством деления общей суммы денежных доходов на индекс потребительских цен:

$$Д_р = \frac{Д_д}{I_ц}, \qquad (38.1)$$

где $Д_д$ — общая сумма денежных доходов населения; $I_ц$ — индекс потребительских цен.

Реальная заработная плата работников — составная часть реальных доходов. Она определяется путем деления номинальной (начисленной) заработной платы на индекс потребительских цен на товары и услуги:

$$ЗП_р = \frac{ЗП_н}{I_ц}, \qquad (38.2)$$

где $ЗП_р$ — реальная заработная плата; $ЗП_н$ — номинальная заработная плата; $I_ц$ — индекс потребительских цен.

В характеристике реальных доходов населения важное место занимают также индикаторы их дифференциации. Эти индикаторы позволяют оценить происходящие социальные изменения, уровень социальной напряженности и определить характер государственной политики.

Индикаторами дифференциации доходов и заработной платы являются:

- распределение населения по уровню среднедушевых доходов — показатель удельного веса или процента населения в тех или иных заданных интервалах среднедушевых денежных доходов;

---

[1] Российский статистический ежегодник. 2009. М.: Росстат, 2009. С. 198.

[2] Там же. С. 209.

- распределение общего объема денежных доходов по различным группам населения — показатель (в процентах) доли общего объема денежных доходов, которой обладает каждая из 20%-х (10%-х) групп населения;
- децильный коэффициент дифференциации доходов — соотношение среднедушевых денежных доходов, выше и ниже которых находятся десятые доли наиболее и наименее обеспеченного населения;
- коэффициент дифференциации доходов населения по субъектам Российской Федерации — соотношение наибольшего и наименьшего уровня среднедушевых доходов в субъектах Российской Федерации;
- коэффициент дифференциации заработной платы — соотношение наибольшего и наименьшего уровней заработной платы между отраслями, регионами, профессиями, внутри отраслей и предприятий и т.д.

Неравенство в распределении доходов характеризуется также с помощью коэффициента фондов — соотношения денежных доходов 10%-х групп наиболее и наименее обеспеченного населения, рассчитываемого в «разах». В России этот показатель равен 16,9.

Наиболее распространенными индикаторами дифференциации доходов являются коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) и кривая Лоренца, позволяющие судить о степени удаления от состояния равенства в распределении доходов. Расчет индекса Джини связан с кривой Лоренца.

График неравенства доходов (кривая Лоренца) изображен на рис. 38.3.

Прямая линия 0*A* называется линией абсолютного равенства распределения доходов. Она отражает ситуацию, когда 20% семей при-

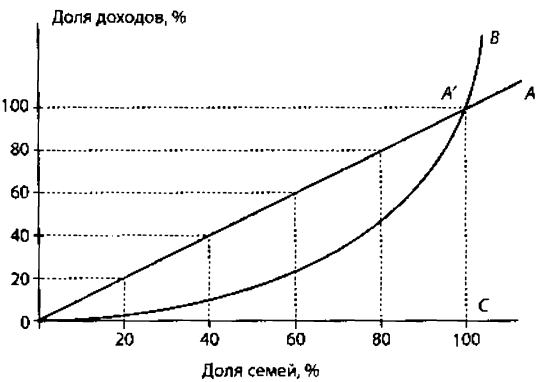

Рис. 38.3. Кривая Лоренца

надлежат 20% доходов, 40% семей — 40% доходов и т.д. Кривая $0B$ показывает долевое распределение доходов по группам семей в действительности.

Усиление неравенства в распределении доходов выражается в изменении конфигурации кривой Лоренца в сторону увеличения ее вогнутости по отношению к линии абсолютного равенства.

Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) представляет собой величину отклонения фактического распределения доходов населения от линии их равномерного распределения. Он определяется отношением площади фигуры, образованной кривой Лоренца и линией абсолютного равенства, к площади всего треугольника $0A'C$. Величина коэффициента может варьировать от нуля до единицы или от нуля до 100%. Чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. В России на долю 20% наименее обеспеченных приходится 5,1% доходов, а на долю 20% наиболее обеспеченных — 47,9%. Это соотношение близко к среднему по странам. Коэффициент Джини составляет 42%, что также соответствует среднему уровню.

К частным индикаторам уровня жизни относятся натуральные и стоимостные показатели потребления отдельных товаров и услуг, обеспеченности товарами длительного пользования, жильем, коммунально-бытовыми удобствами.

Натуральные индикаторы непосредственно характеризуют уровень потребления, обеспеченности теми или иными благами. Для получения представления об уровне удовлетворения конкретной потребности можно использовать несколько показателей. Например, для того чтобы охарактеризовать уровень удовлетворения потребностей в продуктах питания, необходимы данные о количестве потребляемых человеком продуктов и их калорийности, сопоставление их с научно обоснованными нормами.

Стоимостные индикаторы отражают затраты на удовлетворение конкретных потребностей и их динамику. Они группируются по видам потребностей, например затраты на питание, оплату жилья, коммунальных услуг, одежду, предметы длительного пользования, отдых, удовлетворение культурных потребностей и т.д.

Общее потребление материальных благ и услуг в стоимостном выражении включает все расходы на приобретение товаров и услуг и денежную оценку потребленных благ собственного производства, например продукции личного подсобного хозяйства. Расчет этого показателя позволяет рассматривать уровень и структуру потребления во взаимосвязи с совокупными доходами населения и дает достаточно полную характеристику удовлетворения личных потребностей.

К интегральным, обобщающим *индикаторам качества жизни* относятся индекс развития человеческого потенциала (индекс человеческого развития) и человеческий капитал на душу населения.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) представляет собой среднеарифметическое трех индексов — ожидаемой средней продолжительности жизни, образования и ВВП на душу населения (в долл., по паритету покупательной способности):

$$I_{\text{рчп}} = I_{\text{ж}}/n + I_{\text{о}} + \text{ВВП/Н}, \qquad (38.3)$$

где $I_{\text{ж}}$ — индекс ожидаемой средней продолжительности жизни; $I_{\text{о}}$ — индекс образования; ВВП/Н — валовой внутренний продукт на душу населения.

ИРЧП варьирует от 0,340 в Нигере до 0,971 в Норвегии. По уровню ИРЧП Россия сегодня находится на 71-м месте (ИРЧП = 0,817).

Человеческий капитал на душу населения отражает инвестиции государства, предприятий и граждан в образование, здравоохранение и другие отрасли социальной сферы в расчете на душу населения. Чем выше уровень экономического развития страны, тем больше человеческий капитал и его удельный вес в структуре всего капитала.

Если в целом в мире человеческий капитал составляет 66% национального богатства, то в странах «семерки» и ЕС — 78%, в Китае — 77, в Индии — 58, а в странах ОПЕК — 47%. В странах СНГ и в России на человеческий капитал приходится 50% национального богатства. В России также высок удельный вес природного капитала — 40%, а воспроизводимый капитал составляет 10%.

Отдельные стороны качества жизни характеризуют частные индикаторы. К ним относятся:

- социально-демографические — продолжительность жизни, динамика заболеваемости, рождаемости, смертности;
- экономической активности населения — уровень безработицы, миграция населения и ее причины;
- социальной напряженности — участие в политических мероприятиях, забастовках, доля теневой экономики в ВВП, динамика преступности;
- развития социальной сферы — доля расходов на образование, науку, здравоохранение и культуру в ВВП, число учащихся и студентов, в том числе обучающихся бесплатно и платно, среднее число учащихся на одного преподавателя;
- экологические — содержание вредных веществ в атмосфере, почве, воде, продуктах питания, доля затрат на экологию в ВВП, инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов.

38.2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОПИТИКА БОРЬБЫ С БЕДНОСТЬЮ

Согласно документам ООН ***бедность*** определяется как отсутствие возможностей и выбора для удовлетворения жизненно важных человеческих потребностей: прожить долгую, здоровую и созидательную жизнь, быть грамотным, нормально питаться, наслаждаться качеством жизни, свободой и уважением окружающих. Различают абсолютную и относительную бедность.

Абсолютная бедность означает отсутствие дохода, необходимого для обеспечения минимума физиологических потребностей.

Относительная бедность в мировой практике определяется доходом, не превышающим 40–60% среднедушевого дохода граждан страны.

В различных странах используются различные критерии бедности. В соответствии с Законом РФ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (1997 г.) бедными считаются домохозяйства со среднедушевым доходом ниже прожиточного минимума. В 2008 г. доля населения с доходами ниже прожиточного минимума составляла 13,1%.

Прожиточный минимум включает несколько составляющих:

1) минимальную «продуктовую корзину», рассчитываемую в среднем на душу населения и для основных социально-демографических групп (взрослых мужчин, женщин, пенсионеров, детей до 6 лет и 7–15 лет). Минимальная «продуктовая корзина» дифференцируется по 8 природно-климатическим зонам. В среднем по России доля расходов на питание в прожиточном минимуме составляет в настоящее время 41,4%;

2) расходы на непродовольственные товары, рассчитанные исходя из минимальных показателей обеспеченности отдельными товарами и сроков службы их, а также цен на эти товары. Доля этих расходов составляет около 16,1%;

3) расходы на услуги, исчисленные также исходя из их минимального набора, доля которых составляет 35,7%;

4) налоги и обязательные платежи, определяемые в процентном отношении к стоимости «потребительской корзины» и составляющие 6,8% прожиточного минимума.

На протяжении периода реформ абсолютное и относительное обнищание затронуло более $^1/_3$ российского населения, усилилось социальное неравенство. Децильный коэффициент дифференциации доходов в 2008 г. составлял 7,5 раза.

Главный источник формирования доходов населения — заработная плата — не обеспечивает нормального содержания семьи. В этой связи необходимо восстановить контроль над заработной платой со стороны государства.

По мнению экспертов, российский бизнес в 2 раза занижает заработную плату рядовых наемных работников. Это в значительной мере предопределило усиление дифференциации доходов населения в России и расширение бедности.

В настоящее время 62 млн россиян живут на то, что заработали. Примерно столько же — 58,5 млн — находятся на государственном обеспечении — получают стипендии, пенсии, пособия. 18 млн существуют преимущественно за счет личного подсобного хозяйства, 200 тыс. сдают квартиры, 300 тыс. имеют вклады в банке. Почти $^1/_3$ россиян (43 млн человек) живут на иждивении.

Социальные выплаты осуществляются по категориальному и адресному принципам. У каждого из них имеются как достоинства, так и недостатки.

Категориальный принцип по своей сути более прост и объективен, так как существуют ясные критерии выделения уязвимых категорий населения: дети, инвалиды, многодетные семьи и т.п.

Адресное предоставление помощи требует не только документального подтверждения, но и тщательной проверки нуждаемости, сопряженной с большими затратами ресурсов. Поэтому, как свидетельствует опыт многих стран, адресную помощь целесообразно оказывать на муниципальном уровне ограниченному кругу лиц.

В условиях России выделение круга претендентов на адресную помощь сопряжено со значительными трудностями в силу широкого распространения неформальных отношений. Например, по экспертным оценкам, «конвертную» заработную плату получают около 40% работников. Принятая методика расчета бедности не дает всестороннего учета реального положения граждан. Помимо уже отмеченного сокрытия доходов существует проблема учета реального имущественного статуса домохозяйств.

В этих условиях магистральным направлением преодоления бедности должно стать постепенное оздоровление сложившейся системы оплаты труда на основе подъема ее общего уровня и устранения неоправданной отраслевой, региональной и должностной дифференциации заработной платы.

38.3. РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Преодоление различий между богатыми и бедными регионами является одной из приоритетных задач социальной политики государства. При рассмотрении этого вопроса следует различать две проблемы: межрегиональную и внутрирегиональную дифференциацию уровня и качества жизни населения.

Индикаторами дифференциации уровня и качества жизни являются различия значений индекса развития человеческого потенциала, занятости, среднедушевых денежных доходов, обеспеченности жильем, безопасности жизни, уровня бедности, покупательной способности, урбанизации.

В России существует значительная региональная дифференциация среднедушевых денежных доходов (почти в 9 раз). В 2008 г. при среднем значении 14939 руб. минимальный их уровень был в Республике Ингушетии (5513 руб.), а максимальный — в Ненецком АО (48765 руб.). К регионам с наиболее высоким уровнем среднедушевых денежных доходов относятся также г. Москва, Чукотский АО, Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО — Югра и Сахалинская область, а к низкодоходным — республики Калмыкия, Тува, Марий Эл, Адыгея.

Региональные различия общей безработицы, в целом, соответствуют различию среднедушевых денежных доходов. Максимальный уровень — в слаборазвитых субъектах РФ с растущим населением (республики Ингушетия, Дагестан, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Калмыкия, Чеченская Республика), самая низкая безработица — в Москве, Санкт-Петербурге и Московской области.

Уровень бедности по регионам оценивается двумя способами: по доле населения с душевыми денежными доходами ниже прожиточного уровня и по доле населения с располагаемыми ресурсами ниже прожиточного минимума. Региональная картина и динамика бедности по обоим показателям схожи с распределением и динамикой соотношения среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума, поскольку низкие доходы населения являются базовым фактором бедности.

В период рыночных реформ на фоне общего снижения реальных доходов населения возросла их межрегиональная дифференциация. К настоящему времени разница в уровне жизни в регионах просто колоссальная: прожиточный минимум различается примерно в 2,8 раза, а среднедушевые денежные доходы населения — в 9 раз, уровень бедности — в 7 раз. Так в Москве, Московской области, Ханты-Мансийском, Ямало-Ненецком автономных округах, Республике Татарстан доля бедных менее 10%. А на другом полюсе Республика Калмыкия — там бедными являются 38,4% общей численности населения.

Тяжелая социальная ситуация сохраняется также в депрессивных регионах (республиках Алтай, Адыгея, Марий Эл, Ингушетия, Тува, Камчатском крае). Этим регионам предстоит уделить наибольшее внимание в региональной политике, ибо от их успешного развития зависит общее развитие всей страны, максимальное сокращение дотаций из федерального бюджета и повышение жизненного уровня

населения, ликвидация нищеты и сокращение числа семей, среднедушевые доходы которых ниже прожиточного минимума.

Емким индикатором региональных различий в уровне и качестве жизни также является покупательная способность (ПС) среднедушевых денежных доходов населения — он показывает, сколько на среднедушевой доход можно купить товаров и услуг, составляющих набор прожиточного минимума. Если ПС больше двух, т.е. если можно приобрести свыше двух минимально необходимых для жизни наборов, то этот регион относится к относительно благополучным. К депрессивным регионам относятся те регионы, где покупательная способность не соответствует набору минимального потребительского бюджета.

Не менее важной проблемой является внутрирегиональное, территориальное и социальное неравенство. Особенно проблемным является разрыв между городом и деревней по многим показателям, среди которых выделяются занятость, различия в уровне доходов, в качестве жизни. Социальное неравенство внутри регионов достигает значительных масштабов. Есть территории, где половина населения бедствует.

Для повышения уровня и качества жизни в экономически отсталых субъектах РФ и на их отдельных территориях необходимо инвестировать федеральные средства в те виды деятельности, которые могут приносить населению высокие доходы, а также заинтересовывать в этом частном бизнес. Структурная перестройка экономики регионов должны сопровождаться развитием межрегиональной и внутрирегиональной транспортной сети. Внутри неблагополучных регионов целесообразно выделять и точки роста, и опорные территории, развитие которых позволит оживить экономику всего субъекта РФ.

Сокращение межрегиональной и внутрирегиональной дифференциации уровня и качества жизни является одной из приоритетных задач государства, реализации национальных проектов.

Выводы

1. Уровень и качество жизни характеризуют социально-экономические результаты развития национальной экономики. Уровень и качество жизни взаимосвязаны. Они измеряются с помощью системы индикаторов — интегральных и частных, натуральных и стоимостных.

2. Повышение уровня и качества жизни — важнейшая задача экономической и социальной политики. Для разработки прогнозов и стратегии развития национальной экономики важно учитывать не только средние характеристики уровня и качества жизни, но и их дифференциацию по социально-демографическим, профессиональ-

ным и доходным группам населения, по регионам, городской и сельской местности.

3. Социально-экономическая трансформация существенно сказалась на параметрах уровня и качества жизни населения России. Появились новые источники доходов: предпринимательская деятельность, собственность. Произошли институциональные преобразования на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Изменившаяся социально-экономическая ситуация вызвала необходимость появления новых структур: государственных внебюджетных фондов, негосударственных пенсионных фондов, благотворительных организаций и т.д. Одним из источников социальных выплат становятся корпоративные средства.

4. Борьба с бедностью в современной России является одной из ключевых задач. Для преодоления бедности необходимы: обеспечение занятости, доведение минимальной заработной платы до величины прожиточного минимума, усиление социальной защищенности населения, развитие малого и среднего бизнеса, борьба с коррупцией.

Термины и понятия

Уровень жизни
Качество жизни
Индекс потребительских цен
Децильный коэффициент дифференциации доходов
Коэффициент дифференциации доходов населения по субъектам Российской Федерации
Коэффициент дифференциации заработной платы
Кривая Лоренца
Индекс Джини
Коэффициент фондов
Индекс развития человеческого потенциала

Вопросы для самопроверки

1. Что понимается под уровнем и качеством жизни?
2. Каковы индикаторы уровня и качества жизни?
3. Какие изменения уровня и качества жизни произошли в России при переходе к рыночной экономике?
4. Каковы позитивные и негативные стороны дифференциации доходов населения?
5. По каким критериям определяются бедные слои населения? (Что такое «черта бедности»?)
6. Какие меры экономической и социальной политики необходимы для преодоления бедности?

Категория ***«социальная защита»*** тесно связана с категориями «уровень жизни» и «доходы» и включает по рекомендации Организации Объединенных Наций несколько элементов. Среди них: здоровье, в том числе демографические условия существования человека, пища, одежда, условия труда и занятости, организация труда (режимы труда и отдыха), образование, жилище, включая его благоустройство, социальное обеспечение, человеческие свободы.

Под социальной защитой понимается система общественных отношений по обеспечению социально-экономических прав и гарантий каждому гражданину. Эта важнейшая функция государства и общества по отношению к населению в любое историческое время — в условиях нормального развития экономики или в кризисный период. В последнем случае значение социально-экономической функции, естественно, резко возрастает.

Иногда понятие «социальная защита» ограничивают исключительно социальным вспомоществованием государства уязвимым категориям граждан. Более широкое толкование этого понятия включает защиту всех граждан от негативного влияния постоянно действующих и периодически возникающих негативных факторов, в том числе обусловленных рисками рыночной экономики, которые приводят к утрате или недостаточности дохода, а следовательно, к снижению личного и семейного потребления.

В подобном контексте рассматриваемое понятие неизбежно связано с политикой обеспечения прав и гарантий в области уровня и качества жизни: на минимально достаточные средства для жизни, на социальное обеспечение в старости, в случае болезни, потери кормильца, на защиту от безработицы, охрану здоровья, образование, жилище и т.п. Такое толкование наиболее полно соответствует ст. 25 Конвенции МОТ № 117 «Об основных целях и нормах социальной политики», провозгласившей норму о том, что человек имеет право на такой жизненный уровень, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи.

39.1. НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Сложившиеся в современной России направления и формы социальной защиты населения образуют следующий комплекс.

1. *Социальные гарантии по доходам и их индексация.* Главная среди таких гарантий — прожиточный минимум. Законом о прожиточном минимуме 1997 г. предусмотрено, что минимум зарплаты и пенсий

будет постепенно выведен на обусловленный нормативный уровень. На основании Закона «Об индексации доходов и сбережений населения» сохранение реального содержания основных доходов населения (заработной платы, пенсий, пособий, стипендий) в связи с ростом цен должно проводиться либо путем прямых пересчетов или каким-либо иным путем изменения минимальных размеров заработной платы. Тем категориям, которые не имеют нужного на проживание дохода, устанавливается право на адресную государственную социальную помощь.

2. *Регулирование социальной сферы с помощью государственных минимальных стандартов и нормативов.* Это прежде всего минимальные расходы бюджета на образование и здравоохранение, жилье, социальное обслуживание нетрудоспособных и т.п. Эти нормативы действуют в бюджетном планировании и регулировании на фактически сложившемся уровне, который не соответствует даже минимальным потребностям указанных сфер. Расходы на социальные цели находятся в совместном ведении центра и регионов, для поддержки которых существует система специальных финансовых вливаний и компенсаций из федерального бюджета. В перспективе, несомненно, должен быть принят специальный закон о государственных минимальных социальных стандартах.

3. *Предоставление льгот (скидок и субсидий).* Льготой называется особое по сравнению с общим действующим порядком преимущество, распространяемое на отдельную группу населения. Примеры льгот: бесплатные или со скидкой лекарства для инвалидов, участников Великой Отечественной войны, бесплатный или льготный проезд пенсионеров на транспорте, скидка на квартплату для ветеранов труда и семей с низкими душевыми доходами.

Главная проблема, связанная с предоставлением льгот, — их финансовая необеспеченность, поэтому просматривается тенденция перевода льгот в форму адресных денежных субсидий гражданам. Один из новых видов таких субсидий — жилищная субсидия, призванная снизить бремя растущей квартирной платы для малообеспеченных граждан в городах.

4. *Обязательное социальное страхование.* Обязательное страхование распространяется на работающих членов общества, его основная задача — поддержание уровня жизни и заработка в случае утраты трудоспособности по основаниям, предусмотренным законом (старость, болезнь, травма, материнство, утрата кормильца, безработица). Средства, предусмотренные сегодня на обязательное социальное страхование, примерно равны социальным расходам консолидированного государственного бюджета.

В системе социального страхования наметился ряд новых аспектов — введение критерия малообеспеченности при предоставлении

выплат и услуг по страхованию; увеличение участия самих застрахованных в формировании источников (фондов) страхования; переход либо к накопительным элементам (в пенсионном обеспечении), либо к бюджетному финансированию (при предоставлении пособий по безработице); объединительные тенденции по разделам (единое медико-социальное страхование) и пр.

5. *Социальное обеспечение и социальная помощь.* Социальное обеспечение направлено на содержание нетрудоспособных членов общества (престарелых, инвалидов, потерявших кормильца, детей) и осуществляется из двух источников: бюджета и фондов социального страхования. За счет бюджета обеспечиваются нетрудоспособные, престарелые, не имеющие трудового стажа, дети, инвалиды с детства, а также отдельные профессионально-статусные категории (военнослужащие, государственные служащие, чернобыльцы). За счет страховых средств выплачиваются прежде всего трудовые пенсии. В систему социального обеспечения за счет бюджета входит и социальное обслуживание пожилых, инвалидов, детей (дома престарелых и инвалидов, различные центры временного пребывания, реабилитации, медицинские услуги, протезирование, бесплатные лекарства).

В отличие от социального обеспечения, социальная помощь носит сугубо конкретный, временный характер, предполагает заявительный характер и проверку нуждаемости (доход ниже прожиточного минимума). Во многих развитых странах социальная помощь оказывается также в кризисных ситуациях, нарушающих жизнедеятельность гражданина (безнадзорность, недееспособность, отсутствие постоянного места жительства, потребность в постороннем уходе, алкоголизм и наркомания и т.п.).

6. *Социальное партнерство между работодателями и работниками.* Комплекс коллективных договоров всех уровней (генеральные, отраслевые, территориальные, на конкретных предприятиях) усиливает систему социальной защиты работников и членов их семей сверх предусмотренных на государственном уровне социальных гарантий. Значение социального партнерства в адаптации населения к рыночным условиям возрастает и будет возрастать по мере становления социальной ответственности бизнеса, осознания работниками своих экономических интересов, развития социального партнерства.

7. *Нормы прямого действия социально-трудового законодательства.* Эти нормы в основном связаны с защитой трудовых прав: приема, увольнения, режима рабочего времени, заработной платы и т.д. Наиболее существенный законодательный источник в этой области — Трудовой кодекс РФ. Примерами норм прямого действия являются его требования об оплате сверхурочных работ, праздничных и выходных дней в строго фиксированных размерах.

Для конкретных потребителей меры социальной защиты реализуются в трех формах:

- денежные наличные и безналичные выплаты (социальные трансферты — пенсии, пособия, стипендии, денежные субсидии, дотации и льготы разного рода);
- натуральные поступления (бесплатные столовые, раздача промтоваров, временное жилье, протезы и др.);
- бесплатные и льготные услуги (прежде всего образование, здравоохранение, социальное обслуживание).

В перспективе экономический рост может «перевести стрелки социальной защиты» с минимальных норм на более высокие стандарты, с прямой помощи на косвенные методы содействия самозащите, в области материального благосостояния на более широкие принципы социальной безопасности и свобод личности. Однако как система реализации общественного договора населения и государства, призванного заботиться о своем народе, эта функция остается в любых координатах цивилизованного общественного устройства.

39.2. СОЦИАЛЬНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ

Под социальными трансфертами понимают передачу гражданам ресурсов в денежной или натуральной форме преимущественно на безвозмездной основе. К ним относятся пенсии, пособия, стипендии, дотации, а также бесплатные услуги, составляющие часть совокупных доходов семей. В натуральной форме они складываются из товаров и услуг, предоставляемых конкретным семьям (домашним хозяйствам).

Определяя цели и задачи, решаемые посредством системы социальных трансфертов, можно выделить:

- обеспечение населения социально значимыми вспомоществованиями и услугами;
- сокращение разрыва в уровне материального обеспечения работающих и неработающих членов общества, по объективным причинам не вовлеченных в трудовой процесс;
- смягчение негативных внешних факторов периода адаптации человека к рыночным условиям (рост безработицы, бедности, а в ряде случаев и нищеты);
- обеспечение необходимого качества и структуры воспроизводства трудовых ресурсов.

Социальные трансферты принято осуществлять в следующих видах и формах: социальная помощь (вспомоществование); государственные социальные гарантии, в том числе социальные льготы отдельным категориям населения; социальное страхование (государственное, обязательное и добровольное, корпоративное).

Социальная помощь — предоставление государством и некоммерческими организациями благ и услуг уязвимым категориям населения на основе проверки нуждаемости. Механизм ее осуществления сводится по существу к перераспределению доходов бюджета, полученных от всех налогоплательщиков, определенным слоям населения и реализует концепцию гарантированного минимального (базового) дохода. Система социального вспомоществования включает также разнообразные формы добровольно-общественной благотворительности социально защищенным группам за счет средств профессиональных союзов, общественных и других организаций.

Система социальных гарантий предполагает предоставление социально-значимых услуг всем гражданам без учета их трудового вклада и степени нуждаемости. Набор и уровень этих гарантий изменяется в зависимости от конкретно-исторических условий национальной экономики. Эта форма базируется на принципах общего налогообложения и бюджетного финансирования расходов на социальные цели.

Трансферты, осуществляемые через ***систему социального страхования***, призваны защищать население в случае наступления различных социальных рисков: болезни, производственной травмы, профессионального заболевания, несчастного случая, потери работы, старости, потери кормильца.

Наиболее распространенными формами социальных трансфертов являются пособия, пенсия, стипендия. В последние годы складывается устойчивая тенденция их роста на основе решений Правительства РФ.

Пособия — регулярные или разовые денежные выплаты, предоставляемые гражданам в случаях частичной или полной утраты трудоспособности, поддержки семей с детьми, а также в случае смерти родственников. В законодательстве РФ предусмотрены пособия по временной нетрудоспособности, семейные и детские пособия, пособия по безработице и др.

На уровень жизни и формирование доходов семей существенное влияние оказывают социальные выплаты в связи с рождением (усыновлением) и воспитанием детей; пособия по беременности и родам; единовременные пособия женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; единовременные пособия при рождении ребенка и начисление «Материнского капитала»; ежемесячные пособия на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им полутора лет; ежемесячные пособия на ребенка; компенсационные выплаты гражданам, имеющим детей в возрасте до трех лет.

Кроме названных пособий и выплат в число мер по государственной поддержке и социальной защите материнства и детства включа-

ются льготы, предоставляемые детям дошкольного возраста (например, погашение расходов на содержание ребенка в детском саду), государственные гарантии для обучающихся в общеобразовательных и учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования; дополнительные льготы для одиноких родителей, дополнительные льготы для многодетных семей, налоговые льготы.

Меры по социальной защите лиц, потерявших работу, призванные обеспечивать минимвльно необходимые условия к существованию, аккумулированы прежде всего в выплате пособий по безработице. Пособие по безработице — денежная помощь, предоставляемая безработным при наличии трудового стажа, уплате соответствующих взносов, регулярной регистрации на бирже труда в течение определенного срока. При наличии у безработного нетрудоспособных иждивенцев размер пособия увеличивается на 10% на каждого иждивенца, но не более заработка по прежнему месту работы.

В случае расторжения трудового договора по инициативе работодателя законодательство гарантирует, кроме того, выплату стипендии в период профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации, возможность участвовать в общественных работах и компенсацию затрат в связи с добровольным переездом в другую местность по предложению службы занятости.

Стипендии — регулярные денежные выплаты студентам высших, средних специальных и профессионально-технических учебных заведений, обучающимся с отрывом от производства. Хотя размеры этих выплат относительно невелики, они выполняют свою роль в формировании семейного дохода граждан.

Помимо прямых выплат в денежной форме к социальным трансфертам могут быть отнесены и иные расходы государства. Например, субсидирование предприятий и организаций, производящих продукцию и оказывающих услуги населению (субсидии жилищно-коммунальному хозяйству и общественному транспорту). Нередко формы предоставления социальной помощи дополняют друг друга или применяются одновременно. Например, социальные льготы и компенсации инвалидам могут состоять из различных по характеру выплат. Помимо выплаты пенсий государство производит расходы на содержание домов инвалидов, на закупку протезов, медикаментов и специального транспорта, а также на частичную оплату услуг, предоставляемых частными домами инвалидов и престарелых. Законодательством предусмотрено также предоставление субсидий и налоговых льгот предприятиям, использующим труд инвалидов и производящим специфические товары, в которых нуждаются инвалиды.

Федеральный закон от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ, вступивший в действие с 1 января 2005 г., заменил льготы денежными компенсациями. Важный момент новых подходов к предоставлению льгот и

компенсаций состоит в разграничении полномочий и ответственности между центром и субъектами РФ, а также усилении финансового обеспечения предоставляемых компенсаций денежными средствами, предусмотренными на эти цели федеральным и региональными бюджетами. Денежные компенсационные выплаты гражданам, пользовавшимся до 2005 г. льготами, были установлены в дифференцированном размере в зависимости от того, к какой категории относится получатель. Кроме того, для значительной части льготников было предусмотрено предоставление «социального пакета» — набора услуг, в который входят: проезд в пригородных электропоездах со скидкой, получение бесплатных лекарств в аптеках, санаторно-курортное лечение (по медицинским показаниям) — одна путевка раз в три года и проезд к месту отдыха и обратно. Стоимость «соцпакета» была первоначально определена равной 450 руб. в месяц. С января 2006 г. льготникам предоставлено право отказаться от «соцпакета» или какой-то его части, в этом случае взамен будут предоставаляться соответствующие денежные выплаты.

Принятым Законом установлено, что суммы ежемесячных денежных выплат с 1 января 2006 г. подлежат индексации в зависимости от изменения стоимости набора предоставляемых услуг той или иной категории льготников. С 1 января 2007 г. размер социального пакета установлен в 513 руб. в месяц. Все остальные натуральные льготы отменены и заменены денежными выплатами, размеры которых зависят от категории льготников.

К числу федеральных льготников отнесены: герои войны и труда; инвалиды войны и участники войны; ветераны боевых действий; лица, награжденные знаком «Жителю блокадного Ленинграда», и некоторые другие категории. К числу региональных льготников отнесены: ветераны труда, труженики тыла в годы Великой Отечественной войны, лица, пострадавшие от политических репрессий. Общее число льготников, интересы которых затронул Закон № 122-ФЗ, — более 30 млн человек, причем ветеранов труда, которые сегодня пользуются льготами, в России около 10 млн человек — это каждый третий льготник в стране.

Новые меры социальной поддержки россиян практически в массовом порядке лишают льготников бесплатно предоставлявшихся услуг. Следовательно, в определенной степени негативно влияют на социально-экономическое положение граждан, которым законодательством до 1 января 2005 г. были предоставлены натуральные льготы.

Период, прошедший с момента введения в действие положений Федерального закона № 122-ФЗ, показал, что нововведения далеко не всегда и не везде были адекватно восприняты населением и адаптация к ним проходит с определенными трудностями. Замена льгот денежными компенсациями требует большой работы по созданию

нового механизма их предоставления. Это процесс сложный, он может носить длительный характер и не сразу вызывает доверие населения. Ностальгия по льготам может сохраняться длительное время.

39.3. СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ И ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Социальное страхование — форма социальной защиты населения от различных рисков, связанных с потерей трудоспособности и доходов. Особенностью страхования является его финансирование из специальных внебюджетных фондов: пенсионного, медицинского и социального страхования.

Социальное страхование направлено на решение двух основных групп задач: обеспечение восстановления и сохранения трудоспособности работников, включая проведение профилактических и реабилитационных мероприятий по охране труда и обеспечению безопасности его условий; реализацию мер, гарантирующих материальное обеспечение лиц, утративших трудоспособность или не имевших ее.

В качестве современных форм социального страхования могут быть названы: обязательное, добровольное и корпоративное.

Обязательное социальное страхование — разновидность социальных гарантий, установленных действующим законодательством, в связи с утратой доходов (заработной платы) из-за потери трудоспособности (болезни, несчастного случая, старости) или места работы. Финансовые источники их предоставления — страховые взносы работодателей и работников, а также средства государственного бюджета. Правовая природа этого вида страхования — замещение утраченной заработной платы и других трудовых доходов. В его основе лежит солидарность страхователей и застрахованных.

Добровольное страхование строится на принципах коллективной солидарности и самопомощи при отсутствии страховой поддержки государства (бюджетов всех уровней). Оно может быть личным и коллективным и предполагает защиту от несчастных случаев, медицинское и пенсионное обеспечение. Финансовые источники этого вида страхования — взносы (добровольные) работников и работодателей. Определяющая характеристика — наличие страхового договора. Отличительными чертами добровольного страхования являются демократизм управления страховыми фондами, наиболее полная реализация самоуправления, социальное партнерство работодателей и наемных работников, а также зависимость страховых выплат и программ от уровня доходов страхователей.

Фонды добровольного социального страхования принято рассматривать как дополнение к обязательному страхованию, а не как альтернативу ему. Взаимное дополнение этих фондов позволяет не-

достатки одного вида страхования компенсировать достоинствами другого.

Корпоративные системы страхования — системы социальной защиты работников, организуемые работодателями за счет доходов, направленных на удовлетворение социальных потребностей работников (медицинскую и оздоровительную помощь, оплату жилищных, транспортных, учебных услуг, услуг в области культуры, фирменные пенсионные выплаты и т.п.).

Основным среди названных видов страхования по объему финансовых средств, массовости охвата и разнообразию услуг является обязательное социальное страхование (прежде всего пенсионное и медицинское от несчастных случаев на производстве, в связи с безработицей и другими социальными рисками). В развитых странах эти виды социального страхования поглощают, как правило, 60–70% всех затрат на цели социальной защиты и составляют примерно 15–20% ВВП. В России в начале 2000-х гг. на долю всех бюджетных социальных фондов приходилось около 45% затрат на цели социальной защиты и чуть больше 7% ВВП.

Мировой опыт подтверждает, что система социального страхования — один из основных институтов социальной защиты в условиях рыночной экономики. Весьма важным в этой связи является правовое признание затрат по социальному страхованию работников общественно необходимым для воспроизводства рабочей силы и включение их в себестоимость продукции (т.е. признание налогового характера данных затрат).

Исходя из того, что ст. 7 Конституции Российской Федерации определила, что Россия — социальное государство, уже в ближайшей перспективе предстоит законодательно закрепить решение ряда принципиальных вопросов, обеспечивающих правовое поле становления социального страхования. Среди этих вопросов: какие из социальных гарантий обеспечиваются за счет бюджета Федерации и бюджетов ее субъектов, а какие — за счет средств обязательного социального страхования, в каких размерах необходимо повысить заработную плату и другие трудовые доходы и понизить налоги с физических лиц, чтобы передать часть страховой нагрузки на работников и снизить ее соответственно с работодателей; какие меры следует предпринять в направлении повышения управления системой социального страхования полномочными представителями работников и работодателей.

В ближайшей перспективе в целях совершенствования системы обязательного социального страхования предстоит сформировать организационные и экономические механизмы, обеспечивающие реализацию важнейших принципов социального страхования: укрепление солидарной ответственности страхователей и застрахованных

за обеспечение социальных гарантий и реальной защиты застрахованных; повышение личной ответственности работников за формирование своего статуса как застрахованных; реализация в должной мере ответственности государства за состояние и соблюдение социальных гарантийных прав работающих по найму от социальных (в том числе профессиональных) рисков; разграничение полномочий основных социальных субъектов (работодателей, работников и государства) по организации и управлению системой и отдельными видами страхования, исходя из четкого определения ролевых функций страхователей, застрахованных, организующих и контролирующих органов.

Особенно важно реализовать систему мер по совершенствованию методов и принципов социального страхования применительно к пенсионному обеспечению престарелых граждан, пенсионному обеспечению и социальной поддержке инвалидов, социальной защите лиц, потерявших работу.

Безусловную важность имеет четкое определение экономической природы пенсий и их места в поддержании и формировании семейных доходов.

Пенсия — гарантированная законом денежная выплата для обеспечения граждан в старости, в случае полной и частичной нетрудоспособности, потери кормильца, а также в связи с достижением установленного стажа работы в определенных сферах трудовой деятельности.

По своей экономической природе и назначению пенсии как элемент системы социального страхования призваны решать задачу замещения потери (полной или частичной) заработка или семейного дохода в связи с названными выше страховыми случаями.

Вторая теоретическая проблема — вопрос о сущности пенсий, то или иное решение ее во многом предопределяет размер норм пенсионного законодательства. Пенсии могут рассматриваться либо как форма содержания нетрудоспособных обществом и за счет общества, либо как особая форма оплаты за прошлый труд. Признание за пенсионными выплатами той или иной природы обусловливает различие подходов к дифференциации ее размеров. При первом подходе дифференциация пенсий должна обусловливаться только степенью утраты трудоспособности, а при втором — степенью финансового участия в расходах на пенсионное обеспечение предыдущих поколений пенсионеров.

Очевидно, более последовательно признание двойственного характера природы пенсии. При таком толковании она должна отражать как необходимость паритетного обеспечения нетрудоспособных граждан в меру утраты трудоспособности, так и величину заработка и продолжительность стажа как основных элементов оценки прошлого трудового вклада человека, выходящего на пенсию.

При этом усиление зависимости размеров пенсий от трудового вклада требует признания первичного характера дифференциации этих размеров в зависимости от степени утраты трудоспособности во всех видах пенсионного обеспечения. Первичный характер дифференциации размеров пенсий от степени утраты трудоспособности требует, чтобы минимальный уровень пенсионного обеспечения не зависел от трудового вклада и возраста по мере утери трудоспособности и увеличения потребности в помощи со стороны общества.

Связь размеров пенсий с трудовым вкладом обеспечивается установлением их на разном уровне в зависимости от продолжительности трудового стажа и величины заработка как основных элементов оценки прошлого трудового вклада лица, выходящего на пенсию.

В сложившейся в России системе пенсионного обеспечения с прошлым трудовым вкладом связана *пенсия по старости*, размер которой увязывается при ее назначении с заработком, стажем работы и достижением определенного возраста (60 лет для мужчин и 55 лет для женщин). При работе в тяжелых и вредных производственных условиях и суровых природно-климатических условиях труда и проживания возраст, дающий право на получение пенсии по старости, снижается на 5–10 лет. В этих случаях пенсии принято называть льготными или профессиональными.

Исчисление размера пенсии в соответствии с порядком, предусмотренным Федеральным законом от 21 июля 1997 г. № 113-ФЗ «О порядке исчисления и увеличения государственных пенсий», по существу закрепило два самостоятельных подхода к определению трудовой пенсии по старости. При первом — пенсия рассчитывается путем умножения среднемесячного заработка работника (за последние 24 месяца перед обращением за пенсией или 60 месяцев подряд за любой период работы) на размер пенсии в процентах, получающейся в зависимости от продолжительности стажа: 55% заработка при достижении минимально необходимого стажа (25 лет для мужчин, 20 лет для женщин). При этом за каждый год работы сверх минимального стажа исчисленная пенсия увеличивается на 1%. Второй подход предполагает применение индивидуального коэффициента пенсионера (ИКП), который отражает трудовой стаж каждого конкретного пенсионера, поскольку рассчитывается исходя из продолжительности трудового стажа и величины заработной платы работника и среднемесячной заработной платы в стране. В 2010 г. Закон утратил силу.

В соответствии с принятыми Правительством РФ решениями с 2010 г. доход пенсионера не может быть ниже прожиточного минимума в регионе. В этих целях, в частности, проведена валоризация пенсий — переоценка пенсионных прав за период до 2002 г. с акцентом на период работы до 1991 г. Она для всех пенсионеров рассчиты-

вается по одной формуле: прибавляется 10% к расчетному пенсионному капиталу, сформированному на 1 января 2002 г., и еще по 1% за каждый год работы до 1991 г.

Пенсии по инвалидности с полной или частичной потерей трудоспособности принято увязывать по своим размерам с продолжительностью профессионального стажа и мерой утраты трудоспособности. Различают три группы инвалидности: I группа — полная потеря трудоспособности, требующая постоянного ухода; II группа — трудоспособность утрачена, но нет нужды в постоянном уходе; III группа — трудоспособность утрачена частично. Минимальный размер пенсии при I и II группах инвалидности устанавливается на уровне минимального размера пенсии по старости, а при III группе — половины минимальной пенсии. Максимальный размер пенсии инвалидам I и II групп соответствует максимальной пенсии по старости, а III группы инвалидности — минимальной пенсии по старости.

Пенсия по случаю потери кормильца устанавливается нетрудоспособным членам семьи умершего, состоявшим на его иждивении. Ее минимальный размер не может быть ниже социальной пенсии, а максимальный устанавливается на уровне минимального размера по старости на каждого иждивенца. В число иждивенцев, которым установлен данный вид пенсии, включаются: родители и вдовы (вдовцы) умершего или погибшего вследствие военных действий кормильца, а также один из родителей или супругов, занятый уходом за детьми, братьями и сестрами, не достигшими 14 лет и не работающими независимо от того, состояли ли они на иждивении или нет.

Социальная пенсия устанавливается инвалидам I и II групп (в том числе инвалидам с детства), а также инвалидам III группы; детям-инвалидам в возрасте до 16 лет; детям в возрасте до 18 лет, потерявшим одного из родителей; гражданам, достигшим 60 и 55 лет (соответственно мужчинам и женщинам) и не имеющим необходимого трудового стажа. Размер выплат этим лицам (в зависимости от категории тех, кому она устанавливается) варьирует в пределах от минимальной пенсии по старости до половины этого размера.

Пенсия за выслугу лет, нередко называемая профессиональной, устанавливается в связи с длительной работой в подземных условиях, другой работой с вредными, тяжелыми и опасными условиями труда, а также некоторыми иными видами профессиональной деятельности — управлением воздушным транспортом и воздушным движением, педагогической деятельностью в общеобразовательной школе, творческой работой на сцене театра, арене цирка и др. (по специальным спискам профессий, утверждаемым Правительством РФ). Размер этой пенсии имеет диапазон от 55 до 75% заработка, минималь-

ный и максимальный размеры пенсионных выплат аналогичны пенсии по старости.

Профессиональные пенсии начисляются и выплачиваются гражданам, продолжающим работу в названных сферах деятельности, даже до достижения возраста, дающего право на пенсию по старости.

В настоящее время в России осуществляются меры, направленные на реформирование пенсионного обеспечения. Суть их сводится к переходу на трехуровневую систему, включающую социальную пенсию, трудовую (страховую) пенсию и негосударственную пенсию, выплачиваемую через каналы профессионального и личного пенсионного страхования.

Базовая или социальная пенсия призвана обеспечивать минимальные государственные гарантии социального обеспечения для всех граждан независимо от наличия трудового стажа.

Трудовая пенсия выплачивается всем наемным работникам, подлежащим обязательному пенсионному страхованию.

Как социальная, так и трудовая пенсия устанавливается и начисляется за счет средств государства, аккумулируемых в Пенсионном фонде Российской Федерации.

С 2002 г. помимо трудовой фиксированной пенсии устанавливается и выплачивается так называемая *накопительная пенсия*. Каждый работающий гражданин получил в этой связи индивидуальный накопительный счет, где будет не только накапливаться часть взносов на старость, но и, что не менее важно, они будут пускаться в оборот и возрастать в своих размерах. «Прокручивать» пенсионные средства будет несколько управляющих компаний, которые отбираются на публичных конкурсах. Причем государственный контроль за их размещением и продвижением должен быть достаточно жестким, чтобы обеспечить их продвижение.

До 2002 г. все работники отчисляли в Пенсионный фонд 1% от собственной заработной платы и еще 28% поступало от фонда оплаты труда предприятия (учреждения), которые вносили работодатели. Все, что откладывает себе на старость трудящееся население, тут же идет на выплаты нынешним гражданам пожилого возраста. В настоящее время установлена для всех граждан единая ставка накопительных взносов — 2% от фонда заработной платы, которая будет постепенно повышена (ориентировочно в 2010 г.) до 9%. Вносить эти средства для всех работников предприятия будут в обязательном порядке. При этом общий размер выплат в Пенсионный фонд останется неизменным, т.е. доля взносов работодателей в распределительную систему «общего котла» будет снижаться по мере увеличения накопительных взносов.

Разработанные Правительством РФ подходы к реформированию системы пенсионного обеспечения в ближайшей перспективе осно-

ваны на опыте развития пенсионных систем в странах с рыночной экономикой. Суть происходящих в мире процессов сводится к тому, что с улучшением уровня жизни и усилением научно-технического прогресса складывается тенденция к увеличению продолжительности жизни и возрастанию доли пожилых людей в обществе. Из-за этого, а также таких экономических явлений, как инфляция, распределительные подходы стали давать «сбои». Возникли новые формы пенсионного обеспечения, соответствующие накопительному принципу. Важную роль при этом играют тенденции к постарению населения, при котором бюджет не позволяет финансировать систему пенсионного обеспечения, основанную на распределительных принципах.

Наряду с переходом государственного пенсионного обеспечения с распределительных принципов, когда собранные в общий «котел» средства распределяются между пожилыми и нетрудоспособными гражданами, к сочетанию их с накопительными, основанными на индивидуальной ответственности граждан за собственное материальное благосостояние в случае потери трудоспособности, имеется в виду расширить сферу применения *негосударственных пенсий*. Эти виды социального обеспечения будут получать участники негосударственных пенсионных фондов, которые формируются за счет добровольных отчислений дополнительных средств на достойную старость или за счет начислений предприятий за своих работников.

В России в настоящее время уже действует около 300 негосударственных пенсионных фондов, среди участников которых более 2,5 млн человек.

Опыт функционирования отечественных негосударственных пенсионных фондов позволяет сделать вывод о том, что услуги их достаточно привлекательны для населения. Это достигается доступностью и демократичностью первоначального вклада, умелым размещением инвестиционных капиталов, разнообразием предлагаемых пенсионных схем, позволяющих сделать выбор с учетом интересов и материальных возможностей вкладчиков и фондодержателей. Перспективы развития в России негосударственных пенсионных фондов связаны с усилением их реального вклада в развитие сферы дополнительного социального обеспечения с экономическими и социальными результатами их деятельности.

В настоящее время российское государство в соответствии с программой Правительства РФ стремится поддержать только нетрудоспособных и бедных. Однако мировой опыт свидетельствует, что это — не главное, действительно решить проблему низких доходов может только активная политика занятости, опирающаяся на поддержку национального производства, на инвестиции в экономику (а не финансовые игры), поступательно растущие заработная плата

и доходы от реального предпринимательства, расширение внутреннего рынка товаров и услуг.

Между тем намеченные в рамках долгосрочной программы правительства социальные реформы предполагают политику сдерживания доходов, особенно минимальной заработной платы, ставок и окладов бюджетников, усиление платности услуг (образования, медицины, жилья) вне связи с ростом цены труда. Ограничивают текущее потребление также и меры по внедрению накопительных элементов в пенсионной системе, уменьшению круга льгот для нетрудоспособных малообеспеченных пользователей, перенос центра тяжести с различных форм социального обслуживания исключительно на денежное пособие по бедности и т.п. В результате люди в очередной раз вынуждены заплатить высокую социальную цену за преобразования, а экономия на социальных расходах выдается за некий позитив, якобы способный спасти бюджет и страну от кризиса.

Выход из складывающейся ситуации видится в другом: в заинтересованности населения в реформах на базе роста доходов, оживления трудовой и экономической активности, в увеличении платежеспособного спроса и личных накоплений наряду с мерами по поощрению отечественного производителя в области цен, налогов, кредитов и т.п.

В этих целях необходимо в кратчайшее время оживить производство, улучшить финансовое положение предприятий, увеличить прибыль предпринимателей, а наряду с этим — спрос на рабочую силу и цену на нее. Необходимо обустройство деятельности уже приватизированных и окончание периода бесхозности государственных предприятий. Усиление инвестиций повлечет за собой спрос на инновации, науку, образование, продукцию высоких технологий, а это — труд ученых, инженеров, квалифицированных работников, ныне дискриминируемых по уровню его оплаты.

Доходы малых предпринимателей и самозанятых, в значительной мере зависимых от состояния крупного производства, могут быть дополнительно простимулированы особым отношением к ним общества: снижением налогового страхового бремени, ценовым регулированием.

В свою очередь поступления от трудовой деятельности, предпринимательства и собственности через систему налогообложения обеспечат выплату пенсий и других социальных трансфертов, достойную оплату учителей, врачей, специалистов бюджетной сферы, госслужащих.

Выводы

1. Социальная защита граждан представляет собой систему общественных отношений по обеспечению социально-экономических

прав и гарантий гражданина в связи с тем, что по причинам, от него не зависящим, он потерял источники к существованию.

2. Принципиальные направления и формы системы социальной защиты включают индексацию доходов населения; обеспечение минимальных социальных гарантий по доходам; регулирование социальной сферы с помощью государственных минимальных стандартов и нормативов, предоставления льгот (скидок и субсидий); обязательное социальное страхование, социальное обеспечение и социальную помощь, социальное партнерство между работодателями и наемными работниками; нормы социально-трудового законодательства.

3. Передача гражданам ресурсов в денежной или натуральной форме преимущественно на безвозмездной основе опирается на социальные трансферты, выступает в форме социальной помощи и социальных гарантий: пособий, пенсий, стипендий, а также в виде субсидий гражданам и организациям.

4. Принципиальные изменения в систему социальной защиты (поддержки) населения в Российской Федерации внесены Федеральным законом от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ, заменившим ряд льгот, предоставлявшихся в натуральном виде, денежными выплатами.

5. Основной формой социальной защиты населения от различных рисков, связанных с потерей трудоспособности и доходов, выступает социальное страхование (обязательное, добровольное, корпоративное).

6. Существенное место в системе мер по социальному страхованию принадлежит пенсионному обеспечению престарелых граждан, инвалидов, лиц, потерявших кормильца, а также защите лиц, потерявших работу, и пенсиям за выслугу лет (профессиональным пенсиям).

7. В последние годы в Российской Федерации осуществляется переход государственного пенсионного обеспечения на трехуровневую систему, включающую базовую (социальную), трудовую и накопительную пенсии.

8. Наряду с переходом от распределительных к накопительным системам пенсионного обеспечения расширяется применение негосударственных пенсий, формирующихся за счет добровольных дополнительных средств, отчисляемых как самими работниками, так и работодателями.

Термины и понятия

Социальная защита (поддержка) населения
Формы системы социальной защиты
Социальные трансферты
Пособия

Пенсии
Стипендии
Социальное страхование
Виды социального страхования
Распределительная пенсионная система
Накопительная пенсионная система
Негосударственные пенсионные системы

Вопросы для самопроверки

1. Каковы основные социально-экономические факторы, определяющие необходимость системы социальной защиты населения и характеризующие механизмы ее формирования?
2. В чем состоит экономическая природа социальных трансфертов и каковы их основные формы?
3. В чем состоят принципиальные изменения в системе социальной защиты населения России, внесенные Федеральным законом от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ? Каковы позитивные и негативные стороны принятых решений?
4. Охарактеризуйте содержание и основы построения системы социального страхования в современной России.
5. Каковы основы формирования пенсий гражданам, предусмотренного действующим в Российской Федерации законодательством?
6. В чем состоит существо реформирования пенсионного обеспечения граждан в последние годы (после 2002 г.)? Охарактеризуйте механизмы формирования социальных (базовых пенсий), трудовых и накопительных пенсий.

Раздел VIII
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Глава 40 ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

40.1. РОЛЬ И МЕСТО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В РЕГУЛИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время макроэкономическое прогнозирование является важным элементом государственной системы управления и регулирования национальной экономики любой развитой страны. Оно является необходимым условием успешного функционирования как правительственных структур, так и крупного и среднего бизнеса, прежде всего в силу высокой взаимозависимости отдельных секторов и сфер в современной экономике. Очерчивая возможные альтернативы их взаимосогласованного перспективного развития, макроэкономические прогнозы создают основу для направления действий отдельных экономических агентов, приводящих к поступательному развитию экономики в целом. Сегодня во многих странах с рыночной экономикой макроэкономическое прогнозирование встроено в систему индикативного планирования. В прошлом в СССР и других странах с системой директивного экономического планирования прогнозирование также являлось ее элементом.

В самом общем виде ***прогноз*** — система аргументированных представлений о будущем состоянии изучаемого объекта, носящих вероятностный характер.

Атрибутами прогноза всегда являются, во-первых, система логических суждений, определяющая метод (способ) его построения, во-вторых, набор данных, к которым этот метод применяется, чтобы построить прогноз. На практике методы построения прогноза и совокупность требуемых для этого данных являются в большинстве случаев взаимозависимыми.

Общей функцией прогноза является снижение неопределенности при принятии решений. Вероятностный характер прогноза означает, что существуют различные альтернативы (возможности) будущего

состояния объекта, что и порождает саму задачу прогнозирования. Например, высказывание: «ВВП России в 2015 г. будет неотрицательным» тривиально, так как по самому методу расчета ВВП его величина является такой всегда.

На более детальном уровне можно выделить следующие основные функции прогнозирования национальной экономики:

- анализ социальных, экономических и научно-технических процессов и тенденций в ретроспективе;
- оценка действия указанных тенденций в будущем;
- выявление узловых проблем экономического развития в перспективном периоде;
- выявление возможных альтернатив развития в перспективе;
- выбор наилучшей альтернативы и на этой основе построение стратегии экономического развития.

Первые прообразы макроэкономических прогнозов — разработка на год вперед государственных бюджетов. Методы составления этих бюджетов вплоть до первой половины XIX в. имели в своей основе экспертные суждения (выражаясь современным языком), но постепенно в странах с многоотраслевой крупномасштабной экономикой сформировались «типовые» методы их разработки.

В частности, во Франции применялся статистический метод — на будущий год статьи бюджета определялись корректировкой значений нынешнего года исходя из коэффициентов роста (снижения) за несколько предыдущих лет. Подобные построения дополнялись так называемыми «автоматическими оценками», т.е. статьи бюджета будущего года устанавливались на основе предыдущего плюс поправки исходя из вновь принятых законов.

Другой пример прогнозирования — предсказание изменений экономической конъюнктуры. Это были в основном корреляционные исследования. Например, колебания курсов акций с определенным временным разрывом оказались связанными с колебаниями индексов цен и т.д. В конечном счете были отобраны группы показателей, по динамике которых можно было предсказать движение других групп показателей через определенный промежуток времени. Этот инструмент получил название экономического барометра, и его задачей было предсказание фаз экономического цикла.

В целом опыт применения барометров оказался неудачным — с их помощью не удалось предсказать Великий кризис. Однако в результате построения их была существенно продвинута вперед методика обработки временных рядов экономических показателей (изучение лагов, выявление трендовых и сезонных компонент экономической динамики).

В период 30—40-х гг. XX в. потребности регулирования экономики и стремление увеличить уровень ВВП привели к формированию

инструментов и моделей макроэкономического прогнозирования уже примерно в том виде, в каком они используются и по сей день. Первая модель эконометрического типа, непосредственно призванная описать возможности различных направлений экономической политики,— разработка Я. Тинбергена от 1936 г.

С течением времени сфера деятельности по прогнозированию национальной экономики существенно расширилась, став объектом деятельности большого количества специалистов. С 1970-х гг. в промышленно развитых странах к прогнозной работе стали активно подключаться различные неправительственные организации.

В СССР в течение 1920-х гг. был накоплен опыт экономического планирования, позволивший приступить к разработке первого пятилетнего плана, направленного на решение задачи максимального экономического роста. В ходе этих работ изучались и более длительные перспективы роста; также были разработаны инструменты для исследований, по своей сути тождественных тем, которые именовались прогнозными в западных странах. Другой вопрос, что эта совокупность методов и инструментов не называлась «моделями», не говоря уже про известное противопоставление «прогноза» и плана. Первое построение такого рода, аналогичное поздним моделям роста и во многом более совершенное,— работа Г.А. Фельдмана.

Окончательное оформление система государственного прогнозирования в СССР получила в начале 70-х гг. XX в., когда начала регулярно (раз в пять лет) составляться Комплексная программа научно-технического прогресса на двадцатилетнюю перспективу.

В Российской Федерации в настоящее время существует ***система государственного прогнозирования социально-экономического развития***, включающая прогнозы различной длительности. Вплоть до 2006 г. основным являлся годовой прогноз функционирования экономики, обеспечивающий построение проекта федерального бюджета. Кроме того, в течение 1997–2002 гг. разрабатывались прогнозы на 3–4-летнюю перспективу как основа для различных вариантов среднесрочных программ действий Правительства РФ. С 2006 г. осуществлен переход к трехлетнему финансовому планированию как основе разработки годового государственного бюджета. Соответственно, регулярной становится и разработка прогноза развития экономики на трехлетний период. Наконец, в ходе составления программы действий Правительства РФ на долгосрочную перспективу (на 2001–2010 гг.) проводились прогнозные исследования на десятилетний период. В 2008 г. был разработан комплексный прогноз развития экономики до 2020 г. Следует также отметить, что в ряде субъектов РФ существует система индикативного планирования.

40.2. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ПРОГНОЗОВ

Все прикладные прогнозно-аналитические разработки в социально-экономическом прогнозировании можно условно классифицировать по следующим признакам: особенности используемых методологических подходов; продолжительность периода, на который осуществляется прогноз; масштабы и характер прогнозируемого объекта.

В соответствии с особенностями используемой методологии все прогнозы можно разделить на генетические и нормативные.

Генетические прогнозы базируются на том обстоятельстве, что подавляющее большинство процессов, имеющих место в социально-экономической сфере, обладает значительной инерцией развития. Содержание генетического прогноза состоит в том, чтобы на основе исследования ключевых явлений и процессов, имевших место в ретроспективе, определить систему важнейших взаимосвязей, формирующих основные параметры объекта и их возможные изменения в будущем. Простейшим случаем генетического прогноза является экстраполяционный прогноз, когда в будущее просто продлеваются (экстраполируются) тенденции и взаимосвязи настоящего.

Нормативные прогнозы ориентируются на достижение определенных конкретных целей в течение прогнозного периода и отталкиваются от гипотезы управляемости развития социально-экономических процессов. Содержанием нормативного прогноза является обоснование реально достижимых условий и предпосылок, обеспечивающих переход объекта из исходного состояния в желаемое, нормативное в течение определенного периода времени. Нормативные прогнозы называют еще целевыми прогнозами.

В практике прикладного прогнозирования не применяются ни чисто генетический, ни чисто нормативный методы прогнозирования. Обычно, особенно в комплексном прогнозировании, используются оба подхода. Их соотношение зависит, во-первых, от продолжительности прогнозного периода и, во-вторых, от состава прогнозируемых процессов и объектов.

Так, демографические процессы относительно автономны, что предопределяет использование генетического подхода; в то же время параметры уровня жизни населения управляемы и могут прогнозироваться с применением нормативных подходов.

С точки зрения временного горизонта прогнозного периода выделяют краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные и сверхдолгосрочные прогнозы, которые различаются не только временными параметрами, но и своим содержанием.

Краткосрочные прогнозы разрабатываются на период 1–2 года. Единицей времени в них служат месяц, квартал или год. Объектом

краткосрочного прогноза являются текущие хозяйственные процессы: движение финансовых потоков и цен в народном хозяйстве и его отраслях, выполнение бюджета, колебания объемов и структуры производственного и потребительского спроса, сезонные изменения и т.п. Задачей краткосрочного прогноза является, преимущественно, прогноз конъюнктуры производства и рынков с целью выработки мер противодействия вероятным негативным явлениям и процессам.

При стабильности нормативных экономических параметров (ставки налогового и таможенного обложения, процентной политики и т.п.) краткосрочные прогнозы являются преимущественно генетическими.

Среднесрочные прогнозы обычно охватывают период продолжительностью до 7 лет. Их основным содержанием является прогнозирование ведущих динамических и структурных параметров развития экономики (темпы и факторы экономического роста, устойчивые сдвиги в структуре производства и потребления, инвестиционные процессы и т.д.).

Выбор такого временного периода обусловлен его примерным совпадением со средней продолжительностью инвестиционного цикла: от момента принятия решения об инвестициях до полного освоения соответствующих новых производственных мощностей. Поэтому в среднесрочном периоде имеется возможность реализовать определенный круг целевых намерений посредством установления приоритетов инвестиционной политики. Вместе с тем в среднесрочном периоде инерция экономической системы значительна, поэтому в прогнозировании одновременно используются как генетические, так и нормативные методы.

Долгосрочные прогнозы, как правило, разрабатываются на период до 20 лет. В рамках интервала такой длины практически полностью проявляется эффект всех видов инвестиций, осуществляемых в этот же период. Поэтому возможна точная увязка задаваемых целей социально-экономического развития и необходимых для этого ресурсов. В то же время за рамками этого периода неопределенность прогнозных построений существенно возрастает.

Соответственно, доля нормативной составляющей в долгосрочных прогнозах преобладает. Вместе с тем для ряда процессов прогнозные построения являются преимущественно генетическими. Помимо уже упоминавшихся демографических процессов сюда можно отнести процессы создания и распространения нововведений, освоения и эксплуатации природных ресурсов и ряд других.

Сверхдолгосрочные (или сверхдальние) прогнозы, разрабатываемые обычно на период свыше 25 лет, посвящены, как правило, какой-либо одной глобальной функциональной проблеме типа: продоволь-

ственные или экологические проблемы Земли, энергетические ресурсы планеты и т.п.

Более детально методологические и методические особенности разработки прогнозов разной продолжительности будут рассмотрены ниже.

По масштабу исследуемых проблем, характеру, широте и глубине охватываемых взаимосвязей в практике прикладного социально-экономического прогнозирования выделяют частные и комплексные прогнозы.

Частный прогноз — это относительно автономный прогноз развития какого-либо социально-экономического объекта (отрасли экономики, региона и т.д.) или процесса (например, динамика уровня жизни населения, воспроизводство производственного потенциала и т.п.), отталкивающийся преимущественно от его внутренних закономерностей и взаимосвязей развития.

Комплексный прогноз — это прогноз возможных изменений конкретного объекта с учетом особенностей состояния и перспектив развития всего спектра значимых для него взаимосвязей, как внутренних, так и внешних.

Как правило, частные прогнозы разрабатываются специалистами в области экономики отрасли или функционального процесса. Комплексные прогнозы являются продуктом совместного анализа и содержательного согласования результатов значительного количества частных прогнозов с позиций более высокого уровня общности.

Критерии деления на частные и комплексные прогнозы достаточно условны и определяются целью и содержанием конкретного прогнозно-аналитического исследования. Так, прогноз развития аграрно-промышленного комплекса, с точки зрения разработчиков народнохозяйственного прогноза, является частным, поскольку на уровне комплекса невозможно определить, например, ограничения на инвестиции, производство моторного топлива, удобрений и т.п., возникающие вне его. В то же время для разработчиков прогнозов развития аграрно-промышленного комплекса частными являются прогнозы динамики производства сельскохозяйственной продукции, спроса отрасли на средства производства и т.п.

40.3. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Национальная экономика в качестве объекта комплексного прикладного социально-экономического прогнозирования выступает как целостная система, со своими собственными закономерностями и особенностями развития. Вместе с тем на практике она является совокупностью относительно самостоятельных элементов, явлений

и процессов. Задачей прогнозирования в этой связи является разработка таких методов и подходов, которые, с одной стороны, соответствовали бы содержанию каждого существенного элемента общей системы, а с другой — позволяли сконструировать единую, интегрированную картину функционирования всего народного хозяйства.

Решение этой задачи обеспечивается реализацией *принципа системности прогнозирования*.

Теоретически принципу системности должна была бы отвечать некая «супермодель» национальной экономики, учитывающая все многообразие существующих взаимосвязей. Однако практическая реализация подобного подхода невозможна.

Во-первых, размерность этой гипотетической модели должна быть столь велика, что она заведомо не может быть реализована даже при современном уровне развития вычислительной техники. Во-вторых, это предполагает унификацию информации, вычислительных методов, приемов моделирования. Вместе с тем значительная часть социально-экономических параметров имеет чисто качественную природу и не может быть точно выражена количественно, а характер взаимосвязей настолько сложен, что не может быть формализован приемлемым образом.

Выход из этой ситуации лежит в области использования «блочного» подхода к разработке комплексного прогноза. «Блоки» образуют разрабатываемые относительно самостоятельно прогнозы развития отдельных элементов, направлений и взаимосвязей социально-экономического развития (частные прогнозы — в нашей терминологии). Далее в процессе итеративного согласования они интегрируются в целостный комплексный прогноз. Для того чтобы процесс согласования носил содержательный характер, частные прогнозы должны исходить из заранее согласованного круга показателей, единого для всех разработчиков, состава входных и выходных (для каждого блока) параметров, последовательности итеративного уточнения результатов.

Другим важным принципом прогнозирования (и комплексного в особенности) является *принцип адекватности*. Он предполагает, что методы и модели, используемые при разработке прогнозов, должны с максимально возможной точностью отражать реально существующие количественные и качественные взаимосвязи между социально-экономическими объектами и процессами. Это, конечно, не означает требования абсолютного совпадения фактических и теоретических траекторий; вполне достаточно, чтобы они позволяли выделить долговременные, устойчивые и существенные закономерности и взаимосвязи, определяющие тенденции развития в ретроспективе и перспективе.

На практике следование принципу адекватности прогнозирования сводится к тому, что процессу получения собственно прогнозных

показателей должен предшествовать процесс содержательного количественного и качественного анализа развития объекта в ретроспективе.

Целью такого анализа является вычленение наиболее существенных для развития объекта параметров, зависимостей, внутренних и внешних взаимосвязей, выяснение причин возможных колебаний и отклонений от главных долговременных тенденций и т.д., которые затем используются при разработке и оценке потенциальных прогнозных вариантов.

В процессе разработки прикладных прогнозов обязательно используется *принцип альтернативности* прогнозирования. Под альтернативностью понимается не неизбежность случайных отклонений вследствие вероятностного характера социально-экономических процессов, а объективно существующее наличие качественно различных вариантов развития народного хозяйства.

Источниками существования подобных альтернатив являются прежде всего: возможность качественных изменений в воспроизводственном механизме, неоднозначность перспективных целей развития хозяйства, особенности внешних условий и обстоятельств и др.

Следование принципу альтернативности означает, что в процессе прогнозно-аналитических исследований должен быть рассмотрен спектр потенциально возможных вариантов развития, различающихся не столько количественными показателями, сколько качественными гипотезами, лежащими в их основе. Как правило, практически во всех прогнозных построениях присутствует экстраполяционный вариант, характеризующий итоги развития при условии сохранения существующих на момент разработки прогноза устойчивых тенденций процессов и взаимосвязей. Он обычно используется лишь в качестве своеобразной «опорной» траектории как для выявления негативно действующих на народное хозяйство явлений и процессов, потенциальных «узких мест» и «точек роста» и т.п., так и для оценки меры «прогрессивности», «конструктивности» других альтернатив.

Содержанием «неэкстраполяционных» вариантов, как правило, является либо поиск направлений нейтрализации существующих негативных факторов, либо обоснование возможных путей достижения целей, выдвигаемых на перспективу.

Реализация таких вариантов предполагает выработку спектра управляющих воздействий, необходимых для достижения поставленных целей. Чем дальше проектируемая альтернатива отклоняется от экстраполяции, тем, как правило, интенсивность управляющих воздействий (а следовательно, и изменения в структуре объекта) должна быть сильнее. Соответственно, возникает проблема меры реалистичности (практической реализуемости) выдвигаемых альтернатив.

Одним из методов оценки реалистичности альтернативных вариантов развития является проверка их сбалансированности во всех основных аспектах функционирования народного хозяйства. Однако следует иметь в виду, что достижения формальной сбалансированности (например, в смысле межотраслевого баланса) зачастую оказывается недостаточно для получения практически реализуемого варианта. Поэтому формальному анализу должен сопутствовать анализ взаимной согласованности, непротиворечивости качественных гипотез, составляющих основу варианта.

Разработка комплексного социально-экономического прогноза на основе принципов, изложенных выше, предполагает использование широкого арсенала конкретных методов прогнозирования, которые условно объединяются в следующие группы:

1) методы экспертных оценок (или эвристические методы);
2) методы логического моделирования;
3) математические методы;
4) нормативные методы.

Существо *метода экспертных оценок* заключается в том, что в основу прогноза кладутся специальным образом обобщенные результаты опроса специалистов из соответствующей области. Обычно к нему прибегают в случае, когда отсутствует возможность применения более строгих, формализованных методов из-за недостаточной изученности основных закономерностей поведения объекта. Область применения этих методов достаточно узка, наибольшее распространение они получили в научно-техническом и технологическом прогнозировании, а также при разработке сверхдальних прогнозов.

Методы логического моделирования применяются преимущественно для прогнозирования процессов качественных изменений объекта. Они способствуют выявлению причинно-следственных зависимостей в его развитии, условий перехода количественных изменений в качественные и наоборот, выделению принципиальных этапов в развитии и т.д. Посредством этих методов разрабатываются «сценарии» развития, содержащие описание логической последовательности, взаимосвязи и значимости отдельных этапов и событий.

Одним из направлений логического моделирования является *метод аналогий*. Он состоит в том, что перспективы развития какого-либо недостаточно изученного объекта или процесса обосновываются исходя из уже установленных закономерностей функционирования другого, подобного ему объекта (естественно, с необходимыми корректировками). Примером такого подхода может служить метод межстрановых сопоставлений, когда динамические и структурные характеристики экономики одной страны выводятся, отталкиваясь от опыта другой страны, находящейся на более высоком уровне развития, или по средневзвешенной траектории целой группы стран.

Такой же способ применяется и при прогнозировании процессов распространения нововведений, определении путей развития новых отраслей, в региональном прогнозировании и т.п.

Математические методы прогнозирования используются для получения количественных характеристик прогнозных построений.

В частности, в экономическом прогнозировании широко используется метод математической экстраполяции. Его применение предполагает наличие достаточно продолжительного динамического ряда наблюдений фактических (реализовавшихся) значений того или иного экономического показателя, который потом выравнивается путем подбора функции (от времени), обеспечивающей минимальное общее расхождение фактической и теоретической кривой. Перспективные значения показателя исчисляются на основе этой функции. Подобный метод является весьма упрощенным и используется обычно на этапе предварительного анализа и для прогноза на достаточно короткий период времени.

Наиболее развитыми и существенно более богатыми являются методы математического моделирования. Моделирование экономических процессов означает установление и количественную оценку взаимосвязей между переменными (показателями), описывающими функционирование национальной экономики и ее отдельных элементов. Соответственно, математическая модель — выраженное в формально-математических терминах, упрощенное описание объекта, логическая структура которого определяется как свойствами реального объекта, так и субъективными факторами — целью, для которой это описание строится.

Нормативные методы прогнозирования используются обычно при разработке долгосрочных прогнозов, хотя находят применение и в среднесрочном прогнозировании.

Существо нормативного (целевого) подхода состоит в том, что на перспективу ставится задача достижения определенных количественных или качественных характеристик прогнозируемого объекта, явления или процесса, а содержанием прогнозной работы является обоснование возможных путей (траекторий) движения к намечаемым целям. При нормативном прогнозе прогноз ресурсов является производным от целей и потребностей и призван обосновать возможности преодоления разрыва между экстраполяционной и нормативной траекториями развития. Для его преодоления в прогнозе исследуются возможности изменения масштабов и структуры распределения ресурсов, повышения эффективности их использования, а также (в случае необходимости) корректировки целей и нормативов (как по уровню, так и по срокам достижения).

Как правило, в экономическом прогнозировании всегда имеет место комбинация различных методов. В частности, экспертные

оценки в действительности часто опираются на экстраполяцию, нормативные прогнозные расчеты могут осуществляться с помощью различного рода моделей, межстрановые сопоставления также осуществляются с применением математического моделирования и т.д. Именно поэтому выше указано на условность группировки методов прогнозирования. Метод математического моделирования является наиболее универсальным методом экономического прогнозирования в том смысле, что прогноз всегда опирается на некую (пусть и элементарную) теоретическую конструкцию, объясняющую взаимосвязь между прогнозируемыми переменными и их эволюцию во времени, и количественную оценку этих взаимосвязей.

40.4. СТРУКТУРА И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОГНОЗНЫХ МОДЕЛЕЙ

Конструктивно каждая модель представляет собой систему математических зависимостей (уравнений или неравенств) между переменными (показателями), отображающих определенные группы реальных экономических зависимостей. Переменные, описывающие экономические объекты, выступают в модели в качестве либо известных, либо неизвестных величин. Известные величины определяются вне модели, поэтому они носят название ***экзогенных*** (от греческих корней *exo* — снаружи и *genos* — происхождение). Значения неизвестных величин определяются в результате решения экономической задачи в рамках модели, поэтому их называют ***эндогенными***.

Модели конструируются таким образом, чтобы значения эндогенных переменных определялись в них однозначно либо неоднозначно. В последнем случае открывается возможность выбирать среди допустимых значений эндогенных переменных такие, которые соответствовали бы представлениям об их наилучших вариантах. Если эти представления формализованы, они имеют математическую форму целевых (критериальных) функций.

Разделение переменных на экзогенные и эндогенные до известной степени условно и связано с техникой прогнозных расчетов. Расчеты часто состоят в получении различных вариантов прогноза в зависимости от значений переменных, экзогенных в каждом варианте расчетов. Однако при этом задача расчетов заключается именно в выборе значений последних.

Параметры уравнений (неравенств) характеризуют интенсивность взаимосвязей между переменными.

В качестве простейшего примера прогнозной модели можно привести уравнение макроэкономической функции потребления:

$$C = a + bY, \qquad (40.1)$$

где C — потребление в составе использованного ВВП — эндогенная переменная; a, b — параметры модели; Y — использованный ВВП — экзогенная переменная. В зависимости от того, каково значение параметра b (предельной склонности к потреблению), рост ВВП в прогнозном периоде сопровождается большим или меньшим ростом потребления.

Приведенное выше уравнение является так называемым уравнением поведения, или функциональным уравнением. Кроме того, в моделях всегда присутствуют балансовые уравнения (тождества), или уравнения-определения. Они показывают выражение одних переменных через другие. Таково, например, уравнение ресурсов и использования ВВП:

$$Y + U = C + I + E, \tag{40.2}$$

ВВП + Импорт = Потребление + Накопление + Экспорт.

С математической точки зрения балансовое уравнение эквивалентно уравнению поведения, в котором параметры при входящих в него переменных принимают значения 1 или −1 (т.е. переменные суммируются или вычитаются).

Модели классифицируются прежде всего *по способу определения численных значений параметров*.

В эконометрических моделях основная часть параметров определяется методами математической статистики на основе обработки отчетной экономической информации. Так, параметры указанной выше функции потребления могут быть определены лишь путем регрессионного анализа. А именно, значения параметров a и b определяются по отчетным данным о Y и C, исходя из условия, чтобы модельные значения потребления воспроизводили отчетные данные о потреблении с наименьшей среднеквадратической ошибкой (так называемый метод наименьших квадратов и его модификации). Использование регрессионных и подобных им методов связано с тем, что значения параметров не являются непосредственно наблюдаемыми. Исключение составляют лишь модели, содержащие простейшие функциональные уравнения следующего типа:

$$Y = dK, \tag{40.3}$$

где Y — ВВП; d — коэффициент отдачи капитала, являющийся параметром модели; K — объем основного капитала. В этой модели проблема оценки параметра отсутствует. Ясно, однако, что коэффициент отдачи капитала сам зависит от некоторой совокупности факторов — степени его обновления, технического уровня, меняющегося со временем, и т.д. Для определения его динамики, очевидно, надо строить какие-либо уравнения поведения.

Поэтому, когда речь идет о построении моделей, описывающих национальную экономику или ее крупные секторы, регрессионный анализ оказывается практически единственным способом параметризации уравнений поведения. Лишь отдельные группы их параметров могут быть обоснованы с помощью технико-экономических, экспериментальных данных, а также экспертных оценок.

Примером модели, параметры которой определены специальным образом на основе технико-экономической информации, является модель статического межотраслевого баланса. В ней коэффициенты прямых затрат определяются по результатам специальных выборочных обследований. Соответственно, выражение каждого межотраслевого потока через произведение коэффициента прямых затрат на объем производимой продукции представляет собой простейшее уравнение поведения.

Модели, используемые в прогнозировании национальной экономики, могут быть также разделены *с точки зрения типа описания объекта* на факторные и структурные. При этом один и тот же тип модели может применяться к объектам разного уровня агрегирования (национальная экономика, отрасль, регион и т.п.) и разного содержания (воспроизводство основных фондов, финансы и цены, потребление населения и т.д.).

Факторные модели — это модели, использующие для прогноза установленную на отчетном периоде статистическую зависимость какого-либо экономического параметра (функции, зависимой переменной) от определенного набора других (факторов, независимых аргументов).

Примерами факторных моделей, широко используемых в прогнозно-аналитических исследованиях, являются приведенная выше макроэкономическая функция потребления, производственные функции, модели прогнозирования спроса от доходов и цен и целый ряд других.

Структурные модели позволяют отразить и учесть при разработке прогноза сдвиги в соотношениях между (изменяющимися по своим закономерностям) составными частями более крупных агрегатов. Эти модели используются, в частности, для исследования межотраслевых и межрайонных связей. Если результатом расчетов по факторной модели является скалярная величина, то для структурных моделей — это вектор. Примерами структурных моделей являются межотраслевые балансы производства и распределения продукции, трудовых ресурсов, модели движения населения и др.

Более сложными являются *факторно-структурные модели*. Примером может служить межотраслевой баланс, включающий отраслевые производственные функции и функции спроса, являющиеся многофакторными регрессионными уравнениями.

Наконец, модели могут быть разделены на оптимизационные и дескриптивные.

Оптимизационные модели имеют формализованную целевую функцию, позволяющую определять наилучший вариант значений эндогенных переменных. Классическим примером такой прогнозной модели является задача оптимизации нормы производственного накопления в ВВП.

Дескриптивные модели не имеют формализованной целевой функции. Однако с их помощью могут строиться различные варианты прогнозных значений эндогенных переменных, после чего решение о выборе наилучшего варианта может приниматься неформальным образом. Следует отметить, что большинство используемых в прогнозировании моделей являются дескриптивными.

По характеру зависимостей в связи с временным фактором макроэкономические модели могут быть либо *статическими*, все зависимости которых относятся к одному периоду (например, году), либо *динамическими*, описывающими процесс изменения объекта во времени, в которых устанавливается взаимосвязь между переменными, относящимся к различным временным периодам.

Разным временным горизонтам прогноза соответствуют и различия в структуре моделей, связанные с детализацией описания экономики, использованием месячной, квартальной или годовой информации и т.д.

Существуют также градации моделей, связанные с характером применяемого математического аппарата (линейные и нелинейные, дискретные и с непрерывным временем и т.д.).

40.5. СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ

Структура комплексного социально-экономического прогноза может рассматриваться как с точки зрения уровня агрегирования исследуемых параметров, явлений и процессов, так и в разрезе различных функциональных элементов, формирующих в совокупности содержание воспроизводственного процесса в народном хозяйстве. Естественно, подобное деление весьма условно, поскольку, с одной стороны, на любом уровне агрегирования присутствуют те или иные аспекты функциональной структуры, а с другой — практически любой функциональный элемент и процесс может исследоваться на соответствующем уровне агрегирования.

По уровню агрегирования в комплексном народнохозяйственном прогнозе обычно выделяют: макроэкономический прогноз, структурный (межотраслевой) прогноз, прогноз развития межотраслевых народнохозяйственных комплексов и отдельных сфер экономики,

прогноз развития отдельных отраслей производственной и непроизводственной сферы.

К макроэкономическим прогнозам, как правило, относят прогнозы:

- объемов валового внутреннего продукта (национального дохода, конечного общественного продукта и т.п.) и его распределения на нужды потребления и накопления;
- численности занятого населения и его распределения между отраслями и сферами народного хозяйства;
- динамики производительности труда в масштабах реального сектора и его крупных составляющих;
- производственных основных и оборотных фондов и производственных капитальных вложений в целом по народному хозяйству и по крупным секторам;
- динамики фондоемкости и капиталоемкости в народном хозяйстве и его секторах;
- уровня жизни населения страны, объемов основных непроизводственных фондов и непроизводственных капитальных вложений;
- макроэкономических параметров денежно-кредитной сферы;
- основных параметров государственного бюджета и др.

Структурные прогнозы включают прогнозы:

- отраслевой и функциональной структуры валового внутреннего продукта или аналогичных ему элементов;
- объемов продукции отраслей промышленности и народного хозяйства в стоимостном и натуральном выражении и межотраслевых связей;
- динамики отраслевой производительности труда и распределения занятых по отраслям;
- межотраслевого распределения и эффективности использования основных фондов и капитальных вложений;
- формирования первичных и конечных доходов всех отраслей народного хозяйства и т.д.

Макроструктурные прогнозы, где объектом прогнозирования являются народнохозяйственные комплексы, крупные отрасли и регионы (типа федеральных округов), обеспечивают лучшее согласование макроэкономического и структурного прогнозов, поскольку позволяют более точно и полно учесть характер и масштабы структурных ограничений на макроэкономические параметры. Они предполагают получение следующих прогнозных оценок:

- потребности национальной экономики в продукции комплекса, крупной отрасли, региона;
- объема и структуры производства промежуточной и конечной продукции в рамках соответствующего хозяйственного комплекса;

- эффективности использования производственных ресурсов с учетом результатов научно-технического прогресса и пр.

Отраслевые прогнозы включают прогнозы:

- объемов производства продукции отрасли в стоимостном и натуральном выражении;
- динамики и структуры производственных мощностей и сдвигов в техническом уровне производственного аппарата;
- удельной трудо-, капитало-, энерго-, материалоемкости производства основных видов продукции;
- развития сырьевой базы отрасли;
- профессионально-квалификационного уровня занятых и т.п.

В свою очередь, к структурным характеристикам социально-экономического прогноза можно отнести и содержательные этапы, составляющие процесс разработки прогноза. Исходным пунктом и неотъемлемым элементом процесса разработки прогнозов социально-экономического развития является содержательный экономический анализ текущего состояния ключевых параметров воспроизводственного процесса в народном хозяйстве. На этом этапе формируется позиция исследователя по таким вопросам, как:

- объективная оценка общеэкономической ситуации;
- наиболее значимые позитивные и негативные тенденции во всех сферах хозяйственного и социального развития, сложившиеся к началу разработки прогноза;
- наиболее вероятные «узкие места» и потенциально возможные «точки роста» в перспективном хозяйственном развитии;
- конструктивные и деструктивные эффекты предшествующих управляющих воздействий и их причины;
- наиболее устойчивые и важные взаимосвязи, сложившиеся в экономике, и другие подобные аспекты.

На следующем этапе происходит формулировка и обоснование целей и ориентиров, которые могут быть выдвинуты для достижения в прогнозной перспективе. Выдвигаемые на перспективу цели и ориентиры социально-экономического развития могут иметь как количественный, так и качественный характер и должны носить четко определенное предметное содержание, демонстрирующее состояние ключевых параметров в конце рассматриваемого срока.

Основное место в прикладных прогнозно-аналитических исследованиях уделяется вопросам обоснования путей достижения целей и ориентиров, выдвигаемых на перспективу. На этом этапе, как правило, рассматриваются следующие вопросы:

- оценка состояния социально-экономической системы к концу прогнозного периода при сохранении сложившихся тенденций и процессов и его соответствие выдвигаемым на перспективу целям и ориентирам;

- обоснование потенциально возможных качественных альтернатив перехода хозяйства из исходного состояния к желаемому в случае неудовлетворительных итогов инерционного развития;
- исследование вариантов развития с позиций меры согласованности ресурсных возможностей экономики и корректировка в случае необходимости выдвинутых ранее целей и ориентиров;
- оценка и сопоставление основных количественных и качественных параметров рассматриваемых вариантов;
- обоснование согласованного комплекса мер по основным направлениям экономической политики, обеспечивающего развитие социально-экономических процессов в желаемом направлении и обеспечивающего достижение поставленных целей.

Выводы

1. В самом общем виде прогноз — система аргументированных представлений о будущем состоянии изучаемого объекта, носящих вероятностный характер.

2. Содержание генетического прогноза состоит в том, чтобы на основе исследования явлений и процессов, имевших место в ретроспективе, определить систему важнейших взаимосвязей, формирующих состояние объекта в будущем.

3. Содержанием нормативного прогноза является обоснование условий и предпосылок, обеспечивающих переход объекта из исходного состояния в желаемое, нормативное, в течение определенного периода времени.

4. При построении народнохозяйственных прогнозов должны соблюдаться принципы системности, адекватности и альтернативности.

5. Наиболее универсальным методом прогнозирования является метод математического моделирования.

6. Прогнозная модель представляет собой систему математических зависимостей между переменными, отображающих определенные группы реальных экономических зависимостей. Экзогенные переменные определяются вне модели. Эндогенные переменные определяются с помощью модели (являются результатом прогнозных расчетов).

7. Уравнения модели подразделяются на уравнения поведения и балансовые тождества. Параметры уравнений поведения показывают интенсивность взаимосвязей между переменными.

8. При построении моделей национальной экономики или крупных ее секторов основным способом определения значений параметров является регрессионный анализ.

Термины и понятия

Генетические и нормативные прогнозы
Краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные прогнозы
Принципы системности, адекватности и альтернативности
Макроэкономические, структурные и макроструктурные прогнозы
Прогнозная модель
Экзогенные и эндогенные переменные
Параметры модели
Регрессионный анализ

Вопросы для самопроверки

1. Каково общее определение прогноза и его атрибутов?
2. В чем различия генетического и нормативного прогнозов?
3. Каковы основные принципы прогнозирования?
4. Что представляет собой прогнозная модель?
5. Каковы основные этапы разработки комплексных социально-экономических прогнозов?

Глава 41 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Возникновение ***производственной функции*** (ПФ) как исследовательского инструмента исторически было связано с процессом математизации экономической науки. Теории производства и общего равновесия со времен работ основоположников неоклассического направления использовали применительно к описанию взаимосвязей затрат производственных ресурсов и выпуска у отдельно взятого экономического агента (предприятия), категории, в частности, понятие коэффициентов производства, эквивалентные категориям теории ПФ в ее современном виде.

Современные микроэкономические концепции, являющиеся в подавляющем большинстве прямым продолжением основополагающих работ по теории общего экономического равновесия, трактуют ПФ для данной производственной единицы как технологические ограничения, налагаемые на решения (поведение) отдельного экономического агента, осуществляющего производственный процесс. Эти ограничения в самом общем виде определяют границу производственных возможностей (максимальную производственную поверхность) предприятия (фирмы) в виде набора комбинаций всех элементов затрат, используемых в данном производственном процессе. Число разновидностей этих производственных затрат изначально принимается сопоставимым с числом действующих в экономике производственных единиц. То есть в рамках микроэкономической теории описание отдельного производственного процесса априори рассматривается как предельно детализированное в смысле числа учитываемых элементов этого процесса.

Работа Ч. Кобба и П. Дугласа «К теории производства», вышедшая в 1928 г., положила начало как развитию макроэкономической концепции ПФ, так и попыткам конкретизации и проверки теоретических постулатов, положенных в основу ПФ, на эмпирических данных.

Начиная с 1950-х гг. использование аппарата ПФ в экономических исследованиях все больше приобретает прикладную направленность. Этому в решающей мере способствовало как развитие инструментальных методов эконометрии (т.е. методов оценивания параметров математических моделей), так и общее улучшение статистического учета, в первую очередь, в промышленно развитых странах. Производственные функции используются как специальный инструмент ретроспективного анализа факторов экономического роста, так и в качестве одного из структурных элементов эконометрических моде-

лей, применяемых для целей прогнозирования динамики экономического развития.

Конституирующей чертой работ макроэкономического направления (безразлично, идет ли при этом речь об экономике в целом или об отдельных отраслях и производствах) стало представление выпуска производственной системы как функции применяемых в производственном процессе ресурсов основного капитала и ресурсов живого труда, или

$$Y_t = F_t(K_t, L_t, \xi_t), \tag{41.1}$$

где Y — выпуск, представленный стоимостным (измеренным в неизменных ценах) или натуральным показателем объема производства; K — применяемый основной капитал, измеряемый, как правило, в стоимостном выражении; L — ресурс живого труда (измеряемый численностью занятых, количеством отработанных человеко-часов или каким-либо другим способом); ξ — вектор структурных параметров ПФ; символ t означает, что все величины, фигурирующие в (41.1), рассматриваются в общем случае как переменные во времени, включая, возможно, и саму функциональную форму связи Y, K и L.

Ограниченность набора и агрегированный характер факторов производства (в число которых, в соответствии с общетеоретическими соображениями, должен быть включен и фактор природных ресурсов) непосредственно связаны с необходимостью оценки численных значений параметров ПФ на эмпирических данных: во-первых, все переменные из (41.1) должны быть доступны для измерения; во-вторых, число фактически наблюдавшихся сочетаний (Y, K, L) должно значительно превосходить число оцениваемых параметров ПФ, т.е. размерность вектора, с тем чтобы обеспечить надежность искомых оценок.

Посредством логарифмического дифференцирования функция (41.1) приводится к виду, имеющему важное значение для практических приложений:

$$y_t = \alpha_{Kt} k_t + \alpha_{Lt} l_t + \lambda_t, \tag{41.2}$$

где y_t, k_t, l_t — темпы изменения (разности натуральных логарифмов) выпуска и производственных ресурсов в году; t, α_{Kt}, α_{Lt} — коэффициенты эластичности выпуска по ресурсам фондов и труда; λ_t — автономный (независимый от изменения объема применяемых факторов производства) темп изменения выпуска, отражающий в суммарном виде эффект изменения во времени структурных параметров функции (41.1). В общем случае факторные коэффициенты эластичности, а также α_t суть переменные величины, зависящие как от K, L, так и от временной переменной.

Сумма коэффициентов факторной эластичности позволяет судить о том, характеризуется ли экономическая технология экономией (при $(\alpha_{Kt} + \alpha_{Lt}) > 1$) или убыточностью (при $(\alpha_{Kt} + \alpha_{Lt}) < 1$) при расширении масштабов производства; общепринятая интерпретация λ_t — определение его как темпа «технического прогресса», или точнее — эффекта изменений экономической технологии.

Функция (41.1) в обобщенном виде отражает взаимодействие между факторами производства, а именно набор различных комбинаций производственных ресурсов K и L, в которых эти ресурсы могут быть использованы для обеспечения заданного объема выпуска. Этот набор альтернативных комбинаций факторов производства образует экономическую или абстрактную технологию (в отличие от конкретных технологических процессов). Изменение характеристик экономической технологии может быть как результатом изменений в соотношении применяемых факторов производства, так и результатом изменений самой формы ПФ. Именно к изучению такого рода изменений сводится существо работ, посвященных оценке влияния технического прогресса на экономический рост.

Изучение влияния технического прогресса на экономический рост предполагает задание явного вида ПФ, в том числе принятие какой-либо гипотезы о способе воздействия фактора времени на динамику выпуска (это воздействие в данном случае и ассоциируется с эффектом технического прогресса).

Разнообразные варианты классификации форм технического прогресса в рамках ПФ, известные в литературе, посвященной проблемам экономического роста, сводятся в конечном счете к концепции «фактороувеличения», основные положения которой состоят в следующем: 1) технический прогресс проявляется в повышении эффективности (качества) используемых факторов производства; 2) воздействие роста эффективности (качества) любого из факторов на производство эквивалентно привлечению дополнительного количества этого фактора при неизменной эффективности (качестве).

Тип технического прогресса определяется тем, привлечению дополнительного объема какого из факторов он (технический прогресс) соответствует. Если производственная функция имеет вид $Y = f(K, A(t)L)$, то говорят о трудоувеличивающем техническом прогрессе, если $Y = f(A(t)K, L)$ — о капиталоувеличивающем, если $Y = A(t)f(K, L)$ — о продуктоувеличивающем (или автономном), если $Y = f(A(t)K, B(t)L)$ — о фактороувеличивающем.

В прикладных работах прогнозно-аналитического характера наиболее часто применяются различные модификации производственной функции Кобба—Дугласа:

$$Y = Ae^{\lambda t}K^{\alpha}L^{\beta}, \qquad (41.3)$$

где A, λ, α, β — константы; e — основание натуральных логарифмов, t — время.

В дифференциальном виде (41.2) указанная ПФ обладает постоянными во времени коэффициентами α_K, α_L, λ. Исторически это была наиболее ранняя и наиболее простая математическая модель, использованная для количественного описания производственного процесса на макроуровне.

Следует отметить, что в рамках ПФ типа Кобба—Дугласа введенные выше определения различных форм технического прогресса оказываются неразличимыми (это непосредственно следует из вида (41.3)). Вместе с тем очевидно, что аналитическая ценность инструментария ПФ, равно как и возможность корректного в научном отношении обоснования темпов экономического роста, при прогнозных расчетах существенным образом зависит от понимания механизма воздействия технического прогресса на экономический рост. Например, если имеются основания предполагать наличие в экономике капиталоувеличивающего технического прогресса, изменение темпов накопления основных фондов будет, при прочих равных условиях, оказывать большее влияние на экономический рост, чем в случае трудоувеличивающего технического прогресса.

В связи с указанным обстоятельством начиная с 1960-х гг. в трудах по проблемам экономического роста (главным образом зарубежных) интенсивно разрабатывались более сложные и общие типы ПФ, среди которых следует особо выделить функцию с постоянной эластичностью замещения (*CES*):

$$Y = A(t)[\delta K^{-\rho} + (1-\delta)L^{-\rho}]^{-r/\rho}. \tag{41.4}$$

Эластичность замещения — характеристика экономической технологии, служащая мерой легкости замены одного производственного фактора другим в производственном процессе. Формальное определение показателя эластичности:

$$\sigma = \frac{d(K/L)/(K/L)}{d(f_L/f_K)/(f_L/f_K)}, \tag{41.5}$$

где f_K, f_L — первые частные производные функции (41.1) по факторам фондов и труда; d — символ дифференцирования. Эквивалентное определение для σ в терминах выражения (41.2):

$$\sigma = [(d\alpha_K/\alpha_K) - (d\alpha_L/\alpha_L)]/(k-l) + 1, \tag{41.6}$$

т.е. показатель эластичности замещения равен единице плюс отношение разности темпов изменения эластичностей выпуска по факторам фондов и труда к темпу изменения фондовооруженности $(k-l)$.

В частном случае при $\rho = 0$ и соответственно $\sigma = 1$ функция (41.4) становится функцией Кобба—Дугласа.

Использование функции *CES* (равно как и других типов ПФ, более общих по сравнению с функцией Кобба—Дугласа) для описания процесса экономического роста в национальной экономике теоретически позволяет ответить на вопрос о характере технического прогресса — является ли он трудо- или капиталоувеличивающим в соответствии с приведенной выше классификацией.

Тем не менее, несмотря на большую популярность функции данного типа в работах по макромоделированию процесса производства, практически все исследователи, занимавшиеся вопросами верификации функции *CES* на данных экономической статистики, отмечали трудность оценки параметров математико-статистическими методами. Более того, точность аппроксимации отчетных статистических данных о динамике выпуска и факторов для ПФ *CES* и Кобба—Дугласа во многих случаях оказывается практически одинаковой. Соответственно, попытки выстроить различные классификации форм технического прогресса, предпринимавшиеся теоретиками экономического роста в различных странах на протяжении последних 40 лет, оказались в целом малопродуктивными в научном отношении, поскольку виды ПФ, функциональная форма которых допускает разграничение форм технического прогресса, крайне затруднительно верифицировать на реальной экономической информации.

История эконометрического моделирования показывает, что выбор наиболее простых с формальной точки зрения видов зависимостей, использовавшихся в самых различных прикладных исследованиях, обусловливался главным образом необходимостью оценки структурных коэффициентов эконометрических моделей статистическими методами. Это утверждение можно в полной мере отнести и к конструкциям ПФ, реально апробированным в практике прогнозно-аналитических расчетов как в нашей стране, так и за рубежом: в основном это ПФ типа Кобба—Дугласа с экспоненциальным временным трендом, т.е. функция (41.3).

Вместе с тем очевидна и ограниченность факторных моделей экономического роста, базирующихся на гипотезах постоянного во времени темпа «технического прогресса» и неизменности коэффициентов эластичности выпуска по факторам производства.

Опыт прогнозно-аналитических исследований как отечественных, так и зарубежных экономистов показывает, что повышение адекватности статистических моделей, описывающих процесс экономического роста,— это прежде всего динамизация структурных коэффициентов факторных моделей типа ПФ Кобба—Дугласа, т.е. переход к использованию моделей типа

$$y_t = \alpha_K(t)k_t + \alpha_L(t)l_t + \lambda(t) \qquad (41.7)$$

и оценка тем или иным методом изменения во времени факторных коэффициентов эластичности, а также темпа «технического прогресса». Наиболее простой метод выявления временных тенденций изменения параметров факторной эффективности — оценка параметров ПФ на выборках различной длины, а также по методу «скользящих периодов». Как отмечалось в работах А.И. Анчишкина, это необходимая стадия аналитических процедур, предшествующая построению собственно прогноза на базе модели производственной функции.

В более общем плане усложнение факторных моделей экономического роста и повышение их экономического содержания — использование в качестве ПФ математических зависимостей, в которых эффективность производственных ресурсов явным образом связана с их (ресурсов) динамикой.

Другое направление повышения содержательности факторных моделей экономического роста, апробированное практикой прогнозно-аналитических расчетов как в нашей стране, так и за рубежом, — использование в рамках ПФ различных показателей технического уровня производственного аппарата и переход к использованию модифицированных показателей основных фондов, учитывающих изменение во времени их эффективности. Например, в качестве характеристики технического уровня вводимых в действие производственных фондов было предложено использовать показатель энерговооруженности их активной части. Аналогичным образом для фактора трудовых ресурсов могут быть предложены различные измерители, учитывающие не только количество (численность занятых в производстве), но и качество (уровень квалификации и образования).

В целом правомерно утверждать, что история применения ПФ в прикладных экономических исследованиях практически целиком связана с попытками конкретизации понятия «технический прогресс», введенного в теории ПФ применительно к описанию взаимосвязей динамики выпуска и производственных ресурсов в экономике в целом и отдельных ее отраслях. Это в конечном счете обусловило необходимость расширения круга учитываемых в ПФ факторов. В частности, стала очевидной необходимость изменения традиционной спецификации макроэкономической ПФ и использования для модельного описания динамики производства не только показателей ресурсов живого труда и основного капитала, но и переменных, отражающих отдельные виды текущих материальных затрат. Например, при построении ПФ для электроэнергетической отрасли в число факторов включались, помимо труда и основных фондов, показатели расхода газа, угля, нефтепродуктов.

Методический подход, представляющийся наиболее корректным с теоретической точки зрения,— включение в ПФ не самих объемов текущих материальных затрат, задействованных в данном производственном процессе, а производных от них удельных характеристик, отражающих эффективность использования факторов труда и основных фондов.

При этом на отраслевом уровне в отличие от экономики в целом могут быть использованы специфические методы отражения технического прогресса. В черной металлургии, например, одним из наиболее важных проявлений технического прогресса является изменение показателей использования основных агрегатов. Для выплавки чугуна таким показателем является коэффициент использования полезного объема доменных печей, для выплавки стали — выплавка стали с 1 т емкости конверторов и т.п. В прокатном производстве нет аналогичного общепризнанного показателя, но в его качестве может быть использован выпуск продукции с 1 т установленного прокатного оборудования. Названные показатели непосредственно измеримы количественно, и в этом заключается их преимущество по сравнению с другими показателями и методами включения технического прогресса в ПФ. Наиболее естественным представляется включение показателей использования основных агрегатов в производственные функции через посредство рассчитываемых на их основе коэффициентов совокупной эффективности факторов производства, т.е. использование ПФ вида

$$Y=f(K, L, D), \tag{41.8}$$

где D — коэффициент совокупной эффективности.

Обобщение данного подхода — использование в числе переменных отраслевых ПФ совокупности удельных текущих материальных затрат в расчете на единицу выпускаемой продукции, характеризующих эффективность использования различных видов сырья, материалов, топлива, энергии в производственном процессе.

Итоги расчетов отраслевых ПФ, в которых показатель темпов технического прогресса специфицировался в виде функции от совокупности темпов изменения коэффициентов текущих затрат (в номенклатуре отраслей 20-отраслевого баланса межотраслевых связей), показывают, что данная спецификация модели производственного процесса в рамках отрасли позволяет получить как высокое качество аппроксимации отчетных данных (в принципе недостижимое при использовании каких-либо альтернативных видов модели), так и чрезвычайно надежные и экономически правдоподобные оценки факторных эластичностей. Использование показателей динамики межотраслевых коэффициентов затрат в качестве объясняющих переменных для темпа технического прогресса позволило отказаться

от применения специальных инструментальных приемов (таких, например, как удаление из исходной выборки отдельных наблюдений), предназначенных для достижения согласованности теоретически требуемой спецификации эконометрической модели с фактическими статистическими данными. Указанные исследования проводились в Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН с использованием как материалов межотраслевых балансов СССР за 1960–1989 гг., так и материалов межотраслевых балансов РФ за 1980–2004 гг. и продемонстрировали высокую научную продуктивность данного методического подхода.

Этот же методический подход применим и для использования в рамках макроэкономических ПФ в собственном смысле слова. В качестве иллюстрации рассмотрим методику и некоторые результаты оценивания макроэкономической ПФ для реального сектора экономики РФ.

Спецификация макроэкономической ПФ, в которой технологические сдвиги объясняются через изменения совокупности коэффициентов текущих материальных затрат, приводит к необходимости оценивания математико-статистическими методами регрессионной модели следующего вида:

$$y_t = \alpha_K k_t + \alpha_L l_t + \sum \nu_i m_{it} + \beta, \qquad (41.9)$$

где m_{it} — логарифмические темпы изменения соответствующих коэффициентов текущих затрат (текущие затраты в данном случае представлены объемами продукции 14 отраслей промышленности, а также сельского хозяйства, расходуемых на промежуточное потребление в реальном секторе экономики); β — свободный член уравнения, обозначения остальных переменных совпадают с (41.2).

Результаты оценивания модели (41.9) по данным о динамике ресурсов и выпуска реального сектора отечественной экономики за 1970–2004 гг. подтверждают с высокой степенью надежности гипотезу о взаимосвязи «автономного технического прогресса» в ПФ с динамикой коэффициентов текущих затрат. В частности, при этом радикально улучшается качество регрессионной модели в сравнении с традиционной спецификацией ПФ.

Экономически правдоподобным значениям эластичностей по ресурсам труда и фондов корреспондирует отсутствие в ПФ свободного члена (параметра β). Иначе говоря, «автономный технический прогресс» в ПФ целиком объясняется динамикой коэффициентов текущих затрат. Кроме того, линейно-однородная ПФ (т.е. ПФ, для которой $\alpha_K + \alpha_L = 1$) оказывается наилучшей в плане экономического правдоподобия оценок параметров факторных эластичностей. Ре-

зультаты оценивания ПФ более общего вида (т.е. при условии $\alpha_K + \alpha_L \neq 1$) свидетельствуют о неустойчивости коэффициентов факторной эластичности на различных временных интервалах или об экономически неправдоподобных их значениях (это прежде всего относится к коэффициенту эластичности выпуска по труду). Оценки коэффициентов факторной эластичности линейно-однородной модели для периодов 1970–1986, 1970–1990 и 1970–2004 гг. приведены в табл. 41.1.

Таблица 41.1

Расчетные значения коэффициентов ПФ типа (41.5)

Временной интервал, на котором оценена ПФ	α_K	α_L
1970–1986 гг.	0,553	0,447
1970–1990 гг.	0,454	0,546
1970–2004 гг.	0,410	0,590

Следует отметить, что с теоретической точки зрения описанию «технического прогресса» в ПФ через изменение коэффициентов текущих затрат должна корреспондировать именно линейная однородность производственной функции по факторам K и L: изменение отдачи от масштабов производства в виде изменения удельных показателей фондо- и трудоемкости в конкретных производственных процессах (при условии, что данный эффект непосредственно измерим) сопровождается изменением удельных показателей текущих затрат. Отказ от модельного описания эффекта от изменения масштабов производства равносилен такому определению экономической (абстрактной) технологии в рамках ПФ, при котором любое изменение отдельных частных коэффициентов затрат тождественно технологическому сдвигу при условии, что исключен эффект замены одного фактора другим.

Использование информации о динамике коэффициентов прямых затрат при построении моделей экономического роста позволяет учесть (явным или косвенным образом) такие факторы, как изменение степени загрузки производственного потенциала экономики или отдельных ее отраслей, а также изменение естественных условий процесса производства. В частности, фактическая динамика коэффициентов затрат в 1990-е гг. несет в себе информацию о степени использования наличного производственного аппарата экономики. Заметим, что период 1991–2000-х гг. характеризовался сначала значительным снижением (до 1998 г.), а затем ростом степени использования производственных мощностей промышленности. Что касается природного фактора, то представляется вполне очевидным, что изменение энерго- и материалоемкости в добывающих отраслях про-

мышленности напрямую связано с изменением условий добычи и обогащения полезных ископаемых. Таким образом, спецификация регрессионной модели в виде (41.9) делает излишним использование при идентификации ПФ каких-либо дополнительных переменных, отражающих те или иные специальные условия функционирования производственного аппарата.

Представление в ПФ темпов «технического прогресса» как функции темпов изменения коэффициентов текущих затрат означает, что описание технологии производства строится на принципах, приближенных к описанию конкретных технологических процессов, т.е. в терминах различных технико-экономических показателей, отражающих различные аспекты производственного процесса. С точки зрения же модельного инструментария использование информации межотраслевых балансов позволяет совместить методические принципы, традиционно применявшиеся при описании технологии производства в межотраслевых моделях и моделях ПФ.

Выводы

1. В общем случае ПФ представляет объем выпуска производственной системы как функцию применяемых в производственном процессе ресурсов основного капитала и ресурсов живого труда, а также фактора природных ресурсов.

2. ПФ описывает набор альтернативных комбинаций факторов производства, необходимых для обеспечения заданного объема выпуска. Этот набор образует экономическую или абстрактную технологию (в отличие от конкретных технологических процессов).

3. В прикладных работах по анализу и прогнозированию национальной экономики и ее отраслей используется ПФ типа Кобба—Дугласа.

4. Коэффициенты эластичности выпуска по факторам производства показывают, на сколько увеличивается выпуск при увеличении объема соответствующего фактора на 1%.

5. Принципиальное значение с точки зрения анализа и прогнозирования экономической динамики имеет описание посредством ПФ технического прогресса (технологических изменений). Простейшим способом такого описания является введение в ПФ фактора времени.

6. Наиболее адекватным способом описания технологических сдвигов на уровне отраслей и национальной экономики в целом следует считать спецификацию ПФ, в которой в качестве факторов динамики выпуска выступают (помимо темпов изменения живого труда и основных фондов) темпы изменения совокупности коэффициентов текущих материальных затрат.

Термины и понятия

Производственная функция
Экономическая (абстрактная) технология
Эластичность выпуска по факторам производства
Эластичность замещения

Вопросы для самопроверки

1. Дайте общее определение ПФ.
2. Что характеризуют коэффициенты эластичности в ПФ?
3. Охарактеризуйте основные свойства ПФ типа Кобба—Дугласа.
4. Как отражается в ПФ технический прогресс?

Глава 42 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ

В наиболее общем виде прогноз структуры экономики — это определение на перспективный период совокупности взаимосогласованных показателей, характеризующих динамику выпуска, текущих затрат, объемов трудовых и капитальных ресурсов, применяемых в отдельных отраслях (или видах экономической деятельности)[1] народного хозяйства, а также динамику основных компонент конечного спроса. Описание собственно структуры экономики строится при этом в терминах разнообразных относительных индикаторов отраслевого и межотраслевого уровня, таких, как отраслевая структура производимой продукции, структура затрат отдельных отраслей экономики, функциональная и отраслевая структура конечного спроса и т.д.

Отечественный и зарубежный опыт построения комплексных экономических прогнозов (в качестве наиболее известного примера здесь следует указать на Комплексную программу научно-технического прогресса и его социальных последствий, разрабатывавшуюся в 1970–1980-х гг. в СССР) позволяет сформулировать некоторые общие методические принципы построения прогноза структуры экономики.

Прежде всего структурный прогноз следует рассматривать как составную часть общей системы народнохозяйственного прогнозирования.

В ходе прогнозных расчетов должны быть определены те требования, которые народнохозяйственный спрос предъявляет к отраслевой структуре экономики. Этот спрос фиксируется в результатах общего прогноза темпов и факторов экономического развития, а также в результатах тех разделов народнохозяйственного прогнозирования, которые связаны с определением перспективных потребностей экономики. Одновременно итогом структурного прогноза должно быть определение тех ограничений, которые тенденции изменения отраслевой структуры накладывают на народнохозяйственную динамику. Развитие отдельных отраслей и взаимосвязи между ними должны рассматриваться как активный элемент формирования факторов и темпов роста экономики. Такие требования к структурному прогнозу вполне правомерны, поскольку процессы формирования отраслевой структуры экономики являются одновременно составной

[1] В данном разделе понятия «отрасль» (применяемое в ОКОНХ) и «вид экономической деятельности» (применяемое в ОКВЭД) рассматриваются как эквивалентные (см. также сноску в п. 2.3 гл. 2).

частью механизмов роста и распределения ресурсов в народном хозяйстве.

Исследование тенденций изменения отраслевой структуры хозяйства и факторов, ее определяющих, может внести коррективы в представления о возможных темпах роста, объемах потребления и накопления, которые складываются при анализе, протекающем на народнохозяйственном уровне.

В задачи структурного прогноза входит обоснование всего комплекса народнохозяйственных и межотраслевых факторов, определяющих развитие каждой отдельной отрасли. Особенно важно установить тенденции в усилении или ослаблении роли отдельных факторов, а также установить, какие из факторов вообще перестают действовать и какие приходят им на смену. В структурном прогнозе, включающем анализ и прогноз межотраслевых связей, существует широкое поле деятельности в этом направлении, поскольку каждая отрасль в своем развитии опирается на несколько видов ресурсов и на связи со многими другими крупными отраслями. Так, отрасли машиностроения и строительства используют несколько основных видов конкурирующих конструкционных материалов: черные металлы, цветные металлы, химические материалы, лес, различные минеральные строительные материалы, железобетон. Для производства электроэнергии может использоваться как органическое топливо (газ, уголь или нефтепродукты), так и гидро- или атомная энергия, в легкой промышленности — натуральное и синтетическое сырье и т.д. Ориентация на то или иное сочетание факторов зависит не только от внутренних потребностей данной отрасли, но и от тех условий, в которых развивается весь комплекс подразделений, формирующих предложение ресурсов.

В конечном счете в рамках структурного прогноза должна быть определена вероятная динамика отдельных отраслей, определяемая всей совокупностью экономических условий, включающих как потребности в продукции отрасли, так и возможности ее роста, связанные с имеющимися ресурсами, их составом, участием отрасли в их воспроизводстве, ее экономическими функциями во взаимодействии с другими отраслями. Структурный прогноз должен указать, когда, в связи с предполагаемым изменением состава народнохозяйственных ресурсов, начнет утрачиваться значение одних отраслей, произойдет падение темпов их роста и одновременно выдвинутся вперед другие отрасли. Он должен дать характеристику всей суммы структурных сдвигов, их взаимной преемственности, последовательности и продолжительности каждого из них во времени.

Окончательная цель прогноза — указать альтернативные пути изменения структуры экономики и тем самым наметить общие контуры возможных вариантов структурной политики в будущем.

Основные исходные показатели прогноза структуры экономики — это итоговые показатели макроэкономического прогноза, такие, как темпы изменения общего объема конечного спроса, соотношение накопления основного капитала и непроизводственного потребления, динамика первичных производственных ресурсов — основных фондов и занятых (работающих).

В процессе прогнозных расчетов должна быть реализована обратная связь между прогнозом структуры экономики и общим макроэкономическим прогнозом. Только после нескольких последовательных итераций, учитывающих взаимное влияние народнохозяйственного прогноза темпов и факторов и прогноза структуры экономики, может быть достигнуто соответствие между ними.

Вторая область прогнозных исследований, результаты которых должны учитываться в прогнозе структуры экономики,— автономные прогнозы развития отдельных отраслей. Прогнозы отдельных отраслей, опирающиеся на внутренние закономерности их развития, могут не соответствовать результатам, вытекающим из межотраслевых расчетов. Однако учет итогов разработок автономных отраслевых прогнозов может обогатить и уточнить одновременный прогноз всей совокупности отраслевых показателей.

Роль прогноза структуры экономики заключается, таким образом, как в получении самостоятельных результатов, так и в опосредовании взаимосвязей между народнохозяйственными и узкоотраслевыми прогнозами, а также между отраслевым разрезом прогноза ресурсов и потребностей и общим прогнозом развития народного хозяйства.

Прогноз структуры народного хозяйства нуждается в специальных методах, адекватных его внутренней природе. Задача таких методов — выявить и использовать статистические зависимости, выражающие в обобщенном виде результат действия разнообразных факторов, определяющих как экономические условия использования производственных ресурсов в рамках отдельных отраслей, так и закономерности изменения структуры потребления населения, динамики и отраслевой структуры внешнеторгового оборота и т.д. Прогноз структуры народного хозяйства при своей разработке проходит три стадии.

На *первой стадии* структура экономики определяется исходя из конечных потребностей экономического развития, зафиксированных в объеме и составе конечного спроса. При разбивке общей величины конечного спроса на его составные элементы учитываются результаты общего прогноза темпов экономического развития, результаты прогнозных расчетов структуры фонда потребления в зависимости от уровня доходов населения, а также результаты других расчетов по определению структуры отдельных элементов продук-

ции, поступающей в конечное потребление. Особое значение такой подход имеет при прогнозе на длительную перспективу, когда определены цели развития экономики и предполагается значительной свобода в выборе средств для достижения этих целей.

На *второй стадии* отраслевая структура экономики определяется исходя из объема и состава производственных ресурсов, применяемых в рамках отдельных отраслей, тенденций распределения наиболее значимых для осуществления процесса производства видов продукции (отдельных видов энергоносителей, сырьевых продуктов).

Третья стадия предполагает согласование результатов, полученных на первых двух стадиях. Здесь должны быть указаны предпосылки изменения сложившихся структурных тенденций, пути приближения к той структуре, которая диктуется нормативными представлениями о народнохозяйственных потребностях как производственного, так и непроизводственного характера.

Количественное описание структуры экономики в виде эконометрической модели является объективно необходимым условием осуществления прогнозных построений. Одновременно такое описание есть не что иное, как конкретизация общих методических положений, описанных выше. Аппарат межотраслевого баланса — основной инструмент структурного анализа и прогноза экономических процессов.

Рассмотрим основные аспекты построения прогноза структуры национальной экономики исходя из статического варианта модели «затраты—выпуск».

Описание экономики посредством модели межотраслевого баланса позволяет разбить всю процедуру формирования прогнозных показателей на три составляющие: 1) прогноз коэффициентов прямых затрат; 2) прогноз элементов конечного спроса; 3) учет внешних ограничений, проистекающих из анализа автономных (или относительно автономных) проектировок развития отдельных отраслей.

42.1. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОЭФФИЦИЕНТОВ ПРЯМЫХ ЗАТРАТ

Первоначальная формулировка метода «затраты—выпуск» основывалась на гипотезе о неизменности коэффициентов прямых затрат при изменении объемов производства. Однако вполне очевидно, что с течением времени по крайней мере некоторые коэффициенты затрат могут быть подвержены изменениям вследствие внедрения новых методов производства (новых технологий). Уже на материалах экономики США за 1919—1939 гг. самим же В. Леонтьевым была показана нереалистичность допущения о стабильности во времени коэффициентов затрат межотраслевого баланса. Необходимость разработки специальных методов для определения на перспективу ко-

эффициентов расхода различных видов материальных ресурсов еще более актуальна в условиях высоких темпов научно-технического прогресса.

Наиболее простой подход заключается в выявлении тенденций изменения коэффициентов за отчетные годы методами математической статистики и далее — в экстраполяции этих тенденций на перспективный период. Развитие данного подхода — построение регрессионных уравнений для коэффициентов затрат, в которых изменение каждого отдельно взятого коэффициента ставится в зависимость от некоторой совокупности факторов. В частности, это могут быть разнообразные технико-экономические показатели, оказывающие воздействие на величину того или иного коэффициента, ценовые факторы (соотношение цен на потребляемые материальные ресурсы и производимую продукцию) и т.п. С точки зрения отражения процесса технологических изменений естественное направление развития модели «затраты—выпуск» — выявление взаимосвязей, складывающихся в динамике отдельных коэффициентов затрат в рамках отдельно взятой отрасли (т.е. связей между изменением коэффициентов затрат одноименных столбцов межотраслевого баланса).

В наиболее развитом виде применение статистических методов для определения коэффициентов затрат получило в рамках модели межотраслевых взаимодействий. Формальное описание межотраслевых потоков в модели межотраслевых взаимодействий осуществляется путем построения эконометрических уравнений, связывающих поставки материальных ресурсов X_{ij} из отрасли i в отрасль j с валовой продукцией отрасли-производителя X_i, продукции отрасли-потребителя X_j, а также замещающих (X_{kj}) и конкурирующих (X_{il}) межотраслевых потоков, т.е.

$$X_{ij} = f(X_i, X_j, Xk_j, X_{il}), \tag{42.1}$$

что, при предположении линейной связи переменных, включаемых в уравнение, дает выражение для коэффициента прямых затрат a_{ij} в виде:

$$a_{ij} = f(X_i/X_j, a_{kj}, X_{il}/X_j). \tag{42.2}$$

Схема модели межотраслевых взаимодействий в части описания производственных связей отраслей, по существу, предполагает отход от трактовки a_{ij} как чисто технологических коэффициентов. Приведенные выше уравнения представляют собой комбинацию эконометрического описания технологических взаимосвязей (поскольку постулируется связь a_{ij} и a_{kj}, т.е. различных коэффициентов затрат в рамках отрасли) и эконометрического описания механизма распределения производимой продукции (поскольку поток X_{ij} оказывается зависящим как от общей суммы ресурсов отрасли-производителя X_i,

так и от величины потока этой продукции X_{ij}, направляемой в конкурирующую отрасль).

Разработка коэффициентов затрат прогнозного межотраслевого баланса статистическими методами предполагает построение серии межотраслевых таблиц за достаточно продолжительный ретроспективный период времени. Опыт составления межотраслевых балансов в различных странах показывает, что необходимая для применения статистических методов информация о межотраслевых связях может быть сформирована, как правило, лишь в разрезе основных отраслей промышленности и других секторов экономики (т.е. в укрупненной номенклатуре). Таким образом, применение статистических методов при прогнозировании элементов первого квадранта межотраслевого баланса целесообразно и практически реализуемо применительно к укрупненным таблицам межотраслевых связей.

42.2. МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ КОНЕЧНОГО СПРОСА

Как уже было отмечено, входными данными для модели прогнозного межотраслевого баланса являются (на первой стадии прогнозных расчетов) сводные макроэкономические показатели, характеризующие перспективную динамику конечного спроса и его основных функциональных элементов — потребления домашних хозяйств, государственного потребления, валового накопления основного капитала (с разделением его общего объема на производственное и непроизводственное накопление), изменения запасов материальных оборотных средств, экспорта и импорта. В рамках межотраслевых прогнозных расчетов указанные показатели должны быть дезагрегированы по отраслевому происхождению. Такое дезагрегирование осуществляется при помощи специальных статистических моделей, в которых отраслевые составляющие того или иного функционального элемента связываются с его (элемента) общим объемом, а также с некоторыми другими факторами, отражающими специфику формирования отраслевых компонентов отдельных элементов конечного спроса. Указанные модели чаще всего представляют собой регрессионные уравнения, параметры которых рассчитываются на основе ретроспективных данных экономической статистики.

Отраслевая структура расходов домашних хозяйств в прикладных межотраслевых моделях, как правило, рассматривается в виде функции общего объема данного элемента конечного спроса. Такой подход правомерен, поскольку результаты исследования взаимосвязи уровня благосостояния (измеряемого прежде всего уровнем среднедушевого дохода) и объемов потребления отдельных видов материальных благ и услуг указывают на закономерное изменение структу-

ры потребления при росте общего объема потребительских расходов. В частности, рост уровня благосостояния сопровождается снижением удельного веса продуктов питания (т.е. продукции пищевой промышленности и сельского хозяйства) и ростом удельного веса товаров длительного пользования (прежде всего продукции машиностроения), а также удельного веса услуг в общей величине расходов на потребление. Указанные зависимости являются упрощенным вариантом системы функций спроса (см. гл. 44). Данная система также может быть непосредственно встроена в модель межотраслевого баланса. Для этого необходимо установить соответствие между видовой и отраслевой структурами конечного потребления населения.

Отраслевые компоненты государственного потребления благ и услуг могут рассматриваться либо как производные от его общего объема, либо как переменные экономической политики, задаваемые экзогенно.

Распределение общего объема валового накопления основного капитала по отраслевому происхождению определяется пропорциями технологической структуры инвестиций, т.е. удельным весом оборудования (являющегося продукцией машиностроения), зданий и сооружений и прочих элементов капитальных затрат (являющихся продукцией строительства). Соответственно анализ сложившейся в ретроспективном периоде технологической структуры инвестиций и тенденций ее изменения позволяет дать ориентировочную оценку отраслевой структуры накопления основного капитала при проведении прогнозных расчетов. Следует отметить, что в случае использования в прогнозных построениях динамической модели межотраслевого баланса перспективный объем накопления основного капитала становится эндогенной переменной, поскольку потребность в капиталоаложениях в отдельные отрасли увязывается с объемами отраслевого производства через коэффициенты капиталоемкости.

Альтернативный подход заключается в оценке возможных объемов отраслевых капиталовложений на основе аппарата инвестиционных функций, связывающих объемы инвестиций с финансовыми ресурсами, имеющимися в отраслях. В современных условиях отечественной экономики в качестве основного источника капиталообразующих инвестиций выступают прежде всего прибыль и амортизация, т.е. собственные средства предприятий. Вместе с тем для некоторых отраслей существенным фактором инвестиционной деятельности являются и бюджетные ассигнования.

Абсолютный уровень и динамика элементов внешнеторгового оборота — экспорта и импорта — определяются в значительной мере условиями международной торговли, а не только внутриэкономическими факторами. Вместе с тем объем экспорта, при прочих равных условиях, должен быть положительно связан с объемом внут-

реннего производства данного вида продукции. В связи с этим статистические зависимости, применимые для количественного определения отраслевых составляющих экспорта в прикладных прогнозных исследованиях, должны иметь следующий общий вид:

$$Ex_j = f(Ex, X_j, P_{мj}/P_{вj}), \qquad (42.3)$$

где Ex_j — объем экспорта отрасли j; Ex — общий объем экспорта в экономике; X_j — объем валового выпуска отрасли j; $P_{мj}/P_{вj}$ — соотношение мировых ($P_{мj}$) и внутренних ($P_{вj}$) цен на продукцию отрасли j, отражающее в данном случае условия международной торговли по данной категории товаров.

Необходимо отметить, что в условиях рыночной экономики соотношение $P_{мj}/P_{вj}$ должно быть близко к значению обменного курса национальной валюты к валюте, принимаемой за эталон в международных расчетах (применительно к России это обменный курс рубля к доллару). В связи с этим при отсутствии статистической информации о дифференцированных по отдельным отраслям значений ($P_{мj}/P_{вj}$), в приведенном выше уравнении в качестве объясняющей переменной может быть включен показатель обменного курса национальной валюты.

Регрессионные модели, используемые для определения отраслевых значений импорта, имеют вид, аналогичный (42.3):

$$Im_j = f(Im, X_j, P_{мj}/P_{вj}), \qquad (42.4)$$

где Im_j — объем импорта в отрасль j; Im — общий объем импорта; обозначения остальных переменных совпадают с (42.3). Содержательное отличие (42.3) и (42.4) заключается в том, что если экспорт положительно связан с переменной ($P_{мj}/P_{вj}$), отражающей условия международной торговли, то импорт — отрицательно.

42.3. УЧЕТ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Принципиально важный момент, возникающий при разработке прогноза структуры экономики,— необходимость учета так называемых внешних ограничений на функционирование экономики страны. Эти внешние ограничения могут быть связаны, например, с пропускной способностью существующей транспортной сети, с невозможностью в пределах перспективного периода увеличивать объемы производства отдельных видов сырьевых продуктов и т.п.

В наиболее простом случае наличие указанных внешних ограничений тождественно необходимости экзогенного задания в прогнозных расчетах уровней валового выпуска некоторых отраслей. Соответственно в рамках статической модели межотраслевого баланса все отрасли экономики должны быть разбиты на два сектора: 1) сектор,

в отраслях которого валовые выпуски заранее заданы, а объемы конечного спроса должны быть определены в результате расчетов; 2) сектор, включающий отрасли, для которых расчеты выполняются традиционным способом — от заданного конечного спроса определяются объемы валовых выпусков. Тогда традиционное балансовое соотношение затрат и выпусков межотраслевого баланса в векторно-матричных обозначениях

$$X = AX + Y \tag{42.5}$$

представимо в виде:

$$\begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} A_{11} A_{12} \\ A_{21} A_{22} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \end{bmatrix}, \tag{42.6}$$

где X_1, X_2 — векторы валовых выпусков отраслей; Y_1, Y_2 — векторы конечного спроса первого и второго секторов соответственно; A_{ij} (i, $j = 1, 2$) — подблоки соответствующей размерности исходной матрицы коэффициентов затрат A из (42.4).

При предположении, что векторы X_1 и Y_2 известны, значения X_2 и Y_1 находятся в результате решения системы (42.6) по формулам

$$\begin{aligned} X_2 &= (E_2 - A_{22})^{-1}(A_{21}X_1 + Y_2) \\ Y_1 &= (E_1 - A_{11})X_1 - A_{12}X_2 = |(E_1 - A_{11}) - A_{12}(E_2 - A_{22})^{-1}A_{21}|X_1 - \\ &- A_{12}(E_2 - A_{22})_2^{-1}Y, \end{aligned} \tag{42.7}$$

где E_1, E_2 — единичные матрицы соответствующей размерности.

В схематическом виде последовательность расчетов, которая должна быть реализована в рамках прогноза структуры экономики с использованием статической модели межотраслевого баланса, представлена на рис. 42.1.

Начальные значения перспективных оценок макроэкономических показателей — функциональных элементов конечного спроса — дезагрегируются по отраслевому происхождению, что, в совокупности с прогнозными значениями коэффициентов прямых затрат, позволяет рассчитать валовые выпуски отдельных отраслей экономики. В силу того, что в статистических моделях, применяемых для расчета отраслевых составляющих конечного спроса, присутствуют в качестве факторов показатели валового выпуска соответствующих отраслей, процедура получения отраслевых оценок валового выпуска носит итерационный характер (на рис. 42.1 это отражено петлями обратной связи, которые обозначены пунктирными линиями). В том случае, если генерирование перспективных значений коэффициентов затрат также сопряжено с необходимостью предварительного задания отраслевых выпусков (что имеет место в случае использова-

Рис. 42.1. Схема процедуры прогнозных расчетов в рамках структурного прогноза

ния подхода, применяемого в рамках модели межотраслевых взаимодействий), итерационная процедура охватывает не только пересчет отраслевых компонентов отдельных функциональных элементов конечного спроса, но и уточнение прогнозных оценок коэффициентов прямых затрат.

В случае наличия внешних ограничений на перспективные значения валовых выпусков какой-либо отрасли (или группы отраслей) эти значения заранее фиксируются в рамках данного этапа расчетов, а соответствующие значения отраслевых компонентов конечного спроса определяются на основе соотношения типа (42.7).

Конечный результат указанных расчетов — новые оценки темпов экономического роста и функциональной структуры конечного спроса, не обязательно совпадающие с их первоначальными значениями, служившими исходным пунктом расчетов. Существенное расхождение первоначальных и итоговых оценок макроэкономических показателей может быть интерпретировано как несоответствие отраслевой структуры производства (с учетом ограничений по отдельным видам продукции) глобальным проектировкам прогнозных

показателей народнохозяйственного спроса. В этом случае описанный выше процесс расчетов должен быть повторен исходя из новых значений макропоказателей.

Ограничения на перспективные объемы производства продукции какой-либо отрасли представляют собой не что иное, как ограничения по ресурсам основных фондов и живого труда в данной отрасли экономики. Формализация этих ограничений может быть достигнута путем использования в рамках процедуры прогнозных расчетов моделей отраслевых производственных функций. Следует отметить, что использование в рамках межотраслевых расчетов зависимостей типа производственных функций выводит всю модельную схему за рамки статической модели межотраслевого баланса и требует отражения в расчетах процесса воспроизводства основных фондов в отраслевом разрезе.

Выводы

1. Цель структурного прогноза — указать альтернативные пути изменения структуры экономики и тем самым наметить общие контуры возможных вариантов структурной политики в будущем.

2. Прогноз структуры народного хозяйства при своей разработке проходит три стадии. На первой стадии структура экономики определяется исходя из конечных потребностей экономического развития, зафиксированных в объеме и составе конечного спроса. На второй стадии отраслевая структура экономики определяется исходя из объема и состава производственных ресурсов, применяемых в рамках отдельных отраслей, тенденций распределения наиболее значимых для осуществления процесса производства видов продукции. Третья стадия предполагает согласование результатов, полученных на первых двух стадиях.

3. Аппарат межотраслевого баланса — основной инструмент структурного анализа и прогноза экономических процессов. Процедура формирования прогнозных показателей посредством модели межотраслевого баланса имеет три составляющие: 1) прогноз коэффициентов прямых затрат; 2) прогноз элементов конечного спроса; 3) учет внешних ограничений, проистекающих из анализа автономных (или относительно автономных) проектировок развития отдельных отраслей.

Термины и понятия

Структурный прогноз
Прогноз коэффициентов прямых затрат
Прогноз отраслевой структуры элементов конечного спроса
Внешние ограничения

Вопросы для самопроверки

1. Каковы основные стадии разработки прогноза структуры экономики?
2. Каковы основные методы прогнозирования коэффициентов прямых затрат?
3. Каковы способы прогнозирования отраслевой структуры элементов конечного спроса?
4. Каким образом учитываются в прогнозировании внешние ограничения на динамику и структуру экономики?

Глава 43 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ФОНДОВЫХ ПРОЦЕССОВ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

43.1. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ФОНДОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Под ***инвестиционно-фондовым процессом*** принято понимать взятые в единстве процесс инвестирования, т.е. преобразования капитальных затрат во вводимые основные фонды (основной капитал), и процесс функционирования основных фондов как фактора производства товаров и услуг, до момента их выбытия.

Типовыми задачами прогнозирования инвестиционно-фондового процесса являются определение на перспективу динамики вводов основных фондов при заданной динамике инвестиций и определение на перспективу масштабов и динамики выбытия основных фондов. На уровне отдельного предприятия имеются данные о возрасте основных фондов, оставшемся сроке их службы, предполагаемых сроках строительства конкретных объектов и т.д., позволяющие решать такие задачи без специального модельного аппарата методами прямого счета. Однако уже на уровне отраслей (видов деятельности) такая информация отсутствует. Поэтому для анализа и прогноза инвестиционно-фондовых процессов на уровне национальной экономики и ее секторов должен использоваться модельный аппарат, позволяющий прежде всего определять важнейшие параметры этого процесса по имеющимся отчетным данным.

Инвестиционный процесс, как уже сказано, состоит в преобразовании капитальных затрат во вводимые основные фонды. Он характеризуется так называемым ***инвестиционным лагом***, показывающим среднее время запаздывания ввода фондов по сравнению с моментом осуществления затрат:

$$V_t = I_{t-\tau}, \qquad (43.1)$$

где V — ввод основных фондов; I — инвестиции в основной капитал, t — временной индекс; τ — инвестиционный лаг.

На макроэкономическом уровне τ является усреднением множества индивидуальных инвестиционных лагов, относящихся к разным отраслям, объектам, стройкам. При этом целесообразно выделять ***два типа временных лагов***.

Первый — *инвестиционный лаг*, характеризующий время одного оборота всех капитальных вложений, включая оборудование — мон-

тируемое и немонтируемое. Для немонтируемого оборудования (практически все транспортные средства, сельскохозяйственные машины, многие виды силовых установок, измерительных приборов, аппаратов и т.д.) временной лаг практически отсутствует. Для подавляющей части монтируемого оборудования временной лаг составляет небольшую часть года, поскольку обычно оборудование завозится и монтируется ближе к окончанию строительства объектов.

Второй — *строительный лаг*, характеризующий средний срок строительства производственного объекта. Такой лаг определяется на макроуровне средней продолжительностью строительно-монтажных работ от начала до конца создания объекта.

Простейший метод оценки инвестиционного лага основывается на двух гипотезах. Во-первых, предполагается равномерный рост капитальных вложений. При неизменной величине инвестиционного лага это автоматически предполагает рост вводов основных фондов тем же темпом, что и капитальных вложений. Во-вторых, равенство капитальных затрат данного года вводу основных фондов по истечении срока, соответствующего инвестиционному лагу (характеризующему среднее время замораживания затрат), равносильно предположению о так называемом сосредоточенном лаге, т.е. о мгновенном превращении капитальных вложений во ввод фондов. Тогда формула для оценки инвестиционного лага на отчетных данных:

$$\tau = \frac{\ln I - \ln V}{\ln(1+\nu)} \approx \frac{\ln(I) - \ln(V)}{\nu}, \qquad (43.2)$$

где I — объем годовых вложений; V — величина годового ввода; ν — среднегодовой темп прироста вводов.

Величина инвестиционного лага при этом на основе годовых данных может быть рассчитана для любых двух соседних лет. Поскольку в реальной действительности отсутствует равномерный рост капитальных вложений и основных фондов, обычно темпы прироста, объемы вводов и капитальных вложений берутся средними за какой-либо достаточно продолжительный период (например, пятилетие).

Приведенное выше соотношение (43.2) может быть представлено как регрессионное уравнение с нулевым свободным членом:

$$\tau\nu = \ln\left(\frac{I}{V}\right), \qquad (43.3)$$

где параметр τ является угловым коэффициентом.

Соответственно его оценивание может быть произведено методом наименьших квадратов по данным за ряд лет, что в общем эквивалентно указанному выше усреднению переменных.

В случае, соответствующем произвольному закону роста капитальных вложений и вводов фондов, приведенная модель трансформируется в простое соотношение:

$$\sum_{t=1}^{N} I_t = \sum_{t=1}^{N} V_{t+\tau}, \tag{43.4}$$

где N — количество лет периода, за который значение лага усредняется (естественно, $N > \tau$).

Численно параметр может быть определен простым перебором. Поскольку он может принимать как целое, так и дробное значение, то для определения его по годовым отчетным данным необходимо как-либо интерполировать динамику вводов и капитальных вложений. Отметим в этой связи, что гипотеза равномерного роста автоматически позволяет решить проблему такой интерполяции.

Основным недостатком указанных выше способов определения инвестиционного лага является гипотеза сосредоточенного ввода, так как в действительности ввод фондов данного года формируется за счет капитальных вложений нескольких лет, в том числе этого же года.

Чтобы оценить строительный лаг, характеризующий средний срок строительства объекта, может быть применена та же модель при исключении из показателей ввода фондов и капитальных вложений стоимости немонтируемого оборудования.

В практике прогнозных расчетов для оценки среднего срока строительства можно использовать также показатели отношения полной стоимости ведущегося строительства к годовым капитальным вложениям. Подобный метод дает правильную оценку срока строительства лишь в случае постоянного во времени объема капитальных вложений.

В более общем случае оценка строительного лага с помощью показателей стоимости ведущегося строительства должна осуществляться следующим образом:

$$S_t = \sum_{k=t}^{t-\theta} I_k, \tag{43.5}$$

где S_t — стоимость ведущегося строительства на конец года t; θ — строительный лаг; I_k — годовой объем капитальных вложений. При этом, естественно, из объема капитальных вложений необходимо исключать оборудование, не входящее в сметы строек, и должен соблюдаться принцип оценки капитальных вложений и сметной стоимости ведущегося строительства в неизменных ценах.

Другим инструментом оценки инвестиционного и строительного лагов являются модели с распределенным запаздыванием. Общий вид моделей данного класса:

$$V_t = \sum_{k=0}^{\theta} a_k I_{t-k}, \quad \text{либо} \quad I_t = \sum_{k=0}^{\theta} b_k V_{t+k}, \tag{43.6}$$

где a_k и b_k — параметры распределенного лага, подлежащие оценке на основе отчетных данных о вводах V и капитальных вложениях I. При этом если отвлечься от элементов капитальных затрат, не переходящих во ввод основных фондов, то

$$\sum_{k=0}^{\theta} a_k = 1, \quad \sum_{k=0}^{\theta} b_k = 1. \tag{43.7}$$

Инвестиционный лаг на основе таких моделей определяется соотношениями:

$$\tau = \sum_{k=1}^{\theta} a_k k, \quad \text{либо} \quad \tau = \sum_{k=1}^{\theta} b_k k. \tag{43.8}$$

В общем случае τ может быть как конечной, так и бесконечной величиной, поэтому интерпретировать величину данного параметра как строительный лаг, строго говоря, не всегда возможно. Оценивание параметров распределенного запаздывания методами математической статистики при достаточно большом θ (более 3–4), как правило, наталкивалось на проблему мультиколлинеарности. Поэтому естественный путь состоял в подборе какого-либо малопараметрического закона распределения весов a_k и b_k.

Из моделей с бесконечным распределенным лагом наиболее часто использовалась в аналитических и прогнозных расчетах модель бесконечного геометрического лага:

$$V_t = (1-q)I_t + q(1-q)I_{t-1} + q^2(1-q)I_{t-2} + \ldots + q^n(1-q)I_{t-n} + \ldots, \tag{43.9}$$

где q — знаменатель бесконечно убывающей геометрической прогрессии. Она преобразуется к виду (преобразование Л. Койка):

$$V_t = (1-q)I_t + qV_{t-1}, \tag{43.10}$$

т.е. оцениванию подлежит лишь один параметр q и по простоте оценивания данная модель эквивалентна модели сосредоточенного запаздывания.

Оценка строительного лага в данной модели производится приближенно исходя из какого-либо порогового значения суммы весов. Например, если принять, что строительный лаг соответствует интервалу, в течение которого во вводе воплощается 95% капитальных вложений, величина его определяется простым соотношением: $\theta = -\frac{3}{\ln(q)}$. Соответственно после этого определяется инвестиционный лаг.

Главный параметр, характеризующий стадию эксплуатации основных фондов,— их средний срок службы.

Простейшей моделью для оценки срока службы основных фондов является модель Е. Домара и производные от нее соотношения. В данной модели предполагается постоянство срока службы основных фондов, мгновенное их выбытие по достижении этого срока и равномерный рост ввода фондов. В силу этих гипотез выбытие и общий объем основных фондов возрастают тем же темпом, что и вводы, а соотношения между ними определяются темпами прироста и сроком службы фондов.

Сделанные предположения означают, что, во-первых:

$$W_t = V_{t-m}, \tag{43.11}$$

где W — выбытие фондов; m — срок службы фондов.

Во-вторых, если выбытие фондов происходит мгновенно по истечении среднего срока их службы, то должны выполняться соотношения:

$$K_t = \sum_{l=t+1}^{t+m} W_l, \quad \text{либо} \quad K_t = \sum_{l=t}^{t-m} V_l. \tag{43.12}$$

В условиях равномерного роста вводов это означает, что, в частности, выполняются соотношения:

$$\frac{W_t}{K_t} = \frac{k}{(1+k)^m - 1}, \tag{43.13}$$

$$W_t = \frac{V_t}{(1+v)^m}. \tag{43.14}$$

Соответственно, срок службы фондов может быть определен следующим образом:

$$m = \frac{\ln(1+\frac{k}{\eta})}{\ln(1+k)} \approx \frac{\ln(1+\frac{k}{\eta})}{k}; \tag{43.15}$$

$$m = \frac{\ln(V) - \ln(W)}{\ln(1+v)} \approx \frac{\ln(V) - \ln(W)}{v},$$

где η — норма выбытия основных фондов.

Могут быть получены и другие подобные соотношения для вычисления срока службы фондов.

Обобщением подхода к исчислению срока службы основных фондов на основе модели Домара является метод непрерывной инвентаризации. Если по-прежнему предполагать, что выбытие фондов про-

исходит мгновенно по истечении среднего срока их службы, то последний определяется соотношениями:

$$K_t = \sum_{l=t+1}^{t+m} W_l, \qquad \text{либо} \qquad K_t = \sum_{l=t}^{t-m} V_l, \tag{43.16}$$

где K_t — величина основных фондов на конец года t; W_l — выбытие фондов в году l; V_l — ввод основных фондов в году; m — срок службы основных фондов.

Для таких вычислений требуются продолжительные (не менее фактически складывающегося срока службы) динамические ряды указанных переменных в сопоставимых ценах.

Повышение содержательности такой методики определения срока службы фондов состоит прежде всего в дифференцированном рассмотрении процесса воспроизводства двух крупных составляющих основных фондов: оборудования, зданий и сооружений, так как они существенно различаются по срокам службы.

Сопоставление фактически реализованных сроков службы основных фондов со средними нормативными сроками, которые представляют собой величину, обратную норме амортизации, позволяет оценить, какой должна быть политика обновления основных фондов в прогнозном периоде.

Кроме того, на основе рассмотренных моделей могут быть построены макроэкономические возрастные характеристики основных фондов, прямо связанные с эффективностью их применения в производстве. Такой характеристикой является прежде всего средний возраст функционирующих основных фондов. При сделанных выше предположениях о равномерном росте вводов и фиксированном среднем сроке службы фондов m средний возраст их определяется следующим образом:

$$M = m\left(\frac{1}{\nu m} - \frac{1}{\exp(\nu m) - 1}\right), \tag{43.17}$$

где M — средний возраст функционирующих основных фондов.

Данный показатель может использоваться в качестве фактора в модели производственной функции, влияющего на величину параметра эластичности выпуска по основному капиталу. Кроме того, с величиной среднего возраста основных фондов связаны затраты их на текущий и капитальный ремонт. Повышение среднего возраста основных фондов, как правило, приводит к быстрому увеличению удельных норм этих затрат. Эти зависимости определяются статистическим путем на основе отчетных данных. В итоге при прогнозных расчетах появляется возможность выбора между масштабами возмещения выбытия фондов, изменением их эффективности при изме-

нении среднего возраста и расходами на текущий и капитальный ремонт.

43.2. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Инновации (нововведения) в современном мире стали основой экономического роста. В постиндустриальных странах за счет инновационного фактора достигается до 75% и более прироста ВВП. Поэтому в широком смысле прогноз инновационного развития является прогнозом развития любого экономического объекта (процесса, явления) на макро-, мезо- или микроуровнях экономики, который основывается на активизации воздействия на прогнозируемый объект факторов, определяемых инновациями (нововведениями) в технологиях различного рода (процессных, продуктовых и управленческих).

Целью разработки прогнозов инновационного развития является принятие управленческих решений по увеличению конкурентных преимуществ исследуемого объекта или процесса в перспективном периоде за счет внедрения инновационных технологий.

Под ***инновационной технологией*** понимается процессная, продуктовая или управленческая технология, внедрение которой приводит к росту эффективности производственной или управленческой деятельности. В результате внедрения инновационной технологии улучшаются технико-экономические характеристики прогнозируемого объекта, процесса или явления. Также происходит экономия ресурсов производства, повышается производительность труда, т.е. улучшаются показатели удельных затрат на единицу продукции или услуг. Поэтому под собственно прогнозированием инновационного развития (прогнозированием в узком смысле слова) понимают прогнозирование развития инновационных технологий и их воздействия на эффективность исследуемого процесса, явления или объекта.

Прогнозирование инновационного развития осуществляется на принципах непрерывности прогнозирования всех стадий полного инновационного цикла — от фундаментальных научных исследований до коммерциализации инновационных разработок, освоения, производства и сбыта инновационных товаров и услуг.

При прогнозировании инновационного развития используют результаты инноватики — науки о теоретических основах и технологии создания качественно новой продукции, а также построения и реализации непрерывного инновационного процесса, охватывающего все этапы полного инновационного цикла. В рамках инноватики сформулирован ряд важных *положений, способствующих инновационному развитию*:

- качественно новую продукцию можно создать, только используя в разработке определенное количество новых компонентов — нововведений;
- инновационный процесс, в основе которого лежит информационная технология, непрерывен, так как охватывает и связывает все этапы преобразования научных знаний в нововведения, а затем создание на их основе более эффективной продукции и услуг, включая ее производство и применение. Для инновационного процесса важны его последовательность и непрерывность. Это возможно только в том случае, если каждый предыдущий этап подготавливает условия и информацию для осуществления следующего[1];
- одно из основных положений инноватики определяет решающее значение экспериментальных методов в процессе создания новой конкурентоспособной продукции, так как новая информация должна быть экспериментально подтверждена;
- в развитие положения о непрерывности инновационного процесса можно утверждать, что процесс разработки также непрерывен, поскольку является неотъемлемой частью непрерывного инновационного процесса;
- успешность реализации, создания и использования новой технологии и продукции возможна лишь при системном подходе. Поэтому необходимо, с одной стороны, разрабатывать не отдельные изделия, а комплексные системы, в рамках которых реализуется эффективность новой продукции или технологии.

В качестве основного (ключевого) показателя-индикатора инновационного развития традиционно рассматривается показатель расходов на исследования и разработки. В настоящее время этот показатель не только применяется исследователями в анализе тенденций научно-технического развития, но и используется правительствами при определении стратегических целей развития стран. Эти расходы представляют собой материальную основу (базис) инновационной деятельности, т.е. такой деятельности, которая направлена на использование результатов научных исследований и разработок для

---

[1] Существует точка зрения, что прогнозирование и управление инновационным процессом целесообразно начинать только с прикладных НИОКР. Однако это было опровергнуто в процессе «отрицательного эксперимента и доказательства» Макнамары. Для доказательства необходимости финансирования Департаментом обороны США этапа научных (фундаментальных) исследований Макнамара в начале 1960-х гг. в 2 раза сократил финансирование фундаментальных исследований (с 16 до 8%). Через 5–6 лет ученые-прикладники объявили, что у них «кризис идей», и инновационная цепочка разорвалась. Другими словами, была обоснована необходимость включения фундаментальных и прикладных исследований в инновационную технологию.

получения эффекта (увеличения объемов продаж, прибыли, обновления номенклатуры производства и т.д.).

Осуществлению прикладных научно-исследовательских работ (НИР) и опытно-конструкторских разработок (ОКР) в полном инновационном цикле предшествуют фундаментальные и поисковые исследования. Свое завершение прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) находят на стадиях освоения, производства и сбыта продукции, основу которых и составляет инновационная деятельность.

Задачи прогнозирования специфичны для различных стадий полного инновационного цикла.

Фундаментальные научные исследования — это теоретическая и (или) экспериментальная деятельность с целью получения принципиально новых знаний об основных закономерностях развития природы, общества, человека. Здесь определяются возможные области расширения знаний об изучаемых явлениях; устанавливаются абсолютные и относительные пределы развития изучаемых процессов; формируются и оцениваются научные направления и проблемы. Результаты фундаментальных исследований не являются носителями стоимости и представляют собой товар только тогда, когда определены их прикладное значение и, уже на этой основе, возможность их использования в коммерческих целях. Фундаментальные исследования предшествуют поисковым научным исследованиям.

Поисковые исследования предусматривают: формирование целей и задач по направлениям исследования; поиск альтернативных способов решения научных проблем; разработку критериев оценивания исследований относительно будущих социально-экономических целей; определение оптимальной стратегии развития.

В прикладных НИОКР оцениваются возможности использования определенных принципов и законов при создании новой технологии; осуществляется поиск альтернатив формирования технических систем; происходит формирование научно-технических и организационно-технологических проблем, решение которых обеспечит возможность создания новой техники и технологических процессов (задачи НИР). Опытно-конструкторские работы предусматривают на основе оценки перспективного спроса на новые технику и технологию: определение предельных технических возможностей создания новых изделий (систем); формирование параметрических рядов перспективных технических систем; расчет необходимых ресурсов; оценивание эффективности вероятных проектных альтернатив. ОКР базируются на знаниях, полученных в результате предшествующих научных исследований. Они имеют целью создание новых материалов, продуктов, процессов, устройств, услуг, систем и методов их модернизации. Завершаются ОКР разработкой конструкторской и

технологической документации, изготовлением и испытаниям опытного образца.

После ОКР следуют стадии собственно инновационной деятельности, которая предусматривает освоение, серийное тиражирование и реализацию инновационной продукции.

Прогнозирование стадий полного инновационного цикла, относящихся к фундаментальным, поисковым исследованиям и прикладным НИОКР, относится к так называемому научно-техническому прогнозированию. Оно сводится по существу к формированию вероятностных суждений о путях и целях развития науки и техники, об обеспечении ресурсами и об эффективности различных альтернатив научно-технического развития.

Научно-техническое прогнозирование направлено на раскрытие особенностей будущего развития науки, техники, технологии. Назначением его является оценка вероятных альтернатив развития и их социально-экономических последствий в целях повышения эффективности экономики.

Период упреждения научно-технических прогнозов определяется двумя факторами: длительностью цикла реализации новых научных идей или достижений и назначением прогнозов. В связи с этим период упреждения долгосрочных научно-технических прогнозов составляет до 15 и более лет.

Методический аппарат прогнозирования охватывает совокупность методов разработки поисковых и нормативных прогнозов. В большинстве случаев для первых стадий инновационного цикла используются экспертные методы прогнозирования. Важно отметить, что все эвристические методики могут использоваться в целях как поискового, так и нормативного научно-технического прогнозирования.

При прогнозировании в сфере фундаментальных и поисковых исследований наиболее часто употребляются следующие методы: составление сценариев, построение «дерева целей», морфологический анализ, экстраполяция тенденций.

Сценарий развития определяет возможные направления прогресса с учетом предполагаемых вариантов изменения внешних факторов.

«Дерево целей» предполагает решение задач социально-экономического развития, удовлетворение спроса экономики и ее секторов. Основой для «дерева целей» являются «деревья» технологических процессов.

Из поисковых методик наиболее распространены экстраполяция тенденций и морфологический анализ.

Экстраполяция возможна в случаях стабильных тенденций развития, при прогнозировании на сравнительно короткие периоды вре-

мени. Успешное применение методов экстраполяции определяется выработкой критериев, по которым прослеживается основная тенденция.

Морфологический анализ позволяет наметить возможные пути решения поставленной задачи, не пренебрегая ни одним из них без тщательного рассмотрения. Определяется необходимый и возможный набор целей, задач, средств их решения, а также критерии оценки. Это позволяет осуществлять целенаправленный перебор средств. Путем варьирования последних определяются альтернативные пути решения задачи, и после соответствующей нормативной оценки отбирается оптимальный вариант сообразно его важности, осуществимости или другим критериям.

При прогнозировании прикладных НИОКР, а также при разработке прогнозов видов, типов, состава техники будущего чаще употребляются помимо перечисленных выше *патентные методы* и *сетевые модели.*

Прогнозирование прикладных НИОКР и их результатов является ключевым моментом в прогнозировании стадий полного инновационного цикла, инновационного развития вообще, поскольку через их результаты связываются результаты фундаментальных и поисковых исследований с прогнозами инновационной деятельности (прогнозами освоения, серийного тиражирования и сбыта инновационных продуктов). При прогнозировании на этом уровне наибольшее распространение получили специвльные прогнозирующие системы формирования и оценки перспектив развития науки, техники и технологии.

В выборе методов прогнозирования важным критерием является глубина упреждения прогноза. При этом необходимо не только знать абсолютную величину этого показателя, но и отнести его к длительности эволюционного цикла развития объекта прогнозирования. Если глубина упреждения укладывается в рамки эволюционного цикла, то действенными являются *формализованные методы прогнозирования.*

При возникновении в рамках прогнозного периода скачка в развитии объекта прогнозирования необходимо использовать *экспертные методы* как для определения характера скачка, так и для оценки времени его осуществления. В этом случае формализованные методы применяются для оценки эволюционных участков развития до и после указанного скачка. Если же в прогнозный период укладывается несколько эволюционных циклов развития объекта прогнозирования, то при объединении систем прогнозирования большое значение имеют экспертные методы.

В научно-техническом прогнозировании как базисной составляющей прогнозирования полного инновационного цикла доминиру-

ющим все же является получение и оформление результата нового знания в виде технологического процесса или опытного образца продукта.

При прогнозировании собственно инновационной деятельности главным становится прогнозирование удовлетворения текущего и перспективного спроса потребителя (экономического субъекта, домашних хозяйств) в инновационных продукции и услугах конкретного вида. Поэтому ключевыми моментами при прогнозировании инновационной деятельности являются определение динамики спроса (общих условий сбыта и конъюнктуры рынка) во взаимосвязи с динамикой результатов развития научно-технической сферы, прежде всего с результатами прикладных НИОКР.

Основное уравнение прогноза спроса имеет следующий вид:

$$M = P \cdot I \cdot S, \tag{43.18}$$

где M — перспективная емкость рынка инновационных товаров и услуг; P — количество потенциальных покупателей; I — интенсивность спроса; S — уровень насыщения в перспективе спроса на инновационные продукты и услуги.

При прогнозировании спроса на инновационные продукты и услуги в качестве экзогенных используются прогнозы доходов, цен и тарифов, покупательские предпочтения, специализация производств, сырьевая база, динамика конъюнктуры мирового рынка.

При прогнозировании спроса особое значение имеет *фактор времени*. Здесь интерес представляют следующие моменты:

- время появления нового изобретения и срок его технической реализации;
- динамика спроса во времени;
- период появления на рынке конкурирующей продукции;
- динамика цен и издержек во времени.

Эти моменты должны быть отражены в прогнозе инновационной деятельности. В целом же прогноз спроса строится на результатах прогнозов потенцивльных потребностей, конъюнктуры рынка и учете конкурентных преимуществ инновационных товаров и услуг.

Для описания в прогнозах инновационной деятельности ее результативности (после того, как спрос на перспективный период уже определен) важнейшее значение имеет разработка методов формального описания прогнозных экономических результатов прикладных НИОКР как в масштабах экономики в целом, так и на уровне отдельных отраслей (видов экономической деятельности), суботраслей и производств, удовлетворяющих инвестиционный и потребительский спрос. Для этого разрабатываются системы прогнозно-аналитических расчетов, призванных обеспечить отражение воздействия инновационного процесса на экономическое развитие. Построение

подобного модельного аппарата тождественно формированию системы адекватных научных представлений относительно роли фактора научно-технического прогресса в воспроизводственном процессе — как в ретроспективном, так и в перспективном периоде.

Система прогнозно-аналитических расчетов ориентируется на анализ возможностей или экономических последствий, связанных с внедрением в отраслях реального сектора экономики новых методов производства (технологий). В рамках данной системы оперируют совокупностью показателей, описывающих объем и динамику производства, объемы применяемых ресурсов, показатели эффективности использования имеющегося производственного аппарата, а также показатели эффективности новых (т.е. предполагаемых к внедрению в производство в перспективном периоде) технологий. Отметим, что описание конкурентных преимуществ реализации инновационных технологий через новые потребительские свойства инновационных товаров и услуг, через показатели, улучшающие технико-экономические характеристики технологии или продукта, при этом непосредственно не рассматривается. Для прогнозирования такого рода эффектов наиболее целесообразно использовать экспертные методы.

В методическом отношении подобная система расчетов является обобщением методов, традиционно применявшихся в балансовых построениях и экономико-математических моделях для анализа и прогноза воспроизводственных процессов на макро- и мезоуровнях экономики.

С точки зрения количественного выражения результатов внедрения в производство (освоения и тиражирования) результатов прикладных НИОКР важнейшее значение приобретает метод описания технологии производства. Здесь технология — это совокупность удельных коэффициентов, определяющих эффективность использования различных видов сырьевых, топливно-энергетических ресурсов, ресурсов живого труда и основного капитала. Для каждого отдельно взятого производственного процесса (например, на уровне отрасли промышленности) в каждый данный момент времени различаются «средняя» (среднеотраслевая), «новая» и «базовая» технологии. Новая технология представляется коэффициентами ресурсоемкости, относящимися к новым, т.е. вновь введенным в данный период времени, производственным мощностям. Базовая технология описывает эффективность использования производственных ресурсов в рамках ранее созданных элементов наличного производственного аппарата.

Среднеотраслевые значения технологических коэффициентов определяются в зависимости от масштабов выпуска по новой и базовой технологии (т.е. среднеотраслевые коэффициенты суть сред-

невзвешенные из коэффициентов базовой и новой технологий). Дифференцированное рассмотрение технологических коэффициентов — основа для проведения разнообразных прогнозных расчетов, в которых в явном виде отражен инновационный фактор, отождествляемый в данном случае с созданием и вводом в эксплуатацию новой производственной мощности в той или иной отрасли экономики. Результативность инновационного процесса при этом может быть определена как с точки зрения масштабов применения технологии, рассматриваемой как новая, так и с точки зрения соотношения удельных показателей (т.е. коэффициентов ресурсы/выпуск) на новых и уже существующих производственных мощностях. Соответственно при проведении прогнозных расчетов в рамках прогнозно-аналитической системы обеспечивается обоснование возможностей развития отдельных отраслей и производств исходя из имеющихся к началу перспективного периода инновационных заделов, а также оценка потребностей в ресурсах (прежде всего инвестиционных), связанных с реализацией в производстве передовых технологий.

Данные, используемые в процессе расчетов для отдельно взятой отрасли (вида экономической деятельности) или подотрасли, представлены, во-первых, абсолютными и относительными показателями среднеотраслевой, базовой и новой технологии по годам прогнозной перспективы (табл. 43.1).

Таблица 43.1

Характеристики и технологии, используемые в прогнозных расчетах*

Показатели технологии	Обозначения	
	базовая технология	новая технология
Объем выпуска	$X^б$	$X^н$
Фактический коэффициент фондоемкости	$k^б = (K^б/X^б)$	$k^н = (K^н/X^н)$
Технологический коэффициент капиталоемкости	$k^б = (K^б/X^б)$	$k^н = (K^н/X^н)$
Трудоемкость	$l^б = (L^б/X^б)$	$l^б = (L^н/X^н)$
Материалоемкость, всего	$m^б = (M^б/X^б)$	$m^н = (M^н/X^н)$
Удельные показатели расхода электроэнергии, топлива, сырья и материалов по видам	$(i = E, T, S_1, S_2, ...)$	$(i = E, T, S_1, S_2, ...)$

* В обозначениях переменных опущен временной индекс, используемый в расчетных формулах.

Во-вторых, данные представлены объемами отраслевых капиталовложений I_t, а также объемами выбытий основных производствен-

ных фондов в перспективном периоде W_t. Для проведения прогнозных расчетов необходимы также абсолютные показатели, характеризующие начальное состояние отрасли (т.е. состояние в базовом году), прежде всего объем основных производственных фондов K_0.

В-третьих, данные включают нормативно задаваемые коэффициенты, используемые в процессе расчетов: коэффициенты уровня использования уже существующих (базисных) и новых мощностей $\gamma_t^б$ и $\gamma_t^н$, а также коэффициент перевода капиталовложений во вводы основных фондов α.

Абсолютные значения показателей выпуска и применяемых производственных ресурсов, удельные показатели ресурсоемкости, а также нормативно задаваемые коэффициенты подчиняются следующим соотношениям, которые либо представляют собой балансовые тождества, либо отражают связь объемов производства с объемами применяемых производственных ресурсов.

1. Объем производства по базовой технологии в году t

$$X_t^б = (K_0 - W_t)\gamma_t^б / k_t^б.$$

2. Объем материальных затрат (по видам), используемых в рамках базовой технологии

$$M_{it}^б = m^б X_t^б.$$

3. Объем трудовых ресурсов, связанный с производством продукции по базовой технологии

$$L_{it}^б = l^б X_t^б / \gamma_t^б.$$

4. Объем производства по новой технологии

$$X_t^н = \alpha I_t \gamma_t^н / k_t^н.$$

5. Объем трудовых ресурсов, связанный с производством продукции по новой технологии

$$L_{it}^н = l_t^н X_t^н / \gamma_t^н.$$

6. Объем материальных затрат (по видам), используемых в рамках новой технологии

$$M_{it}^н = m_t^н X_t^н.$$

7. Общеотраслевой объем производства

$$X_t = X_t^н + X_t^б.$$

8. Объем основных производственных фондов

$$K_t = K_0 + \alpha I_t - W_t.$$

9. Численность занятых в отрасли

$$L_t = L_t^н + L_t^б.$$

10. Объем материальных затрат (по видам), используемых в отрасли

$$M_{it} = M_{it}^н + M_{it}^б.$$

11. Общий объем материальных затрат в отрасли

$$M_t = \sum_i M_{it}.$$

12. Объем капиталовложений в новую технологию

$$I_t = (K_t - K_0 + W_t)/\alpha.$$

13. Средний по отрасли коэффициент использования производственных мощностей

$$\gamma_t = \gamma_t^н d + (1 - d)\gamma_t^б,$$

где $d = (\alpha I_t / k_t^н)/[\alpha I_t / k_t^н + (K_0 - W_t)/k_t^б]$.

В рамках системы прогнозных расчетов могут быть решены весьма разнообразные прогнозно-аналитические задачи. При этом в зависимости от характера анализируемой проблемы часть показателей (переменных), охарактеризованных выше, предполагается заданной на перспективу, исходя из тех или иных содержательных соображений; остальные переменные должны быть определены по результатам расчетов.

Задачи, решаемые при прогнозировании инновационной деятельности, могут быть следующие.

1. *Оценка возможностей* инновационной технологии как фактора наращивания производства и (или) экономии ресурсов: сырья, топлива, энергии, капиталовложений в перспективном периоде. Данная задача разбивается на следующие две подзадачи.

1.1. Определение на перспективный период динамики производства данного вида продукции как функции степени обновления производственного аппарата (т.е. масштабов наращивания производственных фондов, связанных с выпуском продукции по новой технологии).

Исходными здесь являются перспективные удельные показатели ресурсоемкости базовой технологии и новой технологии; также нормативно задаются объемы капиталовложений в новые технологии и масштабы выбытия основных фондов, связанных с производством продукции по базовой технологии. Выходными показателями при этом являются перспективные объемы отраслевого производства (исходя из заданных объемов капиталовложений и выбытий), а также удельные показатели ресурсоемкости среднеотраслевой технологии.

1.2. Определение на перспективный период динамики производственных ресурсов в отрасли как функции динамики объема производства (при известных масштабах внедрения новой технологии).

Входные показатели: перспективные объемы отраслевого производства и удельные показатели ресурсоемкости среднеотраслевой технологии, полученные в результате решения задачи 1.1. Выходные показатели: показатели динамики (индексы) изменения затрат сырья, топлива и энергии, связанных с производством заданного объема продукции.

В рамках обеих указанных подзадач роль инновационного фактора может быть охарактеризована в терминах относительных и абсолютных показателей. Так, среднеотраслевые показатели эффективности использования производственных ресурсов непосредственно представимы в виде функции от относительных масштабов внедрения новой технологии в перспективном периоде. Также поддаются определению абсолютные масштабы экономии сырья, топлива, энергии по отношению к базовому году вследствие внедрения новой технологии.

Внедрение в производство прогрессивной технологии, очевидно, должно сопровождаться повышением эффективности использования топливно-энергетических и сырьевых ресурсов. Соответственно перспективные масштабы экономии материальных ресурсов (по отношению к базовой технологии) задают пределы, в которых возможное в прогнозном периоде удорожание элементов текущих материальных затрат может быть парировано за счет технологических мер.

Вовлечение в процедуру расчетов информации о нескольких вариантах новой технологии (эти варианты в общем случае различаются удельными характеристиками) позволяет определить степень чувствительности среднеотраслевых показателей топливо- и энергоемкости, удельного расхода сырья и материалов в данной отрасли вследствие внедрения того или иного варианта новой технологии. Тем самым обеспечивается возможность сопоставительного анализа альтернатив развития производства данного вида продукции в перспективном периоде и могут быть выявлены предпочтительные направления совершенствования технологии.

2. *Определение требований* к удельным характеристикам или абсолютным масштабам применения новой технологии в перспективном периоде. Эта задача также может быть разбита на две подзадачи.

2.1. Расчет удельных показателей ресурсоемкости новой технологии как функции перспективных среднеотраслевых показателей ресурсоемкости при заданных объеме производства и его распределении по технологиям.

Исходная информация: общий объем производства в перспективном периоде и его структура (т.е. доля выпуска по базовой и новой

технологии в общем объеме); перспективные удельные параметры среднеотраслевой технологии; нормативно заданные масштабы выбытия основных фондов, связанных с производством продукции по базовой технологии. Выходные показатели: капиталовложения в новые технологии, а также удельные характеристики расхода ресурсов для новой технологии.

2.2. Определение необходимых объемов капиталовложений, обеспечивающих в перспективном периоде заданные удельные характеристики новой технологии (при известных удельных характеристиках среднеотраслевой технологии и известных объемах производства).

Исходная информация: общий объем производства продукции; удельные показатели ресурсоемкости среднеотраслевой технологии; масштабы выбытия основных фондов; ориентировочные значения показателей ресурсоемкости новой технологии. Выходные показатели: объемы капиталовложений; объемы выпуска и объемы использования материальных и трудовых ресурсов в рамках новой технологии.

Результаты расчетов в рамках указанных подзадач позволяют осуществлять анализ различных прогнозных построений сценарного типа (например, отраслевых стратегий или концепций развития) с точки зрения обоснованности входящих в них среднеотраслевых показателей ресурсоемкости. В частности, может быть проанализирована степень согласованности среднеотраслевых показателей ресурсоемкости с имеющейся информацией о технологических заделах по конкретным видам продукции.

Выводы

1. Инвестиционно-фондовый процесс — взятые в единстве процесс инвестирования, т.е. преобразования капитальных затрат во вводимые основные фонды (основной капитал), и процесс функционирования этих основных фондов (как фактора производства товаров и услуг) до момента их выбытия.

2. Инвестиционный процесс характеризуется величиной инвестиционного лага, показывающей среднее время запаздывания ввода фондов по сравнению с моментом осуществления затрат.

3. Величина строительного лага характеризует средний срок строительства объекта.

4. Выделяют модели сосредоточенного и распределенного лага.

5. Главный параметр, характеризующий стадию эксплуатации основных фондов,— их средний срок службы.

6. Простейшей моделью для оценки срока службы основных фондов является модель Е. Домара.

7. Прогнозирование инновационного развития является основой успешной конкурентоспособности любого прогнозируемого экономического объекта, процесса или явления.

8. Оно базируется на прогнозировании всех стадий полного инновационного цикла — от фундаментальных научных исследований до освоения, тиражирования и реализации инновационных товаров и услуг.

9. Каждая из стадий при прогнозировании проявляет свою специфику, особенно на этапе научно-технического прогнозирования и на этапе прогнозирования собственно инновационной деятельности. Отсюда вытекает и разнообразие используемых методов и приемов прогнозирования.

10. Прогнозы каждой из стадий полного инновационного цикла представляют собой входные параметры для прогноза следующей стадии, и все вместе они являются прогнозом инновационного развития — непрерывного процесса инновационного обновления национальной экономики на ее макро-, мезо- и микроуровнях.

Термины и понятия

Инвестиционно-фондовый процесс
Инвестиционный лаг
Средний срок службы основных фондов
Модель Е. Домара
Инновации
Инновационные технологии
Технологические инновации
Инновационный цикл
Инновационная деятельность
Стадии полного инновационного цикла

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение инвестиционно-фондового процесса.
2. Какими параметрами характеризуется инвестиционный процесс?
3. Какими методами определяется на отчетных данных средний срок службы основных фондов?
4. В чем состоит отличие научно-технического прогнозирования от прогнозирования инновационной деятельности?
5. Охарактеризуйте особенности прогнозирования по стадиям полного инновационного цикла.

Глава 44 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И ПОТРЕБЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

44.1. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРОГНОЗНЫХ РАСЧЕТОВ

Основу инструментария прогнозных расчетов состааляет баланс денежных доходов и расходов населения (БДДР). Общая схема его с незначительными упрощениями приводится в табл. 44.1. Одновременно здесь приведены обозначения отдельных элементов БДДР, используемые ниже при описании системы прогнозных расчетов, а также доли их в общей сумме денежных доходов в 2007 г.

Таблица 44.1

Схема баланса денежных доходов и расходов населения

№ п/п	Виды денежных доходов и расходов	Обозначение	Доля в доходах в 2007 г., %
1	Доходы (сумма строк 2–8)	D	100
2	Доходы от предпринимательской деятельности		10,0
3	Оплата труда (официально учтенная)	W	39,9
4	Доходы рабочих и служащих от предприятий и организаций, кроме оплаты труда	WO	1,5
5	Социальные выплаты	TS	11,6
	В том числе:		
	Пенсии	TS_1	7,8
	Пособия	TS_2	3,0
	Стипендии	TS_3	0,1
	Страховые возмещения	TS_4	0,7
	Выигрыши по лотереям	TS_5	0,0
6	Доходы от собственности	DP	8,9
	В том числе:		
	Дивиденды	DP_1	3,8
	Проценты по депозитам	DP_2	1,3
	Выплата доходов по ценным бумагам	DP_3	1,1
	Доходы от продажи недвижимости на вторичном рынке	DP_4	2,6
	Прочие	DP_5	0,2
7	Доходы населения от продажи иностранной валюты	$DCUR$	4,7

Окончание табл. 44.1

№ п/п	Виды денежных доходов и расходов	Обозначение	Доля в доходах в 2007 г., %
8	Другие доходы	*DOT*	23,4
9	Расходы и сбережения (сумма строк 10–17)	*E*	96,2
10	Покупка товаров и оплата услуг	*C*	69,6
	В том числе:		
	Покупка товаров	C_1	53,5
	Оплата услуг и другие расходы	C_2	16,1
11	Обязательные платежи и разнообразные взносы	*TN*	9,6
	В том числе:		
	Налоги и сборы	TN_1	6,4
	Платежи по страхованию	TN_2	1,1
	Взносы в общественные и кооперативные организации	TN_3	0,3
	Проценты за кредиты	TN_4	1,8
	Прочие	TN_5	0,02
12	Сбережения во вкладах и ценных бумагах	ΔS_1	6,6
	В том числе:		
	Прирост вкладов в учреждениях Сберегательного банка	ΔS_{11}	2,5
	Прирост вкладов в кредитных организациях, кроме Сбербанка	ΔS_{12}	2,4
	Приобретение ценных бумаг	ΔS_{13}	1,2
	Прирост средств физических лиц, депонированных в банках	ΔS_{14}	0,5
13	Расходы на покупку недвижимости	ΔS_2	3,9
14	Расходы населения на приобретение иностранной валюты	*CUR*	5,2
15	Изменение задолженности по кредитам	ΔS_3	–5,5
16	Прирост средств на счетах индивидуальных предпринимателей	ΔS_4	4,7
17	Деньги, отосланные по переводам (за вычетом полученных сумм)	*EQ*	2,2
18	Прирост наличных денег (руб.) на руках населения	ΔM	3,9
19	Баланс (1 = 9 + 18)		100

Как правило, для обоснования общих концептуальных положений политики доходов на перспективу достаточно разрабатывать БДДР в гораздо более агрегированной структуре. Вместе с тем в зависимости от конкретных особенностей решаемых задач и выдвигаемых на перспективный период целей наряду с крупными статьями необходимо вводить в расчет показатели, имеющие в базовом периоде незначительный удельный вес.

Использование БДДР в прогнозных расчетах обеспечивается следующим образом. Прежде всего отдельные элементы его доходной и расходной частей связываются между собой системой уравнений поведения и балансовых тождеств. Далее, ряд показателей БДДР связывается системой уравнений с макроэкономическими показателями производства и использования ВВП. Наконец, используется также система уравнений, связывающая общий объем расходов на товары и услуги в БДДР с показателями расходов на отдельные группы товаров и услуг. Она характеризует закономерности изменения структуры спроса при изменении среднего уровня потребительских расходов. Эта система позволяет оценить результаты политики доходов с точки зрения приближения показателей потребления населения к целевым ориентирам. Кроме того, сама оценка значений целевых ориентиров может производиться также с ее помощью.

В каждом цикле прогнозных расчетов в соответствии с представленной ниже схемой заранее задается динамика ВВП и индексы цен. Эти переменные каждый раз являются экзогенными. В то же время все показатели денежных доходов и расходов являются эндогенными.

44.2. РАСЧЕТ ДОХОДНОЙ И РАСХОДНОЙ ЧАСТЕЙ БДДР

Оплата труда и доходы типа заработной платы. Как правило, для прогноза оплаты труда в качестве исходных имеются данные по объему и динамике ВВП по отраслям рыночного сектора и отраслям, оказывающим нерыночные услуги — финансируемым в основном из госбюджета и государственных внебюджетных фондов. В нерыночном секторе фонд оплаты труда зависит от ресурсов государственного бюджета и определяется обычно как доля ко всем расходам. Поэтому в рамках прогнозных расчетов его можно определить долей к добавленной стоимости соответствующего сектора:

$$W_1 = w_1 Y_1, \tag{44.1}$$

где W_1, Y_1 — оплата труда и добавленная стоимость в нерыночном секторе; w_1 — доля оплаты труда в добавленной стоимости нерыночного сектора.

В рыночном секторе для прогноза динамики оплаты труда используется либо простейшее уравнение типа (44.1), использующее

экстраполяцию доли заработной платы в добавленной стоимости за ряд предшествующих лет, либо эконометрическое уравнение, связывающее динамику средней заработной платы с динамикой выработки на одного занятого в неизменных ценах и индексом цен:

$$(W_2/L_2) = f(Y_2/P/L_2, P), \tag{44.2}$$

где W_2, Y_2, L_2 — фонд оплаты труда, добавленная стоимость, занятость в рыночном секторе; P — индекс цен.

Доходы типа заработной платы (доходы от предприятий и организаций, кроме оплаты труда) включают оплату командировочных расходов, различные выплаты рабочим и служащим, не относимые в соответствии с правилами учета к фонду зарплаты. Величина доходов этого вида составляет в настоящее время несколько процентов от фонда зарплаты и в прогнозных расчетах определяется долей к нему на основе значений предыдущих лет.

Социальные выплаты. Данная статья доходов включает пенсии, пособия, стипендии, возмещения по страхованию и ряд других выплат. Основным источником пенсий и пособий являются начисления на оплату труда, менее значительным — бюджеты различных уровней. Объем возмещений по страхованию при прочих равных условиях пропорционален сумме накопленных страховых взносов; для упрощения расчетов его можно принять пропорциональным страховым взносам текущего года. Прочие выплаты определяются по доле к сумме всех остальных элементов. В итоге имеем соотношения:

$$(TS_1 + TS_2 + TS_3) = b_1 WS + TS_0, \tag{44.3}$$

$$TS_4 = b_2 TN_2,$$

$$TS_5 = b_3(TS_1 + TS_2 + TS_3 + TS_4),$$

$$TS = \sum_i TS_i,$$

где b_1, b_2, b_3 — коэффициенты пропорциональности, определяемые по отчетным данным; TS_0 — трансферты из государственного бюджета, задаваемые экзогенно.

Таким же способом выполняются расчеты для отдельных важнейших их видов — пенсий и пособий из фонда социального страхования. Необходимо отметить, что сам уровень нормы начислений на заработную плату является важной переменной экономической политики и прогнозные расчеты призваны выявить возможные комбинации режимов роста оплаты труда и социальных начислений.

Доходы от собственности. Величина доходов от собственности определяется среднегодовой суммой сбережений во вкладах и ценных бумагах и средним процентом выплат по ним. Последний,

в свою очередь, зависит прежде всего от динамики цен. Доходы от продажи недвижимости определяются в зависимости от расходов на ее покупку (последние входят в расходную часть БДДР).

Поэтому в общем виде уравнения для расчета доходов от собственности выглядят следующим образом:

$$(DP_1 + DP_2 + DP_3) = r(P)SK, \tag{44.4}$$

$$DP_4 = b_4 + b_5\Delta S_4,$$

$$DP_5 = b_6(DP_1 + DP_2 + DP_3 + DP_4),$$

$$DP = \sum_i DP_i,$$

где SK — среднегодовая величина накоплений во вкладах и ценных бумагах; r — средний уровень процента; b_4, b_5, b_6 — коэффициенты, определяемые по отчетным данным.

Учет среднегодовой величины накоплений необходим в условиях высокой инфляции, когда все номинальные показатели в течение года изменяются очень сильно. В условиях незначительной инфляции для упрощения расчетов можно использовать показатель накоплений на начало года.

Доходы от продажи иностранной валюты. Объем продажи населением иностранной валюты определяется объемами ее покупки и динамикой курса валютной корзины относительно индекса потребительских цен (снижение этой величины влечет повышение продаж по отношению к покупке):

$$DCUR = u(P/PD)CUR, \tag{44.5}$$

где PD — индекс курса валютной корзины.

Доходы от предпринимательской деятельности. Это в основном доходы от индивидуальной деятельности в сфере услуг. Данный показатель не содержнтся в прямой статистической отчетности, а является оценкой, производимой Росстатом. По способу этой оценки он является частью расходов населения на оплату услуг; в перспективных расчетах он определяется долей к расходам населения на товары и услуги, исчисленной по данным базового периода.

$$DR = dC, \tag{44.6}$$

где d — коэффициент пропорциональности.

Другие доходы. В них две основные составляющие — скрытая оплата труда и доходы от продажи продукции хозяйств населения на рынках.

Обоснованный прогноз скрытой оплаты труда требует прежде всего знания того, в каких секторах экономики она концентрирует-

ся. Официальных данных на этот счет не существует. Наши оценки показывают, что это прежде всего торгово-посредническая деятельность и финансовая сфера. Если на момент разработки прогноза структуры доходов населения имеются прогнозы отраслевой структуры экономики, то в зависимости от динамики указанных секторов может быть рассчитана и динамика скрытой заработной платы. В простейшем случае величина скрытой оплаты труда определяется в зависимости от сложившейся в отчетные годы пропорции с фондом официальной оплаты труда и доходов от предпринимательской деятельности.

Динамика доходов от продажи продуктов сельского хозяйства подвержена значительным колебаниям, связанным с погодными условиями отдельных лет. Общая же тенденция состоит в том, что с ростом реального уровня оплаты труда и социальных трансфертов значимость этого источника доходов снижается сначала относительно, а затем и абсолютно. Эта статистическая зависимость может быть получена из отчетных данных.

Таким образом, определены показатели доходной части БДДР.

Обязательные платежи и разнообразные взносы. В общей сумме налогов и сборов основную часть составляет налог на доходы физических лиц, который в условиях современной налоговой системы можно считать пропорциональным фонду официальной оплаты труда. Аналогичным образом можно рассчитывать взносы в общественные и кооперативные организации, страховые взносы в пенсионные фонды и прочие платежи. Платежи по страхованию при росте реальных доходов имеют тенденцию расти более быстрым темпом, что может быть отражено степенной функцией с показателем эластичности, большим 1. Параметры этой зависимости оцениваются регрессионным путем. Расчет величины процентов за кредит требует построения баланса задолженности и оценки на перспективу ставки процента за кредиты в зависимости от индекса инфляции, поскольку динамика ее определяет в основном и динамику процентной ставки. В итоге имеем:

$$(TN_1 + TN_3 + TN_5) = tW, \tag{44.7}$$

$$TN_2 = b_7\left(\frac{D}{P}\right)^{\mu} \sigma^{\delta} P,$$

$$TN_4 = b_8(P)S_3,$$

$$TN = \sum_i TN_i,$$

где t — коэффициент, исчисляемый по отчетным данным; b_7, μ — параметры регрессионного уравнения; $b_8(P)$ — значение нормы процента; S_3 — накопленный объем задолженности.

При расчете платежей по страхованию используется функция, аналогичная функции спроса, учитывающая изменение параметра дифференциации доходов.

Сбережения и покупка валюты. Статистический анализ показывает, что данный агрегат обладает устойчивой зависимостью от динамики реальных доходов с коэффициентом эластичности около 2. В зависимости от колебаний динамики курса валютной корзины относительно индекса потребительских цен происходит «конверсия» рублевых сбережений в долларовые активы и наоборот. Поэтому сначала определяется общий размер суммы прироста сбережений в банках, ценных бумагах и покупки валюты в реальном выражении как функция реального располагаемого дохода:

$$(\Delta S_1 + CUR) = b_9 \left(\frac{(D - TN)}{P} \right)^{\lambda} \sigma^{\kappa} P, \qquad (44.8)$$

где b_9, λ, κ — параметры регрессии. Далее производится расчет покупок валюты в зависимости от этой суммарной величины и динамики курса корзины, скорректированной на индекс потребительских цен:

$$CUR = g(P/PD)(\Delta S_1 + CUR), \qquad (44.9)$$

где g описывает регрессионную зависимость доли покупок валюты от соотношения индекса цен и курса доллара. Чем больше величина (P/PD), тем меньшую долю составляют покупки валюты в агрегате $(\mathrm{D}S_1 + CUR)$.

Покупка недвижимости рассчитывается в зависимости от величины реальных располагаемых доходов и объема привлеченных населением ссуд. Привлечение ссуды может рассматриваться как фактор снижения стоимости приобретаемого объекта, поэтому уравнение имеет вид:

$$(\Delta S_2 + \Delta S_3) = b_{10} \left(\frac{(D - TN)}{P} \right)^{\nu} \sigma^{\eta} P_S, \qquad (44.10)$$

где b_{10}, ν, η — параметры регрессии; P_S — индекс цен на недвижимость. Величина ΔS_3 на перспективу может рассматриваться в качестве экзогенного параметра экономической политики государства.

Прирост средств на счетах индивидуальных предпринимателей определяется долей к доходам от предпринимательской деятельности:

$$\Delta S_4 = b_{11} DR. \qquad (44.11)$$

Прирост денег на руках у населения. Величина наличных денег на руках у населения, если скорость их обращения постоянна, должна быть пропорциональна объему денежного оборота, отражаемого суммой расходов на товары и услуги. Поэтому прирост наличности в принципе должен быть примерно пропорционален приросту потребительских расходов. Однако динамика этой пропорции в 1990-е гг. была неустойчивой, что отражало резкие колебания скорости обращения денег. В то же время в последние годы доля ΔM в общей сумме доходов колебалась в пределах 2–3%. Поэтому можно использовать простейшую зависимость:

$$\Delta M = b_{12} D. \qquad (44.12)$$

Аналогично определяется объем денег, отосланных по переводам (за вычетом полученных сумм):

$$EQ = b_{13} D. \qquad (44.13)$$

Расходы населения на товары и услуги. Разность всех указанных элементов расходной части БДДР и общей величины денежных доходов позволяет определить эту переменную:

$$C = D - TN - \Delta S_1 - \Delta S_2 - \Delta S_3 - \Delta S_4 - CUR - EQ - \Delta M. \qquad (44.14)$$

Таким образом, определены показатели расходной части БДДР. Напомним, что для расчета некоторых видов доходов использовались показатели расходной части БДДР. Для их определения, в свою очередь, требуется знать общий объем доходов. Эта проблема решается путем итеративных расчетов.

44.3. РАСЧЕТ СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ

Расчет структуры расходов населения позволяет определить результаты каждого варианта политики доходов с точки зрения приближения к системе целевых ориентиров потребления.

Определение общих объемов расходов населения на услуги и на товары. Сначала рассчитаем общий объем расходов на товары и услуги на два элемента — расходы на товары и расходы на оплату услуг. Последние определяются на основе эконометрического уравнения, а первые — остатком. Эконометрическое уравнение является линейным логарифмическим и отражает зависимость расходов на оплату услуг от общего расхода на товары и услуги, относительного индекса цен и параметра дифференциации доходов:

$$\ln(C_2/P) = a_0 + a_1 \ln(C/P) + a_2 (P_2/P) + a_3 \ln(\sigma) \qquad (44.15)$$

$$C_1 = C - C_2,$$

где P, P_1 — сводный индекс потребительских цен и индекс цен на услуги; a_0, a_1, a_2, a_3 — параметры регрессионного уравнения (для упрощения записи обозначения их далее везде приняты одинаковыми).

При этом a_1 представляет собой коэффициент эластичности расхода на услуги от общего расхода на товары и услуги, a_2 — коэффициент эластичности от относительного индекса цен на услуги, a_3 — коэффициент эластичности от параметра дифференциации доходов (среднеквадратического отклонения логарифмов дохода).

Определение расходов по отдельным товарным группам и отдельным видам услуг. В этом расчете также используется система логарифмически-линейных уравнений, показывающая зависимость расходов на каждую товарную группу от общего расхода на товары, соответствующего этой товарной группе индекса относительных цен и параметра дифференциации доходов:

$$\ln(C_{2i}/P_{2i}) = a_0 + a_1\ln(C_2/P_2) + a_2\ln(P_{2i}/P_2) + a_3\ln(\sigma), \qquad (44.16)$$

где индекс i обозначает различные товарные группы и соответствующие им индексы цен.

Аналогично строится и система расчетов структуры расходов на услуги.

$$\ln(C_{1j}/P_{1j}) = a_0 + a_1\ln(C_1/P_1) + a_2\ln(P_{1j}/P_1) + a_3\ln(\sigma), \qquad (44.17)$$

где индекс j обозначает различные виды услуг и соответствующие им индексы цен.

Таким образом, исходя из первоначально заданной динамики нескольких агрегированных показателей произведенного ВВП и сводного индекса цен, можно оценить на перспективу динамику и структуру доходов населения и, далее, оценить, к каким результатам с точки зрения уровия и структуры потребительских расходов приводят такие параметры экономической политики.

Если признается, что полученный вариант является неудоалетворительным, то определяются другие варианты прогноза посредством изменения исходных макроэкономических данных и значений переменных системы расчетов, которые являются упрааляемыми и отражают экономическую политику. Последовательный перебор различных вариантов позволяет в конечном счете сформировать наиболее приемлемую динамику доходов и потребления населения.

Выводы

1. Основным инструмеитом прогнозных расчетов яаляется баланс денежных доходов и расходов населения (БДДР).

2. Использование БДДР в прогнозировании предполагает построение системы уравнений поведения и балансовых тождеств, связывающих между собой элементы его доходной и расходной частей.

3. Важнейшей составляющей прогнозирования БДДР является прогноз фонда оплаты труда.

Термины и понятия

Баланс денежных доходов и расходов населения
Функция потребительского спроса

Вопросы для самопроверки

1. Каково содержание доходной и расходной частей баланса денежных доходов и расходов?
2. Каким образом баланс денежных доходов и расходов используется при прогнозировании?
3. Каковы методы прогноза доходной части баланса денежных доходов и расходов?
4. Каковы методы прогноза расходной части баланса денежных доходов и расходов?

Раздел IX
РОССИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 45 ПЕРЕХОД РОССИИ К ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

45.1. ЭВОЛЮЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ И СССР (1911–1991 гг.)

Каждая страна участвует в международных экономических отношениях (МЭО). Степень вовлечения стран в международный товарообмен различна и зависит от многих факторов, прежде всего от емкости внутреннего рынка и величины экспортного потенциала. Страны с большой численностью населения и значительным территориальным пространством обычно в меньшей степени зависят от внешних рынков.

Существенную роль для участия в МЭО играет развитость рыночных отношений. В странах с преобладанием натуральных отношений степень вовлечения экономики в международный обмен была невысокой или, как во многих колониальных странах, однобокой, когда в экспорте преобладали один-два товара.

Международный обмен с точки зрения отдельно взятых стран осуществляется в нескольких формах внешнеэкономических связей (ВЭС). Первая форма — внешняя торговля, т.е. вывоз товаров и услуг из стран для реализации за рубежом (экспорт) и ввоз товаров и услуг в страну для реализации на внутреннем рынке (импорт). Внешняя торговля любой страны прежде всего направлена на использование преимуществ международного разделения труда (МРТ), развития специализации и кооперирования для повышения эффективности производства, привлечения новейших достижений науки и техники, получения из-за рубежа недостающих в стране видов сырья и продовольствия, товаров производственного назначения, информации и информационных услуг, увеличения разнообразия и повышения качества предлагаемых на внутреннем рынке потребительских товаров в обмен на продажу на внешнем рынке товаров и услуг отечественного производства. К другим формам ВЭС страны относится ее участие в следующих процессах:

- в международном движении капитала (ввоз и вывоз капитала);
- в международной миграции рабочей силы;
- в обмене интеллектуальной и промышленной собственностью, в том числе на коммерческой основе;

- в валютно-финансовых расчетах и международных кредитных отношениях, возникающих в связи с различными формами ВЭС.

Внешнеэкономические связи способствуют развитию экономики за счет вовлечения в хозяйственный оборот дополнительных финансовых, людских и прочих ресурсов из-за рубежа. С точки зрения экономической теории страна должна специализироваться на производстве тех товаров, по которым она обладает сравнительными преимуществами. Если страна имеет преимущество в производстве всех товаров, то ей целесообразно развивать те виды производств, по которым ее преимущество больше. Если же страна производит все или отдельные товары с большими издержками, чем другие страны, то ей желательно производить товары в тех отраслях, где ее отставание меньше. Страны производят товары на внутренний и на внешний рынки, обычно выбирая подходящую специализацию. В обмен на экспорт товаров своей специализации страна может ввозить другие товары из-за границы.

Логика и соображения экономической теории достаточно ясны, однако часто они не находят своего применения в жизни по целому ряду экономических и политических причин. К ним относятся:

- необходимость обеспечения занятости населения и социальной стабильности даже при отсутствии сравнительных преимуществ тех или иных секторов и отраслей;
- требования экономической безопасности по ряду стратегически или жизненно важных товаров и услуг;
- необходимость создания военно-промышленного потенциала;
- уже сложившаяся структура экономики, в изменении которой не очень заинтересованы представители правящих элит, а само изменение требует существенных затрат и времени в особенности при больших масштабах.

Факторы, определяющие сравнительные преимущества страны, не являются раз и навсегда данными (за исключением природных условий). Страны уточняют свою специализацию в процессе развития. Положение страны в мировой экономике, ее возможности воспользоваться имеющимися конкурентными преимуществами определяются степенью развитости национальной экономики. Именно это определяло положение России, а затем СССР в МРТ.

До Октябрьской революции Россия была в значительной степени сельскохозяйственной страной, поэтому в ее экспорте преобладали сельскохозяйственные товары: зерно (около 40% всего экспорта), лен, сахар, а также лес, пушнина и минеральное сырье — нефть, марганцевая руда, а в импорте — промышленные изделия, в том числе станки, сельскохозяйственные машины и др. Роль внешнего рынка в экономике России была невелика. Разруха, связанная с участием

России в Первой мировой войне, падение промышленного и сельскохозяйственного производства резко сузили экспортные возможности страны: в 1917 г. экспорт из России упал в 3 раза по сравнению с 1913 г., а импорт возрос почти в 3 раза, что привело к образованию огромного дефицита торгового баланса.

После снятия экономической блокады, которую начала против Советской России Антанта, постепенно торговые отношения России с западными странами начали нормализовываться. В 1921 г. между РСФСР и Великобританией было подписано временное торговое соглашение, которое в отношениях между странами устанавливало режим наибольшего благоприятствования. Позже были заключены торговые соглашения с другими странами. К середине 1920-х гг. структура вывоза товаров из СССР приблизилась к дореволюционной. Изменение структуры хозяйства в условиях индустриализации привело наряду с экспортом традиционных товаров к расширению поставок на внешний рынок промышленных товаров — металлов, химических продуктов, асбеста, цемента и др. Западные фирмы были заинтересованы в советском рынке, особенно в условиях мирового экономического кризиса конца 1920-х — начала 1930-х гг.

Внешняя торговля, прежде всего импорт, сыграла важную роль в индустриализации страны. В импорте СССР в 1930-е гг. основное место заняли машины и оборудование, крайне необходимые для создания современных отраслей промышленности, для формирования отечественного машиностроения: их доля в 1931 г. составляла 30%, а в 1932 г. возросла до 50%. Создание отечественного станкостроения уже в середине 1930-х гг. позволило сократить импорт станков по сравнению с 1931 г. почти в 8 раз, а организация собственного производства энергетического оборудования для строительства электростанций — резко уменьшить закупки такого оборудования за рубежом. На базе импортного оборудования началось создание автомобильной и тракторной промышленности, строительство крупных металлургических комбинатов. Формирование отечественной металлургии позволило не только сократить импорт черных металлов, но и начать с 1934 г. их экспорт.

Развитие внешнеторговых связей Советской России до Второй мировой войны имело две особенности: во-первых, на развитие внешней торговли СССР огромное влияние оказывали политические факторы, неоднократные попытки со стороны западных стран помешать ее нормальному развитию; во-вторых, преобладание в СССР курса на импортозамещение и, в известной мере, на автаркию. Ситуация и опыт того времени демонстрировали неустойчивость импортных поставок из западных стран и необходимость обеспечения высокой степени независимости функционирования экономики в случае объявления эмбарго и/или войны, чем постоянно угрожали СССР промышленно развитые страны.

После Второй мировой войны сложились новые условия для развития внешней торгоали СССР. Возникновение группы стран Восточной и Центральной Европы, вставших на путь социалистического развития, а также победа народных революций в Китае, КНДР, ДРВ (позднее СРВ), вступление на путь социалистических преобразований МНР, а в 1959 г. победа революции на Кубе привели к формированию *новой системы международных экономических отношений*. Они базировались на общности экономического строя, организации внешней торговли на принципах государственной монополии и были направлены на взаимное содействие экономическому развитию.

Особенно тесные отношения сложились между СССР и странами — членами Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), созданного в 1949 г., в работе которого в дальнейшем участвовали все социалистические страны, кроме КНР, КНДР и Албании. Внешняя торговля между странами — членами СЭВ, включая торгоалю СССР с этими странами, развивалась на основе совместно выработанных принципов, планирования товарооборота путем координации народнохозяйственных планов, а также внедрения согласованной системы цен. В рамках СЭВ предпринимались усилия по развитию МРТ, специализации и кооперации производства между странами, по расширению научно-технического сотрудничества. Существовала определенная система кредитных и валютно-финансовых отношений с использованием международной валюты — переводного рубля и международных банковских институтов СЭВ — Международного банка экономического сотрудничества и Международного инвестиционного банка.

К сближению и углублению взаимного сотрудничества социалистические страны подталкивала политика западных стран, которые в условиях начавшейся «холодной войны» взяли курс на свертывание экономических отношений с СССР и другими социалистическими странами, вводили дискриминационные ограничения на торговлю с ними. Доля западных промышленно развитых стран во внешнеторговом обороте СССР сократилась с 38% в 1946 г. до 15% в 1950 г.

Основными торговыми партнерами СССР были социалистические страны. На них в 1950-е гг. приходилось около 80% товарооборота СССР, в том числе на страны — члены СЭВ — около 55%. Большую роль играл экспорт из СССР, который стал для социалистических стран основным поставщиком топлива и сырья.

В 1950-е — начале 1960-х гг. широких масштабов достигло сотрудничество СССР с КНР. В КНР при содействии СССР было создано 259 объектов, в том числе 243 — в промышленности. В те годы это дало серьезный толчок индустриальному развитию Китая. Позднее обострение политических противоречий между руководством СССР и КНР в середине — конце 1960-х гг. привело к свертыванию эконо-

мического сотрудничества между двумя странами. Объем торговли СССР с Китаем за короткий период упал в 5,5 раза, что отразилось на падении уже в 1960-е гг. удельного веса социалистических стран в товарообороте СССР. Лишь с середины 1980-х гг. началось восстановление и быстрое расширение сотрудничества между СССР и КНР. Доля торговли с Китаем в товарообороте СССР возросла с 0,1% в 1981 г. до 2,3% в 1990 г.

Начавшееся в конце 1950-х гг. быстрыми темпами расширялось сотрудничество СССР с развивающимися странами. На них в 1980-е гг. приходилось более 12% товарооборота СССР, основу которого составляли машины и оборудование, прежде всего осуществляемые на базе долгосрочных кредитов комплектные поставки для объектов, строящихся при экономическом и техническом содействии СССР. По состоянию на 1 января 1991 г. в развивающихся странах были введены в эксплуатацию свыше 900 объектов, построенных при содействии СССР, в том числе около 400 промышленных предприятий. В свою очередь, СССР покупал в развивающихся странах товары их традиционного экспорта.

Страны Центральной и Восточной Европы (страны — члены СЭВ) преобладали во внешней торговле СССР вплоть до середины 1980-х гг. По мере развития в них промышленности основной товарной группой в импорте СССР из этих стран стали машины и оборудование (в 1980-е гг. — около 45%), а также продовольственные товары и промышленные товары народного потребления (примерно 15%). В российском экспорте продолжали доминировать сырьевые товары. В 1980-е гг. на них приходилось около $^2/_3$ экспорта СССР в эти страны. Для столь масштабного экспорта создавалась мощная производственная база и развитая транспортная инфраструктура, в том числе международная система трубопроводов. Политические и экономические соображения способствовали формированию и закреплению роли СССР в качестве топливно-сырьевой державы, обеспечивающей укрепление позиций и энергетическую безопасность стран социалистического блока. Поставки из СССР машин и оборудования играли также важную роль в индустриализации и общеэкономическом развитии указанных стран. На экспорт машин и оборудования приходилось около 20% экспорта из СССР в эти страны. На базе их комплектных поставок и технического содействия СССР в социалистических странах (по состоянию на 1 января 1990 г.) было введено в эксплуатацию около 2700 различных объектов, в том числе 1605 промышленных предприятий.

Несмотря на значительный рост масштабов сотрудничества, углубление специализации и кооперации производства стран — членов СЭВ, постепенно в этих процессах стали проявляться негативные стороны. Плановый характер развития кооперации и взаимной

торговли создавал, с одной стороны, устойчивый рынок сбыта для производителей, с другой стороны, в условиях отсутствия конкуренции способствовал консервации технического уровня продукции, поставляемой странами — членами СЭВ друг другу, не заставлял их бороться за качество и постоянное обновление ассортимента выпускаемых изделий. Стало очевидным отставание стран — членов СЭВ в масштабах и степени внедрения достижений НТР, охватившей весь мир. Предпринимаемые в рамках СЭВ шаги по поиску новых форм сотрудничества на базе развития провозглашенной социалистической экономической интеграции не давали ожидаемых результатов.

Ослабление международной напряженности, рост заинтересованности международных компаний в новых рынках с конца 1960-х гг. привели к расширению торговли СССР с промышленно развитыми странами. На нее в начале 1980-х гг. приходилось уже около $^1/_3$ товарооборота СССР.

Основной интерес СССР в торговле с Западом заключался в закупках современного оборудования для ускорения технического прогресса в стране и развития новых отраслей производства. Наряду с этим покупались промышленные товары народного потребления, продовольствие, некоторые виды продукции сельского хозяйства. Значительных масштабов достигал в отдельные годы импорт из стран Запада зерна. В производстве этих товаров традиционно наблюдалось отставание советской экономики, имевшей по названным причинам выраженную индустриальную направленность.

Основными экспортными товарами оставались энергоресурсы — нефть и газ. Отлаженная система зарубежных поставок и гигантский рост цен на нефть в 1973–1974 гг., а затем в конце 1970-х гг. (более чем в 20 раз по сравнению с началом 1970-х гг.) создали на определенный период благоприятные возможности для расширения торговли с Западом.

В целях поддержания торгового баланса и развития экспортного потенциала в СССР предпринимались шаги к поиску новых форм экономического сотрудничества. Еще в 1970-е гг. одной из таких форм стало *сотрудничество на компенсационной основе*, предполагающее получение у стран Запада в кредит машин и оборудования для освоения выпуска экспортной продукции. Оплата кредита (его компенсация) осуществлялась поставками этой продукции.

В 1970–1980-е гг. было подписано около 100 таких соглашений, многие из которых способствовали росту экспорта из СССР. Одно из наиболее успешных соглашений — контракт «газ-трубы» с фирмами ФРГ, а затем с фирмами других европейских стран. Именно в соответствии с этим контрактом на основе поставок труб большого диаметра и оборудования для насосных станций был построен газопровод из Сибири в Западную Европу. Это позволило начать экспорт в

больших масштабах природного газа в западноевропейские страны, не утративший значение и для современной России.

При этом в структуре внешней торговли происходили важные сдвиги, отражающие изменения в экономике страны. Прежде всего постепенно экспорт приобретал индустриальный характер: удельный вес в нем машин и оборудования превысил 18% в 1990 г. Важными статьями экспорта из СССР были металлические руды и металлы (более 11%), химические продукты, включая удобрения (около 5%), лесоматериалы (4%) и другие товары. Основной статьей импорта были машины и оборудование (в 1990 г. — 45%).

В целом в послевоенный период внешнеторговый оборот СССР развивался весьма высокими темпами. С 1946 по 1990 г. его объем в текущих ценах вырос более чем в 10 раз, в сопоставимых ценах с 1960 по 1990 г. — примерно в 5 раз. Эти темпы были выше темпов роста валового общественного продукта и промышленного производства, что свидетельствовало о повышении роли внешней торговли и других форм внешнеэкономических связей в экономике страны.

При этом их развитие в период после Второй мировой войны и до распада СССР в 1991 г., несмотря на существенный рост объемов торговли, в том числе экспорта, осуществлялось главным образом за счет сырьевых товаров, доля которых превышала 75%.

И хотя в это время звучали призывы к совершенствованию структуры внешней торговли и особенно экспорта, ситуация практически не менялась. В условиях плановой экономики товары на экспорт производились преимущественно для получения необходимой для импорта валюты. Конкуренция внешних рынков слабо и опосредованно влияла на национальное производство, почти не нарушая замкнутого существования экономики. В ряде случаев товары на экспорт планово выделялись по остаточному принципу.

Несмотря на положительную динамику и рост значения, внешняя торговля продолжала играть относительно небольшую роль в экономике. По оценкам, отношение экспорта к национальному доходу составляло не более 5%. Во всех отраслях (за исключением нефтегазового комплекса) на экспорт шла небольшая доля продукции. Предприятия до начала реформ во внешнеэкономической сфере в 1986 г. не выходили со своей продукцией на внешний рынок самостоятельно, а только через торговых посредников, которыми являлись всесоюзные внешнеэкономические объединения. Предприятия продавали им продукцию по внутренним ценам и поэтому не были заинтересованы в изучении конъюнктуры мировых рынков и не заботились о повышении своей конкурентоспособности. Фактически предприятия были оторваны от внешнего рынка, а экономика носила автаркический характер.

Падение цен на нефть в середине 1980-х гг. резко ухудшило возможности развития внешней торговли СССР. Существенно сократились поступления от экспорта и, соответственно, возможности для импорта. Остро встал вопрос обеспечения страны многими, и в первую очередь продовольственными, товарами. Внутреннее производство во многих отраслях существенно отставало от спроса, а для покрытия разницы за счет импорта не хватало валютных средств.

Ухудшение экономического положения СССР к 1986 г. подтолкнуло начало внешнеэкономической реформы, направленной на повышение роли предприятий во внешнеэкономических связях для увеличения экспорта готовой продукции, на привлечение иностранного капитала для внедрения современных технологий производства и сбыта, а также освоения передового управленческого опыта. Планировалось последовательное постепенное «открытие» экономики, ее развитие по пути интернационализации и масштабной технической модернизации.

Ключевыми направлениями реформы стали:

- либерализация внешней торговли, разрешение выхода на внешний рынок и расширение свобод внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций;
- формирование правовых и организационных основ для привлечения иностранных инвестиций и создания совместных предприятий на территории СССР;
- новые подходы к формированию и использованию валютных ресурсов;
- кадровое обеспечение реформы ВЭС.

К началу 1990-х гг. был задан общий контур новой системы внешнеэкономической деятельности в России. Масштаб и скорость изменений не позволяли «прописать» все элементы новой системы отношений в законах, правительственных документах и инструкциях. Необходимые рыночные институты в основном отсутствовали, а те, что динамично создавались, подчас не были готовы к новым форматам деятельности. Разрыв между мерами, отраженными в концепциях и документах, и действительностью был еще очень велик.

Реформа ВЭС не дала быстрых результатов. За тот короткий срок (с начала реформы до распада СССР в 1991 г.) существенных сдвигов в увеличении экспорта готовых промышленных изделий не произошло. Однако первый важный шаг был сделан — было сформировано стратегическое видение будущего развития страны, созданы законодательные основы и организационные предпосылки на всех уровнях народнохозяйственного комплекса для развития широкого спектра внешнеэкономических связей.

45.2. ПЕРЕХОД К ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ И СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ

Одним из напраалений рыночных реформ после 1991 г. было провозглашение решительного перехода к открытой экономике.

Под ***открытой экономикой*** обычно понимают национальную экономику, тесно связанную с мировым рынком. Эта связь проявляется с двух сторон. С одной стороны, значительная часть производимой в стране продукции поступает на внешний рынок и, соответственно, значительная часть реализованной на внутреннем рынке поступает из-за рубежа. С другой стороны, высокая степень зависимости экономики этих стран от мирового рынка позволяет снижать уровень или вообще отказываться от внешнеторговых барьеров — таможенных пошлин, нетарифных барьеров, валютных ограничений и др. В годы после Второй мировой войны наиболее низкие барьеры во внешней торговле существовали в высокоразвитых малых государствах. В дальнейшем, по мере роста зависимости от мирового рынка крупных развитых стран, они также пошли по пути снижения таможенных пошлин и отмены нетарифных ограничений.

Наиболее высокая степень зависимости от внешнего рынка характерна для небольших по территории и населению высокоразвитых стран, таких, например, как Нидерланды, Бельгия и др. Внутренний рынок этих стран недостаточен для производства в оптимальных масштабах всей гаммы современной продукции, и они активно участвуют в МРТ, что способствует повышению эффективности их экономики. Нередко на экспорт в этих странах идет свыше 70% производимых товаров и услуг.

В более крупных развитых странах обычно существуют предпосылки самообеспечения и независимости от внешней торговли. Но постепенно по мере развертывания НТР, расширения инвестиционной деятельности международных компаний, банков и других финансовых институтов экономика этих стран, и особенно США, все более втягивается в МРТ и мировую торговлю, способствуя расширению спектра форм ВЭС.

В настоящее время, когда степень зависимости экономики всех развитых стран от мирового хозяйства возросла, а уровень таможенных, валютных и прочих ограничений невелик, можно все промышленно развитые страны считать странами с открытой экономикой. Это важнейшее проявление глобализации современной экономики, способствующее повышению эффективности производства. Одновременно подобное открытие, увеличивая преимущества участия в МРТ, усиливает зависимость стран от мировой торговли и процессов, происходящих в мировой экономике.

Провозглашение перехода к открытой экономике в России основывалось на убеждении, что такой переход будет способствовать более активному включению России в МРТ, ликвидирует или значительно сократит отрыв национальных предприятий от внешнего рынка, заставит их стремиться к повышению качества продукции. Предполагалось, что открытие экономики позволит покончить также с монополизмом крупных предприятий. Приток продукции извне должен был заставить их повышать конкурентоспособность не только на внешнем, но и на внутреннем рынке.

В целях перехода к открытой экономике были осуществлены мероприятия в развитие реформ конца 1980-х гг. Предприятия и организации получили право на установление прямых связей с партнерами из социалистических стран. Наиболее крупным из них было предоставлено право внешнеэкономической деятельности. Число таких предприятий увеличивалось, и в 1989 г. было принято постановление правительства, в соответствии с которым все предприятия получили право поставлять на экспорт продукцию собственного производства и импортировать товары для нужд собственного производства. В целях привлечения иностранного капитала в экономику в 1987 г. были приняты законодательные акты, разрешающие создание с иностранными партнерами совместных предприятий, а затем в 1990 г. и предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам. Условия ведения ВЭД существенно изменились.

Во-первых, расширились масштабы и возможности разрешенного ранее выхода на внешний рынок предприятий и организаций. Вначале это были государственные предприятия, но в дальнейшем, после приватизации, основными поставщиками продукции на внешний рынок и покупателями стали частные предприятия. Во-вторых, в начале 1992 г. были отменены импортные таможенные пошлины и импортные квоты. Правда, уже через полгода пошлины стали восстанавливаться, но некоторое время их уровень оставался довольно низким. В-третьих, были введен рыночный курс рубля, свободный обмен рублей на иностранную валюту, и практически разрешен свободный вывоз иностранной валюты из России.

Частные предприятия ряда отраслей и секторов экономики, в основном связанные с производством сырья и полуфабрикатов, были высоко заинтересованы в либерализации внешнеторговой деятельности, так как по многим видам товаров (преимущественно сырьевым или с низкой степенью добавленной стоимости) имелся существенный, а нередко гигантский разрыв между внутренними и мировыми ценами в пользу последних. Это позволяло новым российским компаниям продавать сырье и полуфабрикаты за рубеж с огромной прибылью, не заботясь первоначально ни о качестве, ни о дополнительных инвестициях, ни о долгосрочных стратегиях разви-

тия. Уровень приватизации в этих отраслях к середине 1990-х гг. превысил 85%, и новые собственники стали формировать мощное лобби по вопросам внешнеэкономической деятельности в стране.

При этом другие отрасли, не имевшие возможностей быстрой адаптации к требованиям внешних рынков и традиционно работавшие в отрыве от них, включая машиностроение, военное производство, а также легкую промышленность и сельское хозяйство, оказались не готовы к столь решительному и быстрому открытию экономики. В итоге, шаги по отмене внешнеторговых ограничений оказали противоречивое воздействие на российскую экономику.

Объемы внешней торговли России существенно сократились. Сказывалось начавшееся в стране падение промышленного производства, разрыв после 1991 г. традиционных связей с бывшими республиками СССР, а также роспуск СЭВ. При этом спрос на свободно конвертируемую валюту и потребность в импортных закупках товаров, отсутствующих на внутреннем рынке, прежде всего продовольствия, были чрезвычайно высоки.

Благодаря сформировавшемуся частному сектору в традиционных экспортных отраслях и его высокой заинтересованности в увеличении добычи/производства и продаж за рубеж постепенно начался рост экспорта нефти, газа и другого сырья. Так, в 1992 г. доля экспорта в добыче нефти превысила 35%, природного газа — 30, в производстве минеральных удобрений приблизилась к 70, круглого леса — к 80% соответственно. На экспорт шло свыше $^1/_2$ выплавки черных металлов. Сформировался высокий уровень экспорта в производстве целлюлозы (более 40%). Традиционная зависимость сырьевых отраслей от экспорта была высока и продолжала стремительно увеличиваться.

Экспорт в ряде других отраслей промышленности также стал фактором, позволяющим поддерживать производство в условиях отсутствия или резкого снижения внутреннего платежеспособного спроса. Предприятия старались переориентироваться на внешние рынки, нередко конкурируя друг с другом и зарубежными компаниями путем искусственного занижения цен, «ножницы» которых (по сравнению с мировыми) в эти годы сохранялись.

В 1990-е гг. российский экспорт рос главным образом за счет увеличения физического объема экспорта топлива и сырья, а также полуфабрикатов низкого уровня обработки. Конъюнктура мировых рынков этих товаров была нестабильна: после периода снижения в 1993–1994 гг. конъюнктура на российскую экспортную продукцию в 1995–1996 гг. улучшилась, и рост экспорта в значительной степени (более чем на $^2/_3$) происходил за счет увеличения мировых цен.

В целом в 1993–1996 гг. темпы роста экспорта составляли более 9%, в то время как объем ВВП ежегодно снижался почти на 8%. В ре-

зультате доля экспорта в ВВП России существенно возросла — с 4% в 1991 г. до 20% в 1996 г. (по международным оценкам, даже до 26,5%). Это выше, чем в крупных европейских странах.

Несмотря на то что в 1990-е гг. произошло существенное усиление зависимости экономики России от внешней торговли, закрепление сырьевого характера участия страны в МРТ, ситуация на фоне роста мировых цен на экспортные российские товары развивалась относительно позитивно вплоть до 1998 г.

Первым серьезным испытанием для современной России стал мировой экономический кризис 1997 г., названный по географии возникновения «азиатским». «Добравшись» до России через понижение мировых цен на сырьевые товары в 1998 г. (в частности, на нефть почти на 40%), он опять четко показал, как уязвима страна в сложившейся системе МРТ. В особенности, если страна пошла по пути выстраивания финансовых «пирамид», в том числе с участием государства и иностранных инвестиционных «игроков», которые рассчитывали на продолжение роста мировой конъюнктуры и решение своих текущих задач.

В совокупности с целым рядом внутренних проблем падение мировых рынков сырья и сокращение поступлений от экспорта привело к финансовому дефолту российской экономики, гигантскому росту внешней и внутренней задолженности, серьезным социальным потрясениям. Имела место беспрецедентная и заметно снизившая доверие граждан к банковской системе потеря вкладов в российских банках.

Несмотря на то что этот кризис впервые дал «обратную связь» по оздоровлению экономики — толчок развитию производства на территории России, снижению спекулятивных настроений населения, он затормозил многие позитивные процессы и реформы.

С 1999 г. конъюнктура мировых рынков на экспортные российские товары, в том числе на нефть, улучшилась. Цены стали расти, что привело к улучшению положения во внешней торговле и в экономике в целом. Существенно выросли доходы от экспорта, что способствовало росту доходов государственного бюджета. Это, в частности, позволило без особых затруднений произвести в 2001–2003 гг. текущие расчеты по внешнему долгу и практически снять эту весьма острую проблему.

С 1999 г. главным образом за счет экспорта нефти рос стоимостной объем экспорта и его физический объем. В 1999–2000 гг. он ежегодно составлял около 10%. После некоторого снижения в 2001 г. (до 3%) рост возобновился: в 2002 и 2003 гг. он вновь возрос до 11 и 13% соответственно, а начиная с 2003 г. происходил беспрецедентными темпами порядка 28% в год. К 2008–2009 гг. в стоимости экспорта на топливно-энергетические товары приходилось порядка 73%, на ме-

таллы и изделия из них — почти 16%, а в целом на сырьевые товары — около 90; при этом на машины и оборудование — 5,5%. Доля в экспорте машин и оборудования осталась крайне низкой. Такое положение объясняется не только его недостаточной конкурентоспособностью, но и тем, что машиностроение в стране, по существу, не вышло из глубокого кризиса.

В импорте наоборот: около 70% составили машины и оборудование, 10,6% — продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. В целом российский *импорт* приобрел и сохраняет в значительной мере потребительский характер. Около 10% импорта приходится на продовольствие, при этом импортные продовольственные товары занимают большую часть внутреннего рынка. В крупных городах на импорт приходится более $^1/_2$ всех продаваемых продовольственных товаров, около 65% большинства потребительских товаров, 60% реализуемых в стране лекарств. Несмотря на то что машины и оборудование составляют в 1990–2000-е гг. почти 70% российского импорта, но и здесь значительную часть составляют легковые автомобили.

Основными торговыми партнерами России в 1990–2000-е гг. стали промышленно развитые страны, и прежде всего страны Европы. На долю европейских стран приходится сейчас основная часть товарооборота России, большая часть — на страны ЕС ($^1/_2$). Основными странами-партнерами в 2009 г. вновь стали Германия (с долей 8,5%), Нидерланды (8,4), Италия (7%) и др. Экспорт России в страны ЕС в основном представлен нефтью и природным газом (более чем на 90%), а импорт — промышленными товарами и продовольствием.

На некоторое время расширилась торговля России с США за счет увеличения в российском экспорте некоторых видов промышленного сырья и металлов. Но затем доля США заметно уменьшилась.

Важное место в российской внешней торговле стал занимать Китай. В последние годы объем взаимного товарооборота существенно возрос и Китай твердо закрепился в «тройке» лидеров по внешнеторговому обороту (8,4% в 2009 г.). Можно ожидать, что в связи с новым уровнем развития на территории Китая инвестиционной деятельности западных производителей товаров, пользующихся спросом в России, с одной стороны, и сохраняющимся высоким спросом на традиционные товары российского экспорта — с другой, произойдет дальнейшее долгосрочное укрепление позиций этой продолжающей рост страны в российской внешней торговле.

Из развивающихся стран заметную роль в российской торговле начали играть новые индустривльные страны Юго-Восточной Азии.

За годы рыночных реформ Россия стала страной с открытой экономикой. В 1990–2000-е гг. стоимостной объем внешней торговли РФ вырос более чем в 8 раз. Экспорт превысил 30% ВВП, что свиде-

тельствует об очень высокой степени зависимости экономики России от внешних связей — выше, чем в ведущих индустриальных странах Европы. Однако, несмотря на внешне благоприятную ситуацию с состоянием внешней торговли России, в особенности в период 2000–2007 гг., в экономике страны накапливались проблемы и противоречия, которые в очередной раз проявились в связи с мировым финансово-экономическим кризисом 2008 г.

Развитие *экспорта* и экономики в целом преимущественно за счет нефти, газа и других сырьевых товаров, как известно, не способно обеспечивать устойчивый сбалансированный рост. И это не только вопрос чрезмерной зависимости от рынков, подверженных серьезным колебаниям мировой конъюнктуры. Оставаясь сырьевой страной, Россия не может использовать то прогрессивное начало, которое несет глобальная экономика, способствующая научно-техническому прогрессу и росту эффективности производства. Долгосрочный характер экономического роста предполагает совершенствование структуры внешней торговли в направлении ее диверсификации, развитие экспортного потенциала и стимулирование экспорта готовых, в том числе наукоемких, изделий, на которые уже сейчас приходится свыше 40% мирового экспорта.

45.3. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНИХ СВЯЗЕЙ И ИЗМЕНЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

Можно констатировать, что сложившаяся структура внешней торговли России, в которой преобладает продукция топливно-сырьевых отраслей, не обеспечивает устойчивости экономического развития в условиях открытой экономики. Она имеет серьезные ограничения роста, как из-за ограниченности ряда природных ресурсов, так и из-за относительной узости рынков их сбыта и нестабильности конъюнктуры на этих рынках.

Это относится прежде всего к нефти, добыча которой сократилась в России по сравнению с периодом дорыночных реформ. Такая же ситуация может сложиться с металлами, удобрениями, лесоматериалами, рост экспорта которых был обусловлен сужением внутреннего рынка.

Возможности сбыта энергоресурсов, сырья и материалов ограниченны. Основным внешним рынком для российских углеводородов является Европа. В условиях проводимой европейскими странами политики энергосбережения спрос на нефть и газ в последнее десятилетие растет незначительно, а после реализации известной программы «20–20–20» начнет постепенно сокращаться. По оценке, прирост потребления первичных энергоресурсов в Европе в

ближайшие 15 лет составит не более 0,5% в год, а потребление нефти и газа через 20 лет существенно сократится. При этом кроме нефти России на европейский рынок поступает нефть Северного моря. С Ближнего и Среднего Востока поступает нефть и сжиженный газ.

Некоторое увеличение экспорта нефти может быть достигнуто за счет поставок в Китай и Японию, а также некоторые другие страны Восточной и Юго-Восточной Азии сибирской и сахалинской нефти. Добыча последней будет осуществляться на основе соглашений о разделе продукции.

Потребление газа в Европе возрастает, но рост не может быть значительным в силу затянувшихся трудностей европейской экономики и долгосрочной стратегии энергосберегающего развития.

Последние годы свидетельствовали о неустойчивости мировой конъюнктуры на основные российские экспортные товары. Так, ухудшение состояния мировой экономики в начале 2000-х гг., в том числе в связи с кризисом «доткомов», а также террористическими актами в США 11 сентября 2001 г., вызвали к жизни тенденцию к снижению цен на нефть, газ и другие сырьевые товары. Это привело к падению темпов прироста российского экспорта в 2001 г. Правда, в дальнейшем цены на эти товары начали расти. Достигнув рекордных показателей, они стремительно «рухнули» в 2008 г., показав еще раз, что экономика России имеет однобокий характер и зависит от конъюнктуры на топливно-сырьевые товары.

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. в очередной раз акцентировал уязвимость сырьевого характера участия России в МРТ. На его фоне проявили себя накопившиеся *внутренние проблемы*, в том числе те, которые прямо влияют на положение России в мировой экономике, а именно:

1. Гигантские финасово-промышленные холдинги, созданные частным бизнесом, не привели к повышению эффективности управления активами, модернизации производства и достижению международной конкурентоспособности. Многие, несмотря на благоприятные условия 2000-х, подошли к их концу с накопленной гигантской внешней и внутренней задолженностью.

2. Почти драматический характер продолжает носить неспособность страны превратить сырьевой сектор и связанные с ним отрасли в «полюса роста» экономики. Эти отрасли должны быть не «вирусоносителями голландской болезни», а, наоборот, локомотивами диверсификации экономики, формирующими вокруг себя мощные научно-производственные кластеры, осуществляющие инвестиции в серьезные научные исследования и разработку новейших энергосберегающих, экологически чистых и других прогрессивных технологий, в производство соответствующих продуктов, а также социально

значимых проектов. Они же могут и должны стать «зонами» высокой международной инвестиционной привлекательности и активности.

3. Переход управления активами в контролируемые государством корпорации и акционерные общества в целом пока не привел к повышению качества корпоративного управления и эффективности производства.

4. Российские холдинги — конгломераты, как частные, так и государственные, продемонстрировали низкий уровень прямых инвестиций в основной капитал, которые ведут к реальной модернизации экономики. При этом увеличение бонусов и «золотых парашютов» до астрономических величин стало практикой.

5. На фоне доминирующего положения крупных компаний в экономике мелкий и средний бизнес утратил динамику роста и не приобрел инновационного характера.

6. Российская банковская и финансовая система не наладила систему трансформации сбережений в инвестиции. Массированные денежные (в том числе валютные) и бюджетные интервенции Минфина РФ и Банка России во второй половине 2008 г. (свыше 200 млрд долл. из золотовалютных резервов), а также подъем учетной ставки до 12% и ряд других мер остановили банковский кризис, предотвратили панику населения, массовое банкротство предприятий и в целом стабилизировали финансовую систему. Однако расходование больших средств бюджета и кредиты госбанков слабо стимулировали экономический рост и выход из кризиса.

7. Российская экономика вновь показала, что она нуждается в прямых иностранных инвестициях, обеспечивающих экономике эффективный рост.

8. Возросла потребность в формировании и координации долгосрочной внешнеэкономической политики отдельных стран и международных организаций с участием России.

Выводы

1. Для каждой страны внешнеэкономические связи, в том числе внешняя торговля, имеют большое значение. Они являются средством использования и развития сравнительных преимуществ, формирования на их базе конкурентоспособных секторов и отраслей экономики, мощным средством повышения эффективности производства за счет развития международной специализации и кооперации производства.

2. Положение страны в мировой экономике, структура ее внешней торговли не являются раз и навсегда данными, а определяются уровнем ее экономического развития. До Октябрьской революции 1917 г. Россия была сельскохозяйственной страной, и в ее экспорте преобладали сельскохозяйственные товары — зерно (около 40% экс-

порта), лен, сахар, а также лес, пушнина и минеральное сырье. В период после революции и до Великой Отечественной войны происходило преобразование внешней торговли страны. Она сыграла важную роль в индустриализации за счет покупок за рубежом машин и оборудования для вновь возникающих отраслей производства, что, в свою очередь, привело к увеличению доли промышленной продукции в экспорте.

3. После Второй мировой войны основную роль во внешнеэкономических связях СССР стали играть страны Восточной и Центральной Европы, а также азиатские страны и Куба, вступившие на путь социальных преобразований. Лишь позднее, с 1960-х гг. начали расширяться экономические связи СССР с промышленно развитыми странами. Изменялась структура экспорта СССР. В целом товарооборот рос высокими темпами (за 1960–1990 гг. увеличился в 4,9 раза). В нем росла доля машин и оборудования, в том числе за счет коммерческих поставок для строительства при содействии СССР промышленных и других объектов в социалистических и развивающихся странах. Хотя она оставалась недостаточно высокой (около 20%).

4. В условиях рыночных преобразований был взят курс на открытую экономику, переход к которой происходил в условиях распада СССР и СЭВ, падения национального производства, существенного сокращения внешнеторгового оборота. Но постепенно начался рост экспорта за счет нефти, газа, других видов сырья и полуфабрикатов. Их производство в России к середине 1990-х гг. в основном было приватизировано (более чем на 85%). Сужение внутреннего рынка привело к тому, что сырьевые отрасли, сформированные как экспортные, еще больше стали работать на внешний рынок, и их зависимость от внешнего рынка резко возросла.

5. Интернационализация национальных компаний-экспортеров (зарубежные инвестиции, создание мощностей по переработке, транспортировке и сбыту) способствовала расширению их экспортной и в целом внешнеэкономической деятельности преимущественно в сырьевых отраслях.

6. Динамика внешней торговли и прежде всего экспорта в 1990–2000-е гг. была крайне нестабильной в силу неустойчивости мировой конъюнктуры на российские экспортные товары, роста спекулятивных сделок. Уязвимость российской экономики проявилась в 1998 г. в результате падения мировых рынков сырья, спровоцированного мировым экономическим кризисом 1997 г. Хотя в 2000-е гг. Россия имела огромные преимущества при росте мировых цен на товары ее экспорта, ее зависимость четко проявилась при их почти четырехкратном падении в результате мирового финасово-экономического кризиса 2008 г.

7. Основными торговыми партнерами России стали промышленно развитые страны мира, прежде всего страны — члены ЕС. Глубокая взаимодополняемость экономических структур России и стран ЕС открывает большие возможности для развития специализации и кооперации по широкому кругу отраслей, роста товарообмена и других форм ВЭС. Есть также предпосылки превращения Китая в крупнейшего торгового партнера России. Создаются условия для роста зачения стран СНГ.

8. Доля России в мировом ВВП с 2000 по 2008 г. возросла с 2,1 до 3,5%. По этому показателю страна передвинулась с 17-го на 9-е место в мире. В 2009 г. в результате негативного влияния кризиса доля России в мировом ВВП вновь «сжалась» до 2,1%, демонстрируя высокую зависимость страны от процессов, происходящих в мировой экономике.

9. Главной задачей в области внешнеэкономических связей в таких условиях становится изменение положения России в международном разделении труда. Оставаясь сырьевой страной, Россия не сможет добиться научно-технического прогресса и занять в глобальной экономике место высокоразвитой страны. Для поддержки и развития на современном уровне машиностроения и других отраслей с высокой добавленной стоимостью, особенно наукоемких и экспортоориентированных производств, нужны крупные капиталоаложения в модернизацию и развитие научно-технического потенциала. Решение этой задачи невозможно без активного участия государства, а также целенапрааленной политики приалечения иностранных инвестиций.

Термины и понятия

Внешнеэкономические связи
Внешняя торгоаля
Экспорт
Импорт
Внешнеторговый оборот
Международное разделение труда
Сравнительные преимущества
Международная специализация и кооперация
Открытая экономика

Вопросы для самопроверки

1. Какова была структура внешней торговли России до 1917 г.? Чем это объяснялось?
2. Какую роль сыграла внешняя торговля после Октябрьской революции в индустриализации страны? Какие изменения происходили в ее структуре?

3. Каковы особенности развития внешнеэкономических связей СССР после Великой Отечественной войны?
4. Какие шаги были сделаны для перехода к открытой экономике? Каковы их последствия?
5. Какова современная структура экспорта и импорта России?
6. Каковы особенности развития внешней торговли России в первое десятилетие XXI в.? В чем причины ее неустойчивости?
7. Что нужно сделать для изменения положения России в международном разделении труда и перехода от сырьевой направленности экспорта к структуре, характерной для промышленно развитых стран?

Глава 46 ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПУТИ ИХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

В основе деятельности государства во внешнеэкономической сфере лежит его внешнеэкономическая политика.

Внешнеэкономическая политика — система мер, проводимых государством в области регулирования внешнеэкономических связей в целях создания благоприятных условий для деятельности национальных предприятий как на внешнем, так и на внутреннем рынках, создания благоприятного климата для иностранных инвестиций и отечественных инвестиций в интересах развития экономики в целом.

Внешнеэкономическая политика включает проведение мер регулирования внешней торговли товарами и услугами (внешнеторговая политика), движения капитала, научно-технического сотрудничества, миграции рабочей силы, валютных, финансово-кредитных и других отношений.

Мировой финасово-экономический кризис 2008 г. показал, что роль государственных и наднациональных структур в регулировании всех элементов мировой экономики, а также в согласовании национальных внешнеэкономических политик не только не снижается, но и возрастает.

46.1. ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ: МЕХАНИЗМ ЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ

После Октябрьской революции в основе всех форм регулирования внешнеэкономических связей была государственная монополия на их осуществление. В соответствии с декретом Совета Народных Комиссаров РСФСР от 22 апреля 1918 г. вся внешняя торговля была национализирована. Торговые сделки по покупке и продаже всякого рода продуктов с иностранными государствами и отдельными торговыми предприятиями за границей должны были производиться от лица Российской Республики специально на то уполномоченными органами. Если вначале право осуществления внешнеторговой деятельности получили не только внешнеторговые организации, но и отдельные промышленные предприятия и их объединения, а также некоторые торговые организации, занимающиеся в основном внутренней торговлей, то к началу 1930-х гг. возникли специализированные внешнеторговые организации, называвшиеся акционерными

обществами, но практически находившиеся в руках государства. Позднее они были преобразованы во всесоюзные экспортные и импортные объединения, за которыми было закреплено монопольное право экспорта или импорта, или экспорта и импорта определенных товаров и услуг.

К концу 1980-х гг. специализированных государственных внешнеторговых объединений было около 60. Большинство из них входило в систему Министерства внешней торговли СССР (МВТ) или Государственного комитета СССР по внешнеэкономическим связям (ГКЭС). Деятельность их за рубежом в соответствии с требованиями государственной монополии внешней торговли координировалась и контролировалась торговыми представительствами СССР.

Планы были основной формой регулирования внешнеэкономической деятельности. В рамках годовых и пятилетних народнохозяйственных планов утверждались планы развития внешнеэкономических связей, включающие планы экспорта и импорта товаров и услуг, научно-технического сотрудничества, валютных поступлений и их расходования. На основе плана внешнеторговые объединения получали задания по экспорту товаров (соответственно им выделялись необходимые для этого фонды) и по импорту товаров, в которых нуждалась экономика страны. В зависимости от конъюнктуры мировых рынков (прежде всего цен), анализ которой велся на различных уровнях, задания по экспорту и импорту корректировались.

Создание СЭВ позволило расширить сферу планового регулирования внешнеэкономических связей СССР. Экономические отношения со странами СЭВ осуществлялись на основе координации народнохозяйственных планов стран-членов, что находило отражение в пятилетних торговых соглашениях. Оговаривались объемы экспорта и импорта товаров на основе стабильных цен на пятилетку (до середины 1970-х гг.), а затем устанавливаемых на год на основе усреднения цен за пять лет, предшествующих данному году.

Поскольку основная часть внешней торговли регулировалась плановыми методами, другие формы осуществления внешнеэкономической политики, обычно применяемые государствами в условиях рыночной экономики, носили в СССР вспомогательный характер. Одним из инструментов внешнеторговой политики СССР был таможенный тариф, имевший две колонки импортных пошлин. Одна из них (с более низкими пошлинами) применялась по отношению к импорту товаров из стран, отношения с которыми строились на базе торговых договоров или соглашений, в которых основным принципом двусторонней торговли признавался ***режим наибольшего благоприятствования*** (наиболее благоприятствуемой нации). Такие договоры или соглашения СССР заключил с большинством стран, с которыми развивались торговые отношения.

СССР заключал также с промышленно развитыми странами соглашения об экономическом, промышленном и техническом сотрудничестве, в которых предусматривались меры по развитию не только торговли, но и производственной кооперации, научно-технического сотрудничества и т.д.

Существовало лицензирование внешней торговли, в соответствии с которым МВТ выдавало разрешения на ввоз и вывоз товаров. Оно являлось дополнительной формой контроля со стороны государства за деятельностью внешнеторговых объединений.

Государственная монополия внешней торговли, существовавшая в СССР, с одной стороны, давала определенные преимущества при осуществлении экспорта и импорта (к примеру, ценовая экономия на масштабах контрактов). Но, с другой стороны, отрыв отечественных предприятий от реализации своей продукции на мировых рынках, продажа ее только через внешнеторговые объединения по внутренним ценам не заставляли их бороться за конкурентоспособность, сдерживали рост промышленного экспорта.

Когда в 1986 г. закончился для СССР благоприятный период высоких цен на нефть и доходы от экспорта снизились, стала очевидной необходимость стимулирования экспорта продукции обрабатывающей промышленности. В этих условиях с 1986 г. в СССР началась радикальная реформа внешнеэкономических связей, которая была направлена на активизацию внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций путем предоставления им в этой сфере широких прав и свобод.

46.2. РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

Распад СССР и начало рыночных преобразований в России ознаменовались полной либерализацией внешнеэкономической деятельности. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории России» право осуществлять внешнеэкономические операции получили любые физические или юридические лица. Таким образом, государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность была отменена.

Целью рыночных реформ во внешнеэкономической сфере провозглашены интеграция России в мировое хозяйство, переход к открытой экономике. В новых условиях существенно изменились роль государства в области внешнеэкономических связей и задачи внешнеэкономической политики. Государство не предопределяет конкретные объемы экспорта и импорта товаров и услуг, а экономическими и административными мерами воздействует на динамику,

структуру и направления внешней торговли и других форм внешнеэкономических связей.

В Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», принятом в 2003 г., среди *принципов государственного регулирования внешнеторговой деятельности* названы:

- защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности;
- единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории Российской Федерации.

В Законе провозглашено, что торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации.

Введение открытой экономики не означает, что государство не должно проводить активную внешнеэкономическую политику. Более того, в условиях бóльшей открытости экономики, когда национальные производители сталкиваются с международной конкуренцией не только на мировом, но и на внутреннем рынке, государство должно различными формами и методами внешнеэкономической политики, принятыми в международной практике, защищать национальные интересы, а также способствовать повышению конкурентоспособности продукции, произведенной на территории страны в интересах ее развития, в том числе и при участии международных компаний.

При этом внешнеэкономическая политика должна учитывать, что само понятие, а также объект и предмет деятельности по защите национальных интересов в эпоху глобализации меняются. В современном мире следует уточнять понятие национального производителя в зависимости от вклада экономического агента в долгосрочный экономический рост и прогресс страны.

Основными инструментами внешнеторговой политики являются таможенно-тарифное регулирование (взимание импортных и экспортных пошлин) и нетарифное регулирование (квотирование, лицензирование и др.).

Таможенная система

В настоящее время основной формой регулирования внешней торговли являются импортные пошлины. Они выступают не только инструментом регулирования внешней торговли, но и важным источником доходов государственного бюджета. Свод таможенных импортных пошлин составляет таможенный тариф. Выполняя фис-

кальные функции, таможенный тариф вместе с тем призван быть инструментом разумного протекционизма, защищая отрасли национального производства, способные быть конкурентоспособными на внутреннем и на мировом рынках, стимулируя прогрессивные структурные сдвиги во внешней торговле и рациональное соотношение экспорта и импорта товаров.

С 1 апреля 1993 г. вступил в силу постоянно действующий импортный тариф, который несколько раз изменялся, становился более дифференцированным. В настоящее время действует таможенный тариф, утвержденный постановлением Правительства РФ в 2001 г., в котором также произведены некоторые изменения.

В современном таможенном тарифе более высокие пошлины установлены на товары, весьма чувствительные к импорту, которые эффективно могут производиться на территории Российской Федерации. На товары, которые нечувствительны к импорту (например, нефть, газ, военная техника) и которые практически не импортируются, размер пошлин существенного значения не имеет, и они могут быть достаточно низкими. Низкие пошлины устанавливаются также на товары, в основном оборудование, необходимые в стране для технического перевооружения отдельных отраслей, которые в России не производятся или производятся более низкого качества по сравнению с импортными, а организовать производство на современном уровне в ближайшее время не представляется возможным.

Средний уровень таможенного тарифа невысокий (около 11%). Но следует отметить, что пошлины в действующем тарифе установлены в диапазоне 5–30%, что позволяет реагировать на изменения потребностей в стране на те или иные товары и влияние импорта на отечественное производство. Нередко таможенный тариф меняется в связи с некоторыми текущими задачами защиты национальных производителей, антикризисными мерами и т.п. Комплексное влияние таких мер на вовлеченные в действие тарифа отрасли и экономику страны в целом должно быть предметом тщательного анализа с учетом долгосрочных последствий.

Таможенный тариф выступает инструментом активной внешнеторговой политики на мировой арене, так как его ставки дифференцированы в зависимости от состояния договорных отношений России со страной происхождения импорта, и он содержит три величины ставки на каждый товар. Предельной ставкой ввозной пошлины является ставка на импорт товаров из стран, с которыми Россия имеет договоры или соглашения о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования. В отношении товаров из стран, с которыми у России нет таких договоров, применяются ставки пошлины, увеличенные в 2 раза по сравнению с предельными.

В соответствии с решениями ООН и ЮНКТАД Россия установила преференциальный таможенный режим к товарам из развивающихся стран. Ставки пошлин на товары из этих стран составляют 75% от предельной ставки. Товары из наименее развитых стран (список этих стран, по классификации ООН, составляет 48 государств) при ввозе на территорию РФ импортной пошлиной не облагаются. Перечень этих товаров определяется Правительством РФ.

Не облагаются импортными пошлинами товары, происходящие из стран Содружества Независимых Государств. По отношению к товарам из стран, образовавших вместе с Россией Таможенный союз (Белоруссия, Казахстан), не только не применяются импортные пошлины, но и ведется работа по согласованию размера таможенных пошлин по отношению к странам, не входящим в Союз. Такая позиция создает определенные затруднения в переговорном процессе по вступлению России в ВТО, но в целом его не отменяет.

На первом этапе рыночных преобразований (с 1 января 1992 г.) существенную роль играли *экспортные пошлины*, которые были призваны сдерживать экспорт сырьевых товаров, который в тот период, в силу значительного превышения мировых цен над внутренними, оказался исключительно прибыльным, и изымать часть прибылей экспортеров, вызванных этой разницей, в государственный бюджет.

По мере подтягивания внутренних цен на сырьевые товары к мировым экспортные пошлины снижались, на некоторые товары отменялись и с 1 июля 1996 г. были полностью отменены. Однако с 1999 г. были вновь введены вывозные (экспортные) пошлины. Основная цель их введения — фискальная. За счет экспортных пошлин, на сырьевые товары формируется значительная часть федерального бюджета России.

Ставки вывозных пошлин устанааливаются Правительством РФ, а порядок их установления определен статьей Закона РФ «О таможенном тарифе», внесенной в него Федеральным законом от 12 декабря 2001 г. В соответствии с этой статьей пошлина на нефть устанааливается в зависимости от изменения цены сырой нефти марки *Urals* на мировых рынках за период мониторинга, проводимого 6 раз в год.

Таможенные пошлины устанавливаются на товары в соответствии Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). В России применяются адвалорные (начисляемые в проценте к таможенной стоимости облагаемых товаров), специфические (начисляемые в устаноаленном размере за единицу облагаемого товара) и комбинированные (сочетающие оба названных вида таможенного обложения).

Существуют сезонные пошлины, устанавливаемые главным образом на сельскохозяйственное сырье в периоды, когда заводы по

переработке и склады торговой продукции загружены. Кроме того, в законодательстве предусмотрены возможности установления особых пошлин (специальных, антидемпинговых, компенсационных), а также тарифных льгот.

Порядок *таможенного оформления товаров*, вывозимых и ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации, определяется Таможенным кодексом Российской Федерации, утвержденным в 2003 г. (предшествующий кодекс был утвержден в 1993 г.). В Таможенном кодексе, в соответствии с мировой практикой, установлены 16 *таможенных режимов* в отношении экспорта и импорта товаров:

- основные таможенные режимы: выпуск для внутреннего потребления; экспорт; международный таможенный транзит;
- экономические таможенные режимы: переработка на таможенной территории; переработка для внутреннего потребления; переработка вне таможенной территории; временный ввоз; таможенный склад; свободная таможенная зона (свободный склад);
- завершающие таможенные режимы: реимпорт; реэкспорт; уничтожение; отказ в пользу государства;
- специальные таможенные режимы: временный вывоз; беспошлинная торговля; перемещение припасов; иные специальные таможенные режимы.

Значение выделения таможенных режимов состоит в том, что при некоторых из них импорт товаров не облагается таможенными пошлинами (например, при ввозе товаров на таможенный склад, в свободную таможенную зону или свободный склад, магазины беспошлинной торговли; для переработки на таможенной территории — при условии вывоза с территории России в определенный срок; для переработки для внутреннего потребления — при условии, что переработанный товар поступает в Россию с уплатой таможенных пошлин; при временном ввозе; при вывозе для переработки вне таможенной территории; при реимпорте; при временном ввозе).

Из форм *нетарифного регулирования* наиболее существенную роль играют *количественные ограничения (квоты)*, которые могут сдерживать вывоз или ввоз товаров, а также лицензии и другие «барьеры».

В начале рыночных реформ для ограничения вывоза сырьевых товаров наряду с экспортными пошлинами активно использовались *экспортные квоты*. В настоящее время экспортные квоты применяются в ограниченных случаях, главным образом тогда, когда Россия, в соответствии с международными соглашениями, берет на себя обязанность ограничить вывоз определенных товаров. Такие соглашения могут носить многосторонний или двусторонний характер.

Так, по соглашению с США в «добровольном» порядке Россия взяла на себя обязательство по сокращению экспорта в США сталь-

ного листа. Если бы этого не было сделано, то США угрожали введением антидемпинговых мероприятий.

Импортные квоты в настоящее время в России, как правило, не применяются, за небольшими исключениями. Имели место ограничения на ввоз текстильных изделий из стран ЕС, сельхозпродукции из США, ряда других стран.

Лицензирование, предполагающее получение экспортером или импортером специального разрешения — лицензии на осуществление внешнеторговой сделки с соответствующим товаром, применяется для контроля за соблюдением экспортных или импортных квот, если они установлены, а также за торговлей специфическими товарами.

Лицензирование является основной формой осуществления *экспортного контроля*, т.е. контроля за экспортом товаров военного и двойного назначения (товаров, которые могут использоваться как в мирных, так и в военных целях), экспорт которых может угрожать национальной и международной безопасности. Контроль над экспортом таких товаров регулируется Федеральным законом «Об экспортном контроле» 1999 г.

Кроме того, лицензирование используется в экологических целях для сохранения редких видов животного и растительного мира.

Частью нетарифных барьеров являются так называемые *паратарифные барьеры*, в частности таможенная и административная процедура при импорте, система и процедура оценки импортных товаров, различия в тарифной классификации и документации, количество таможенных постов и закрытие некоторых из них с точки зрения ограничения импорта и др. Хотя в документах ВТО уделяется много внимания вопросам ограничения применения этих барьеров, они сохраняются во многих странах и в какой-то мере используются в России.

Еще одна группа нетарифных барьеров связана со *стандартами*, в том числе с техническими стандартами, нормами упаковки и маркировки, стандартами, связанными с охраной окружающей среды, и т.д. К этим формам регулирования относится также контроль за соблюдением при импорте товаров экологических, фармакологических, санитарных, ветеринарных, фитосанитарных стандартов и требований, установленных в России.

В условиях подготовки России к вступлению в ВТО в 2002 г. был принят Закон «О техническом регулировании», который внес изменения в действующую систему стандартов, сертификации и оценки подтверждения соответствия. Был уточнен порядок ввоза на территорию Российской Федерации товаров, подлежащих обязательной сертификации и подлежаших контролю с точки зрения обеспечения безопасности при их потреблении или эксплуатации.

К нетарифным барьерам в международной практике относятся специальные, антидемпинговые, компенсационные пошлины, ад-

министративные и статистические сборы, государственное участие в торговле. В 2003 г. был принят Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», дополняющий Закон 1998 г. «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами».

Элементами внешнеэкономической политики является государственное регулирование международного технологического обмена, коммерческого использования интеллектуальной, в том числе промышленной, собственности. Основными правовыми актами по этим направлениям внешнеэкономической деятельности являются Патентный закон, Закон «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименовании мест происхождения товаров». Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» предусматривает возможность введения запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью.

Растущая миграция рабочей силы в Россию и из России также регулируется государством. Значение этой области регулирования в мире стремительно растет.

В системе мер внешнеэкономической политики важное место занимает валютное регулирование (см. гл. 47).

Важной задачей внешнеэкономической политики является поддержание добрососедских отношений со странами-партнерами, чему служит заключение торговых договоров и соглашений, участие в международных организациях.

Россия все более активно участвует в международных организациях. Оставаясь членом организаций, в которые входил СССР, Россия вступила в ряд новых международных организаций. Российская Федерация стала членом Международного валютного фонда (МВФ), Международного банка реконструкции и развития (МБРР) и Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Россия вступила также в ряд отраслевых и региональных экономических организаций. В настоящее время ключевым вопросом дальнейшего проведения внешнеэкономической политики России является вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Как мы видим, в руках государства даже в условиях открытой экономики есть широкий набор весьма действенных инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности. При использовании в соответствии с определенной долгосрочной стратегией они могут позитивно влиять на укрепление роли России в мировой экономике.

46.3. ПОДДЕРЖКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПРОИЗВОДСТВА И СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА

Важной задачей государства в области внешнеэкономической деятельности является стимулирование и поддержка экспорта. В условиях отказа от жесткого импортного протекционизма, что характерно и для России, поддержка национальных производителей и экспортеров на мировом рынке выходит в деятельности государства на передний план. Государство располагает разнообразными возможностями для решения этой задачи.

Применяемые формы стимулирования экспорта можно разделить на несколько направлений:

- финансовая поддержка;
- кредитование экспорта и страхование экспортных кредитов;
- информационно-консультационная поддержка и содействие выставочно-ярмарочной деятельности отечественных фирм за рубежом.

Деятельность по поддержке экспорта обычно возлагается на министерства, в круг функций которых входит регулирование внешнеэкономической деятельности (Министерство торговли в США, Министерство международной торговли и промышленности в Японии и др.), специальные центры поддержки экспорта или фонды развития экспорта. В России эта деятельность возложена на Министерство экономического развития, а также соответствующие департаменты других министерств. Существенный вклад в развитие экспорта и других форм ВЭС в последние годы вносят региональные органы власти.

Финансовая поддержка экспорта может осуществляться путем прямого или косвенного субсидирования экспорта. ***Прямое субсидирование***, предполагающее выделение определенных сумм из государственного бюджета на экспортируемые товары для снижения цен на них на мировом рынке, осуждается в документах ВТО и сейчас в большинстве стран не применяется (за исключением экспорта сельскохозяйственных товаров). Для противодействия экспорту товаров с использованием государственных субсидий страна-импортер имеет право устанавливать компенсационные пошлины.

К ***косвенным формам субсидирования*** относятся прежде всего разного рода налоговые льготы экспортерам. В большинстве развитых стран производителям экспортной продукции разрешается осуществлять ускоренную амортизацию фондов, что фактически означает уменьшение налогов на их прибыль. Налоговый кодекс РФ совершенно необоснованно отменил эту практику, возврат к которой обсуждается.

При экспорте товары освобождаются от налога на добавленную стоимость. Эта мера применяется и в России.

Экспортерам предоставляются также таможенные льготы для ввоза сырья и полуфабрикатов, используемых для производства экспортной продукции. В России с помощью применения некоторых таможенных режимов такая практика есть, но в очень ограниченных масштабах.

В целях снижения расходов экспортеров большое внимание уделяется развитию экспортной инфраструктуры, в частности удешевлению доставки продукции на пограничные пункты, совершенствованию портового хозяйства и т.п. Эти работы во многих странах финансируются государством. Особым типом является консультационная инфраструктура, обеспечивающая экспортерам помощь в изучении внешних рынков, международного законодательства, а также в продвижении товаров на зарубежные рынки. Такого рода содействие экспортерам оказывается во всех странах, существуют специальные организации, оказывающие содействие бизнесу (прежде всего малому). В конце 1980-х — начале 1990-х гг. в России консультационную помощь участникам внешнеэкономической деятельности оказывала государственная организация «Информ ВЭС». Позднее в стране сформировалась обширная консультационная инфраструктура, в том числе с участием международных компаний, а роль государства снизилась.

В такой работе более активную роль призваны играть торговые представительства России за рубежом и экономические отделы российских посольств. Важным средством поддержки экспортеров является помощь, в том числе финансовая, в проведении зарубежных рекламных кампаний, участие в выставках и ярмарках.

Косвенной формой финансирования экспорта выступает и государственное финансирование расходов на НИОКР, направленных на совершенствование экспортной продукции и создание новых изделий.

Одной из важнейших форм поддержки экспорта является участие государства в его кредитовании. Без кредита покупателю невозможно продать на мировом рынке дорогостоящее оборудование и особенно комплектное оборудование. В основном кредитование экспорта, в том числе машин и оборудования, осуществляют частные банки (краткосрочное и среднесрочное кредитование) и другие финансовые организации (инвестиционные, страховые компании, пенсионные фонды и др. — долгосрочное кредитование). По мере повышения роли кредитования как важного фактора повышения конкурентоспособности отечественной продукции все более активно в этом участвует государство.

Роль государства в кредитовании экспорта двоякая. С одной стороны, государство само участвует в кредитовании экспорта, а с другой стороны, страхует экспортные кредиты, предоставляемые частными банками и другими финансовыми организациями.

Государственное кредитование экспорта осуществляется специальными государственными банками или финансовыми структурами. К таким банкам относятся, например, экспортно-импортные банки в США, Японии, Республике Корея, Департамент гарантий экспортных кредитов в Великобритании и т.д. Поскольку условия предоставления кредита — важный элемент борьбы за покупателя, чтобы кредит не превратился в условиях конкуренции между странами-кредиторами в слишком дешевый, страны — члены Организации экономического развития и торговли в 1978 г. подписали соглашение («Консенсус») по официальным экспортным кредитам, в котором определяются условия предоставления кредита разным группам стран (в зависимости от уровня их развития).

В СССР кредитование экспорта было возложено на Внешторгбанк, позднее преобразованный во Внешэкономбанк СССР. В условиях распада СССР возник новый Внешторгбанк России. Сейчас он занимается краткосрочным кредитованием, а Внешэкономбанк РФ осуществляет финансовую и гарантийную поддержку экспорта промышленной продукции, страхование экспортных кредитов или кредитных линий. Для долгосрочного кредитования российского экспорта был создан государственный Российский экспортно-импортный банк. Но ему были выделены относительно скромные средства для формирования уставного капитала, не позволяющие активно участвовать в кредитовании крупных экспортных сделок. Только в 2009 г. ситуация стала меняться: стратегия банка и его возможности заметно расширились. Его роль в ближайшие годы должна возрасти.

Учитывая, что предоставление международных кредитов связано с большими рисками, чем внутри страны, страхование частных кредитов государственными или полугосударственными финансовыми структурами способствует увеличению частного кредитования. ***Государственное страхование*** направлено главным образом на предоставление гарантий от политических рисков (возможность возникновения войн и международных политических конфликтов, забастовок и гражданских беспорядков, изменения политики правительств, введения разного рода ограничений и т.д.), а также коммерческих рисков.

Государственное страхование осуществляют, как правило, специализированные страховые общества. В России страхование экспортных кредитов находится в стадии становления. Российское экспортно-импортное страховое общество (Росэксим Гарант), выделившееся из Российского экспортно-импортного банка, не может рассматриваться пока как серьезный институт страхования экспортных кредитов, так как обладает ограниченными средствами. Требуется решение вопроса на государственном уровне.

Вопрос о поддержке отечественного экспорта продукции высокой степени переработки, о разработке комплекса мер государ-

ственного содействия отечественным производителям, в том числе с привлечением средств федерального бюджета, с использованием механизмов кредитования экспорта, страхования экспортных кредитов, предоставления государственных гарантий неоднократно рассматривался. Он нашел определенное отражение в ряде документов: в Указе Президента РФ «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров» (1995), в Указе Президента РФ «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров» (1996), в Постановлении Правительства РФ «О дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг» (1996), в ряде других документов последнего десятилетия. Однако пока система поддержки экспорта и других форм внешнеэкономической деятельности в России находится в развитии.

Чрезвычайно важным направлением остается создание условий для инвестиций в экономику. Для роста капиталовложений прежде всего необходимо:

- способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата для иностранного капитала, развитию промышленных кластеров с участием международных компаний, различных форм международной внутриотраслевой специализации и кооперации;
- освободить от таможенного обложения или существенно снизить таможенные пошлины на импорт необходимого оборудования, частей и деталей, поступающих по кооперации;
- создать наиболее благоприятный налоговый режим, в частности за счет ускоренной амортизации производственных фондов, освобождения от налогов той части прибыли, которая идет на инвестиции, и т.д.;
- искать пути льготного досрочного кредитования отраслей и компаний осуществляющих инвестиции;
- имеющиеся у государства возможности инвестирования в первую очередь использовать для развития современных производств, где у России существуют относительные конкурентные преимущества: научный потенциал, сложившиеся традиции НИОКР и производства (к примеру, производство космической, авиационной, военной техники).

Все упомянутые меры должны быть увязаны с приоритетами *промышленной политики* и в значительной степени способствовать развитию конкурентоспособных производств и укреплению позиций страны в мировой экономике.

При активной роли государства Россия во второй половине 2000-х гг. активно «развернулась» в сторону *модернизации*. Обозначен курс перехода от сырьевой державы к стране с *инновационной экономикой* и современными институтами.

В развитие этого курса в России определены стратегические направления и области модернизации: «Институты», «Инфраструктура», «Инновации», «Инвестиции», «Интеллект».

Следует отметить, что в стране активизировалась совместная работа государства и бизнеса над определением приоритетов, а также развитием бизнес-процессов по реализации намеченных стратегий модернизации. Это свидетельствует о формировании в России механизма государственно-частного партнерства, отражающего глобальные тенденции 2000-х гг.: усиление предпринимательских функций государства; укрепление позиций государства в треугольнике «бизнес—общество—государство».

Есть все основания полагать, что в посткризисные годы второго десятилетия XXI в. эти тенденции не только укрепятся в России и большинстве стран, но и получат более широкое распространение на наднациональном уровне.

Выводы

1. В условиях плановой системы хозяйства в СССР существовала государственная монополия внешней торговли. Торговля велась государственными внешнеэкономическими объединениями, которые получали плановые задания по импорту и экспорту товаров. Торговля СССР со странами СЭВ велась на базе координации народнохозяйственных планов и согласованных на пятилетие (с уточнением ежегодно) объемов экспорта и импорта. Государственная монополия давала определенные преимущества, сосредоточивая все валютные поступления в руках государства, и позволяла осуществлять крупные импортные закупки на благоприятных условиях. Однако отрыв производителей от внешних рынков отрицательно сказывался на их заботе о повышении международной конкурентоспособности своей продукции.

2. Начало рыночных преобразований, провозглашение курса на открытую экономику привели к либерализации внешнеэкономического регулирования. Государство не определяет теперь объемы экспорта и импорта товаров, но может воздействовать на них экономическими и административными методами. В условиях открытой экономики государство призвано различными формами и инструментами внешнеэкономической политики защищать интересы работающих в России отечественных и международных производителей, способствовать повышению конкурентоспособности произведенной на территории страны продукции и продвижению ее на внешние рынки.

3. Основным средством защиты отечественных производителей на внутреннем рынке выступает таможенный тариф. Величина пошлин устанавливается с учетом состояния экономики и националь-

ных интересов. Современный уровень таможенных пошлин невелик (с 2001 г. их уровень составляет около 11%) и не может по абсолютному большинству товаров быть серьезным барьером на пути импорта. Экспортные пошлины выполняют преимущественно фискальные функции, будучи источником доходов государственного бюджета.

4. Кроме таможенно-тарифной системы, являющейся экономической формой регулирования, используются административные формы, связанные главным образом с нетарифным регулированием. К нему относятся количественные ограничения (квоты), лицензирование, а также сертификация товаров, стандарты, в том числе экологические, фармакологические, санитарные, ветеринарные и другие, выполнение которых требуется при поставках товаров в Россию. К нетарифным мерам в мировой и российской практике относятся специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины, а также административные процедуры.

5. В условиях открытой экономики важной задачей государства является поддержка на территории страны конкурентоспособного производства и экспорта. При этом объекты такой поддержки должны выбираться с учетом особенностей современного этапа интернационализации. Сегодня на первый план выступает не столько «национальность», сколько реальный вклад экономического агента в долгосрочный экономический рост и прогресс страны.

6. Большую роль призваны сыграть долгосрочные программы модернизации, развитие которых должно опираться на активное участие России в сорвременных формах МРТ и процессах интернационализации основных факторов производства.

Термины и понятия

Таможенный тариф
Предельные ставки пошлины
Адвалорные пошлины
Специфические пошлины
Комбинированные пошлины
Специальные пошлины
Антидемпинговые пошлины
Компенсационные пошлины
Таможенные режимы
Нетарифное регулирование
Лицензирование внешней торговли
Квота
Экспортный контроль
Сертификация продукции
Стандарты во внешней торговле
Прямое субсидирование экспорта

Косвенное субсидирование экспорта
Налоговое стимулирование экспорта
Поддержка экспортного производства
Кредитование экспорта
Страхование экспортных кредитов
Информационно-консультационная поддержка экспорта
Поддержка выставочно-ярмарочной деятельности

Вопросы для самопроверки

1. Каков был механизм регулирования внешней торговли в условиях государственной монополии?
2. Какие цели преследовала реформа внешнеэкономических связей 1986 г. и каковы ее результаты?
3. Какие преимущества даст переход к открытой экономике и какие проблемы возникают в процессе перехода?
4. Какова эффективность таможенного регулирования внешней торговли как формы экономического регулирования?
5. В чем состоит административный характер нетарифного регулирования?
6. Почему применяются различные формы поддержки экспорта?
7. Какова роль государства в регулировании внешнеэкономических связей в условиях открытой экономики? Как она будет меняться в будущем?

Глава 47 ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

47.1. ТЕНДЕНЦИИ ДВИЖЕНИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Важным условием, активизирующим развитие инвестиционной сферы российской экономики, являются иностранные инвестиции.

Под ***иностранными инвестициями*** понимаются вложения иностранного капитала, а также капитала зарубежных филиалов российских юридических лиц в предприятия и организации на территории России с целью получения прибыли.

Размещая инвестиции за рубежом, иностранные инвесторы руководствуются различными целями и мотивами: поиск рынков сбыта; получение дополнительных, дешевых источников сырья и дешевой и квалифицированной рабочей силы; снижение издержек производства и реализации продукции за счет использования местных преимуществ; наличие природных ресурсов; стратегическое положение страны. Однако конечной целью вложения иностранного капитала является получение более высокой прибыли.

Критерием привлекательности национальной экономики для иностранных инвесторов выступает уровень риска предпринимательской деятельности.

По итогам 2008 г. совокупный объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России составил 264,6 млрд долл., или инвестиции приросли по сравнению с 2007 г. на 19,9%. При этом прямые инвестиции составили 122,4 млрд долл., или приросли на 18,7%, портфельные инвестиции — 5,6 млрд долл., или сократились на 16,4%, и прочие инвестиции — 136,6 млрд долл., или приросли на 23,3%.

Объем иностранных инвестиций в экономику России в 2000–2007 гг. увеличился с 10,9 млрд до 120,9 млрд долл. США. В течение указанного периода в большинстве случаев иностранные инвестиции в национальной экономике росли быстрее, чем российские инвестиции (табл. 47.1).

Однако 2008 г. стал первым после дефолта 1998 г., когда совокупный объем иностранных инвестиций и их типы — прямые, портфельные и пр. — сократились. В 2008 г. в экономику России поступило 103,8 млрд долл. США иностранных инвестиций, или на 14,2% меньше, чем в 2007 г., в том числе объем прямых инвестиций сократился на 2,8%, объем портфельных инвестиций составил 33,7% от уровня 2007 г., объем прочих инвестиций сократился на 15,3% к уровню 2007 г.

В 2009 г., по оценке, объем иностранных инвестиций составил 81,9 млрд долл., или сократился на 21,0%.

При этом большую часть поступивших иностранных инвестиций в Россию составляют «прочие инвестиции», представляющие прочие торговые кредиты, а также кредиты иностранных государств под гарантии Правительства РФ и др. Доля прочих инвестиций составляет более 70% от общего объема иностранных инвестиций.

Основными странами-инвесторами, осуществившими значительные объемы накопленных инвестиции в экономику России, являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, Великобритания, Германия, Ирландия, Франция, США, Виргинские острова (Британия) и Япония. На долю этих стран приходится 85,5% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, в том числе на долю прямых — 82,9%, на долю портфельных — 93,7 и на долю прочих инвестиций — 87,4% от их общего объема.

Таблица 47.1

Объемы и структура привлеченных иностранных инвестиций в экономику России (с учетом рублевой части инвестиций)

Годы	Всего, млн долл.	Прямые		Портфельные		Прочие	
		млн долл.	в %	млн долл.	в %	млн долл.	в %
1999	9560	4260	44,6	31	0,3	5269	55,1
2000	10 958	4429	40,4	145	1,3	6384	58,3
2001	14 258	3980	27,9	451	3,2	9827	68,9
2002	19 780	4002	20,2	472	2,4	15 306	77,4
2003	29 699	6781	22,8	401	1,4	22 517	75,8
2004	40 509	9420	22,3	333	0,8	30 756	75,9
2005	53 651	13 072	24,4	453	0,8	40 126	74,8
2006	55 109	13 678	24,8	3182	5,8	38 249	69,4
2007	120 941	27 797	23,0	4194	3,5	88 950	73,5
2008	103 769	27 027	26,0	1415	1,4	75 327	72,6

В структуре совокупных накопленных иностранных инвестиций по странам сложились следующие тенденции движения иностранного капитала. За 2000–2008 гг. сократился удельный вес накопленных иностранных инвестиций Германии, США, Франции и увеличился удельный вес Кипра, Нидерландов, Люксембурга, Великобритании. Сформировалась тенденция притока иностранных инвестиций в российскую экономику из стран, не являющихся ведущими мировыми экспортерами капитала, например, Кипра, Нидерландов, Люксембурга и Виргинских островов (Британия). Так, если в 2000 г. на долю США, Германии, Великобритании приходи-

лось 56% накопленных иностранных инвестиций, а на долю Кипра, Нидерландов и Люксембурга — 4,3%, то в 2008 г. 21,5 и 52% соответственно.

Большая часть стран — основных партнеров России являются либо офшорными зонами в целом, либо имеют в своем составе территории с льготным режимом осуществления бизнеса для зарубежных компаний-инвесторов. Таким образом, значительная часть иностранных инвестиций, поступающих в Россию, является реинвестированным капиталом российских организаций, имеющих дочерние компании в данных государствах.

Иностранные инвестиции в России имеют страновую специфику. Так, большая часть средств, поступивших из Великобритании, Кипра, Германии, пришлась на оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; инвестиций из Нидерландов и Кипра — в добычу топливно-энергетических ископаемых; инвестиций из Германии, Великобритании и Франции — в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий.

Наиболее привлекательными для иностранных инвестиций в России являются следующие виды экономической деятельности: обрабатывающие производства; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; добыча полезных ископаемых, в особенности топливно-энергетических. При этом около половины иностранных инвестиций, поступивших в обрабатывающие производства, приходилось на металлургическое производство и производство готовых металлических изделий.

Таким образом, основная часть иностранных инвестиций в российскую экономику направляется в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых, в производство промежуточной продукции, операции с недвижимостью, в производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака. Незначительными являются иностранные инвестиции в машиностроительный комплекс, здравоохранение, образование, науку и инновации.

В значительной мере это вызвано различиями в уровне рентабельности видов экономической деятельности и отраслей промышленности. Наиболее высокий уровень рентабельности присущ экспортоориентированным отраслям. Учитывая мультипликативный эффект экспортоориентированных отраслей в развитии инвестиционной сферы российской экономики, следует признать определенную зависимость активизации инвестиционной деятельности от этих отраслей.

Поэтому можно считать, что видовая структура иностранных инвестиций закрепляет сырьевую направленность российской экономики.

Происходят изменения и в региональной структуре иностранных инвестиций. Основной объем инвестиций приходится на г. Москву, Московскую, Сахалинскую области и г. Санкт-Петербург — 57,6% от их общего объема. В итоге основная часть иностранных инвестиций сосредоточена в небольшом числе регионов и не способствует выравниванию их социально-экономического развития.

Изменения в объемах и структуре иностранных инвестиций предопределялись следующими факторами:

- мировым финансовым и экономическим кризисом;
- значительным дефицитом накоплений в экономиках ведущих стран — мировых экспортеров капитала;
- существенным снижением доходности инвестиций в основных секторах экономики стран — экспортеров капитала и экономики России как страны-реципиента в условиях мирового экономического кризиса;
- высокие инвестиционные риски для иностранных инвесторов;
- недостаточная привлекательность российского фондового рынка, обусловленная его слабым развитием и зависимостью от состояния мировой экономики и конъюнктуры мировых фондовых рынков;
- слабая привлекательность и «непрозрачность» для иностранных инвесторов инновационных и инвестиционных проектов развития отраслей национальной экономики.

47.2. ОСНОВНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В соответствии с российским законодательством иностранным инвесторам предоставляется национальный режим с изъятиями, т.е. режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется отечественным инвесторам. Кроме того, в соответствии с международными договорами Российской Федерации иностранному инвестору может быть предоставлен режим наибольшего благоприятствования.

Изъятия могут иметь стимулирующий, запретительный и ограничительный характер и устанавливаются федеральными законами.

Изъятия стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов могут быть установлены в интересах социально-экономического развития России.

Изъятия ограничительного и запретительного характера для иностранных инвесторов устанавливаются только в той мере, в какой это

необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Изъятия ограничительного характера допускают возможность привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику с определенными условиями, которые ограничивают их присутствие в экономике принимающей страны.

Изъятия запретительного характера не допускают привлечение иностранных инвестиций в национальную экономику.

Хозяйствующим субъектам с участием иностранного капитала разрешается заниматься всеми видами деятельности и осуществлять инвестиции в любых формах, кроме форм, запрещенных федеральными законами.

Меры государственного регулирования получают свое выражение также в предоставлении государственных гарантий иностранному инвестору.

Иностранным инвесторам предоставляются такие гарантии, как полная и безусловная защита прав и интересов, гарантии на инвестиции и условия осуществления предпринимательской деятельности на территории России, использование на территории России и перевод за ее пределы доходов, прибыли и других полученных денежных доходов после уплаты налогов и сборов.

Иностранный инвестор имеет также право приобретать акции и другие ценные бумаги, участвовать в приватизации объектов государственной и муниципальной собственности, приобретать земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество в соответствии с действующим законодательством.

Российским законодательством предусматривается стабильность условий хозяйственной деятельности для иностранного инвестора, гарантии от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации.

Установлено, что иностранные инвестиции не подлежат национализации и не могут быть подвергнуты реквизиции или конфискации, кроме как в исключительных, предусмотренных законодательными актами случаях, когда эти меры принимаются в общественных интересах. В случаях национализации или реквизиции иностранному инвестору выплачивается быстрая, адекватная и эффективная компенсация.

Спор иностранного инвестора, возникший в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории России, разрешается в соответствии с международными договорами Российской Федерации и федеральными законами в суде или в арбитражном суде, либо в международном арбитраже (третейском суде).

Государственное регулирование осуществляется на основе ***системы нормативно-правовых актов***, регламентирующих деятельность инвестиционной сферы. Она включает: основополагающие национальные законодательные акты, регламентирующие международное инвестиционное сотрудничество; международные договоры о поощрении и взаимной защите капиталовложений; международные договоры об избежании двойного налогообложения доходов и имущества.

В настоящее время в основном создана система нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную сферу. В их числе Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Закон направлен на создание благоприятного инвестиционного климата, привлечение иностранных инвестиций, обеспечение стабильности условий деятельности иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями. В этой связи Закон предусматривает, что в случае принятия новых законодательных актов или внесения в действующие законодательные акты изменений, ухудшающих условия реализации и технико-экономические показатели инвестиционных проектов, иностранным инвесторам предоставляется право не применять указанные законодательные акты в течение срока окупаемости инвестиционных проектов, но не более 7 лет со дня начала их финансирования. По особо крупным инвестиционным проектам (не менее 1 млрд руб. и сроком окупаемости более 7 лет) предусмотрена возможность индивидуального определения срока действия «дедушкиной оговорки».

Установлены исключения из сферы действия закона. Так, действие закона не распространяется на отношения, связанные с вложениями иностранного капитала в банки и другие кредитные организации, страховые и некоммерческие организации.

Другим направлением осуществления и развития государственного регулирования является ***заключение международных соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений***. Соглашения, как правило, строятся по одной схеме: преамбула, определения, положения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, возмещении ущерба, об экспроприации, о переводе платежей в связи с капиталовложениями, о суброгации, разрешении споров, заключительные положения.

Большинство соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений предусматривает, что допуск иностранных инвесторов осуществляется в соответствии с законодательством принимающей стороны. Это дает возможность ограничивать или запрещать иностранные инвестиции в отдельных отраслях, производствах, видах деятельности и территориях.

Следующим направлением развития государственного регулирования иностранных инвестиций является ***заключение международных***

договоров об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, в которых содержатся положения, касающиеся налогообложения и сборов, устанавливаются дополнительные правила и нормы по сравнению с действующим национальным налоговым законодательством.

Соглашения гарантируют недопущение налоговой дискриминации, регулируют процедуры рассмотрения обращений и заявлений плательщиков и разрешение споров, обмен информацией между компетентными органами по поводу устранения двойного налогообложения в отношении доходов и имущества.

С целью привлечения иностранных инвестиций в экономике России реализован ряд мер по снижению налогового бремени. Возможность предоставления льгот для предприятий с иностранными инвестициями предусмотрена Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Однако Закон устанавливает лишь рамочные условия для введения льгот актами налогового и таможенного законодательства.

Освобождаются от уплаты налога на добааленную стоимость (НДС):

- товары (за исключением подакцизных), предназначенные для включения в состав основных производственных фондов, ввозимые иностранным инвестором в качестве вклада в уставный (складочный) капитал организаций (предприятий) с иностранными инвестициями;
- товары (за исключением подакцизных), ввозимые в счет погашения государственных кредитов, предоставленных и предоставляемых иностранным государствам, Союзом ССР и Российской Федерацией;
- импортное технологическое оборудование (в том числе комплектующие и запасные части к нему), аналоги которого не производятся в России.

С 1 января 2009 г. снижена ставка налогообложения прибыли предприятий и организаций с 24 до 20%. Освобождаются от взимания налогов, сборов, акцизов и иных обязательных платежей (кроме налога на прибыль и платежей за пользование недрами) участники соглашения о разделе продукции, которое заменяется разделом продукции.

Следующая льгота, которая предоставляется иностранным инвесторам,— освобождение от уплаты таможенной пошлины.

От обложения таможенными пошлинами освобождаются:

- товары, ввозимые на таможенную территорию России в качестве вклада иностранного учредителя в уставный (складочный) капитал при условии, что товары: не являются подакцизными; относятся к основным производственным фондам; ввозятся в

сроки, установленные учредительными документами для формирования уставного (складочного) капитала;

- товары, ввозимые на таможенную территорию России и (или) вывозимые с этой территории в качестве безвозмездной помощи и (или) на благотворительные цели по линии государств, правительств, международных организаций, включая оказание технического содействия.

Кроме того, от уплаты таможенной пошлины освобождаются ряд поставок оборудования в счет кредитов и контрактов.

Большое значение для привлечения иностранных инвестиций имеет благоприятный инвестиционный климат на уровне регионов. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» установил возможность субъектам Федерации в рамках своей компетенции предоставлять льготы, гарантии, осуществлять финансирование и оказывать другие виды поддержки иностранным инвесторам. Поэтому меры по стимулированию притока иностранных инвестиций осуществляются и регионами. Как правило, субъекты Федерации предоставляют иностранным инвесторам льготы по налогу на прибыль в части зачисляемой в бюджет субъекта, налогу на имущество и земельному налогу.

Повышение инвестиционной активности за счет привлечения иностранных инвестиций является важным условием улучшения динамики основных макроэкономических показателей социально-экономического развития национальной экономики и обеспечения стабильного динамичного экономического роста, выхода национальной экономики из состояния экономического кризиса.

47.3. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В результате вступления в действие Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» начался новый этап создания и развития особых экономических зон в национальной экономике.

В соответствии с Законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» особая экономическая зона (ОЭЗ) — определяемая Правительством РФ часть территории Российской Федерации, на которой действует режим осуществления предпринимательской деятельности.

Особые экономические зоны создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры.

ОЭЗ должны стать инструментом новой модели экономического роста национальной экономики, основу которой будут составлять

инновации, новые технологии, наукоемкое производство, развитие машиностроения. Это инструмент формирования инновационного пути развития как основы экономического роста национальной экономики.

На территории России создаются ОЭЗ следующих типов: промышленно-производственные (ППЗ), технико-внедренческие (ТВЗ), туристско-рекреационные (ТРЗ) и ОЭЗ портового типа.

Промышленно-производственные ОЭЗ создаются на участках территории, площадь которых составляет не более 20 кв. км. На территории зоны не допускается добыча полезных ископаемых и металлургическое производство; переработка полезных ископаемых и переработка лома черных и цветных металлов; производство и переработка подакцизных товаров (исключение составляют легковые автомобили и мотоциклы).

По соглашению о ведении промышленно-производственной деятельности резидент ОЭЗ обязан осуществить капитальные вложения в рублях в сумме, эквивалентной не менее 10 млн евро.

Технико-внедренческие ОЭЗ создаются не более чем на двух участках территории, общая площадь которых составляет не более 2 кв. км, на которых резиденты вправе осуществлять деятельность по созданию и реализации научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготоваление, испытание и реализацию опытных партий, а также по созданию программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем.

Туристско-рекреационная зона — вид ОЭЗ, создаваемой для развития и оказания услуг в сфере туризма. Целями создания таких зон являются: повышение конкурентоспособности туристской деятельности, развитие лечебно-оздоровительных организаций, деятельность по организации лечения и профилактике заболеваний. В туристско-рекреационных зонах может осуществляться разработка месторождений минеральных вод, лечебных грязей и других природных лечебных ресурсов.

Установлено, что туристско-рекреационные ОЭЗ создаются на участках территории, определяемых Правительством РФ по согласованию с органами исполнительной власти субъектов Федерации и органами местного самоуправления.

Туристско-рекреационные зоны имеют отличия от ОЭЗ другого типа: они могут создаваться на одном или нескольких участках территории муниципальных образований; на момент их создания на них могут располагаться земельные участки, находящиеся в пользовании граждан и юридических лиц; в туристско-рекреационных зонах могут быть расположены объекты инфраструктуры, жилого фонда и

иные объекты, находящиеся в различных формах собственности, включая частную; земельные участки могут относиться к землям особо охраняемых территорий.

Создание туристско-рекреационных зон способствует появлению конкурентоспособного туристского продукта, переводу индустрии отдыха и путешествий на инновационный путь развития.

Федеральным законом от 30 октября 2007 г. № 240-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации» установлена возможность создания на территории России портовых особых экономических зон.

Целью создания портовых ОЭЗ является стимулирование развития портового хозяйства и портовых услуг, конкурентоспособных по отношению к зарубежным аналогам.

Портовые ОЭЗ создаются на территориях существующих морских и речных портов, открытых для международного сообщения и захода иностранных судов, территориях аэропортов, открытых для приема и отправки воздушных судов, выполняющих международные перевозки, а также на территориях, предназначенных для строительства, реконструкции и эксплуатации морского и речного порта, аэропорта.

В связи с длительным периодом окупаемости портового хозяйства, высокой стоимостью основных фондов, используемых в портовом хозяйстве, и необходимостью неизменности правового режима в течение длительного периода времени портовые ОЭЗ создаются на 49 лет.

После принятия Закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» на территории России были образованы 16 особых экономических зон:

- четыре технико-внедренческие зоны: в Дубне (Московская область), развитие ядерно-физических технологий; в Москве (Зеленоград) — микроэлектроника; в Санкт-Петербурге — научные исследования и производство продукции в сфере информационных технологий и аналитического приборостроения; в Томске — создание новых материалов;
- две промышленно-производственные зоны: в Липецкой области — производство бытовых приборов, бытовой электротехники и мебели и в Елабуге (Татарстан) — производство автокомпонентов и высокотехнологичной продукции нефтехимии, совместно с *General Motors*, *Toyota*, *Caterpillar* и др.;
- семь туристско-рекреационных зон: в Краснодарском крае, Ставропольском крае, Иркутской области, Республике Бурятия, Республике Алтай, Алтайском крае, Калининградской области;

- три ОЭЗ портового типа: в Хабаровском крае (морской порт в г. Советская гавань), Красноярском крае (аэропорт г. Красноярска) и Ульяновской области (аэропорт г. Ульяновска).

По состоянию на конец 2008 г. объем иностранных инвестиций в ОЭЗ, учредителями которых являются иностранные компании, составил 1062,1 млн руб., в том числе в ОЭЗ ТВТ «Дубна», «Санкт-Петербург», «Томск» — 84,1 млн руб., а в ОЭЗ ППТ «Елабуга» и «Липецк» — 978 млн руб.

Планируемый объем иностранных инвестиций в период действия заключенных соглашений с резидентами ОЭЗ составит в ОЭЗ ППТ — 23,3 млрд руб. (страны-инвесторы: Япония, Дания, Германия, Франция, Италия, Бельгия), а в ОЭЗ ТВТ — 4,1 млрд руб. (страны-инвесторы: Тайвань, Корея, Австралия, Германия, США, Сингапур).

На территории указанных зон действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности — режим свободной таможенной зоны. В соответствии с этим режимом иностранные товары, которые размещаются и используются в пределах территории ОЭЗ, освобождаются от уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость.

К российским товарам, размещаемым и используемым на территории ОЭЗ, применяется таможенный режим экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин.

Налог на добавленную стоимость и акцизы не уплачиваются при перемещении российских товаров в другую особую экономическую зону.

Указанными льготами резиденты ОЭЗ могут пользоваться в течение всего срока существования последних, даже в случае изменения налогового законодательства, за исключением той его части, которая касается налогообложения подакцизных товаров.

Кроме того, льготный режим налогообложения резидентов особых экономических зон предусматривает:

- применение пониженной ставки единого социального налога — 14% при налоговой базе на физическое лицо до 280 тыс. руб.;
- применение ускоренной амортизации в отношении собственных основных средств, с использованием повышающего коэффициента, но не более 3;
- возможность учитывать в целях налогообложения прибыли расходы на НИОКР (в том числе и не давшие положительного результата) в том налоговом периоде, в котором они осуществлены, без всяких ограничений. Данная льгота имеет большое стимулирующее значение для инвестирования в технико-внедренческую деятельность;
- возможность переноса сумм убытков, полученных в предыдущем налоговом отчетном периоде, на последующие налоговые периоды без ограничений;

- освобождение от уплаты налога на имущество в течение 5 лет с момента постановки на учет этого имущества, а также земельного налога на тот же срок с момента возникновения права собственности на земельный участок, который предоставлен резиденту ОЭЗ.

Предусмотренные меры стимулирования привлекательны для потенциальных инвесторов и регионов.

Важным направлением привлечения иностранных инвестиций является режим *«промышленной сборки»*. Подписано 24 соглашения с иностранными автопроизводителями в рамках механизма промышленной сборки, среди которых: «Фольксваген», «Дженерал моторс», «Тойота», «Форд», «Хёндай», «Киа» и др. Общий объем инвестиций в рамках соглашений по промышленной сборке составил порядка 5,5 млрд долл. США.

Кроме того, подписано порядка 29 соглашений с ведущими иностранными производителями автокомпонентов. Объем иностранных инвестиций на период действия соглашений составит около 659,6 млн долл. США.

Заключенные и готовящиеся инвестиционные соглашения с крупнейшими автомобильными производителями позволят создать в России конкурентный рынок не только готовой продукции, но и современный рынок автокомпонентов.

Выводы

1. В 2000–2007 гг. приток иностранных инвестиций в экономику России характеризуется значительным увеличением их объемов и динамики. Однако в 2008–2009 гг. приток иностранных инвестиций в связи с мировым экономическим кризисом сократился.

2. Объемы, типы и объекты вложений иностранных инвестиций в России в основном не соответствуют ее национальным интересам и целям социально-экономического развития России.

3. Недостаточно эффективной является структура иностранных инвестиций по их типам, видам экономической деятельности и регионам.

4. Основная доля иностранных инвестиций приходится на добывающий сектор экономики и отрасли, производящие промежуточную продукцию, что закрепляет сырьевую направленность экономики России.

5. Требуется создание специальных условий для привлечения прямых иностранных инвестиций в инновационный сектор как предпосылку перехода на новый тип экономического роста.

Термины и понятия

Иностранные инвестиции
Иностранный инвестор
Прямые иностранные инвестиции
Портфельные иностранные инвестиции
Прочие иностранные инвестиции
Особая экономическая зона

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение иностранных инвестиций.
2. Какова типовая структура иностранных инвестиций?
3. Какие федеральные законы регламентируют международное инвестиционное сотрудничество?
4. Какие факторы определяют динамику и структуру иностранных инвестиций?
5. Какие льготы предоставляются иностранным инвесторам?

Глава 48 ВАЛЮТНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

48.1. СОСТОЯНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА И ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ СТРАНЫ

Все статьи платежного баланса разбиваются на две группы: счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. *Счет текущих операций* (баланс по текущим операциям) включает доходы от экспорта и расходы по импорту товаров и услуг, доходы и расходы по инвестициям и переводы заработной платы, полученной в России, и наоборот, а также текущие трансферты (переводы). В связи с ростом позиций иностранного капитала увеличиваются переводы за рубеж доходов на иностранные инвестиции. В 2006 г. они составили около 53 млрд долл., в то время как доходы России от иностранных инвестиций около 23 млрд долл. В последующие годы динамика этих операций возрастала. В 2008 г. эти цифры уже составили свыше 90,2 млрд и почти 55,2 млрд долл., соответственно. Значительная сумма вывоза доходов на капитал, вложенный иностранными инвесторами (в том числе российского происхождения), свидетельствует о высокой прибыльности предприятий с иностранными инвестициями. Иногда сальдо баланса по текущим операциям называют сальдо платежного баланса.

В *счет операций с капиталом и финансовыми инструментами* входят счет операций с капиталом, финансовый счет, характеризующий ввоз и вывоз инвестиций. Заключительную часть платежного баланса составляет оценка активов и обязательств страны.

В последние годы платежный баланс России находится в хорошем состоянии. Прежде всего он характеризуется значительным положительным сальдо по текущим операциям. В 2005 г. оно достигло почти 84 млрд долл., а в 2008 г. уже 102 млрд долл. Особенно значительную величину составляет сальдо по торговле товарами, что было связано в эти годы с возросшими ценами на наши основные экспортные товары — нефть и газ. Однако по торговле услугами баланс был сведен с дефицитом порядка 15 млрд долл., что во многом объясняется растущими расходами российских граждан на иностранный туризм.

В отличие от сальдо по текущим операциям сальдо баланса операций с капиталом и финансовыми инструментами в 2008 г. отрицательное — почти 90 млрд долл., причем в основном за счет финансового счета. Отрицательным является баланс по движению капитала. Это означает, что вывозится капитала из России больше, чем ввозит-

ся. Характерно, что такая ситуация складывается по основным видам инвестиций. Исключение составили прямые иностранные инвестиции, которых ввозится в страну больше, чем российскими инвесторами за рубеж. Зато по портфельным и прочим инвестициям средств вывозится заметно больше, хотя в этой части существует зависимость от колебаний мировой конъюнктуры.

Активы России по платежному балансу складываются в основном за счет разного рода задолженности иностранцев, в том числе просроченной задолженности, задолженности по товарным поставкам на основании международных соглашений, своевременно неполученной экспортной выручки, непоступивших товаров и услуг в счет переводов денежных средств по импортным контактам и др. Кроме того, к активам относятся торговые кредиты, ссуды и займы. Непосредственно активами являются наличная иностранная валюта и остатки на российских текущих счетах и депозиты за рубежом. Обязательства России состоят из привлеченных ссуд займов и остатков на текущих счетах и депозитов в России, принадлежащих иностранцам. Значительно возросли в период 2005–2007 гг. поступления в резервные активы. Рост резервов объясняется стремлением правительства иметь средства на оплату внешних долгов и других необходимых расходов на случай изменения мировой конъюнктуры, поступлений от экспорта (как это случилось в 2008 г.) и других условий.

Ни у кого не вызывает сомнения целесообразность создания такого резервного фонда. Однако его размеры и в особенности формы вызывают немало дискуссий. Основная часть золотовалютных резервов России держится в ликвидных ценных бумагах американского казначейства. Доходы по этим бумагам составляют всего 0,5–1,0% в год. Вопросы размеров международных резервов после 2008 г., когда произошло существенное расходование резервов на поддержание экономики, перестали остро волновать экспертов. Однако валюта и формы их «хранения» на фоне растущей ненадежности традиционных инструментов, продемонстрированных прежде всего американской финансовой системой, оказались в центре не только отечественной, но и международной дискуссии. Вероятно, в ближайшие годы в этой области произойдут изменения.

48.2. ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Валютное регулирование является составной частью внешнеэкономического регулирования. Целью валютного регулирования является поддержание оптимального для страны валютного курса и определение режима обмена национальной валюты на иностранную и вывоза валютных средств из страны. Конкретная валютная политика

зависит от состояния экономики и платежного баланса и направлена на решение как текущих, так и стратегических задач.

Основными инструментами валютного регулирования являются:

1) установление порядка осуществления валютных операций;

2) определение порядка установления валютного курса (фиксированного, рыночного, плавающего и т.д.);

3) регулирование рыночного валютного курса с помощью валютных интервенций и другими способами;

4) установление режима обратимости валюты.

В соответствии с Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле», утвержденным в декабре 2003 г., органами валютного регулирования являются Центральный банк Российской Федерации и Правительство Российской Федерации.

Согласно Федеральному закону валютные операции между резидентами, которыми, как правило, являются физические лица — граждане Российской Федерации и юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, в том числе полностью или частично принадлежащие иностранным гражданам, и нерезидентами, к которым относятся остальные участники этих операций, осуществляются без ограничений. Это фактически означает свободную конвертируемость рубля по текущим операциям.

Исключение составляют расчеты и переводы между резидентами и нерезидентами при условии предоставления нерезидентам отсрочки платежа на срок более 3 лет и операций по вывозу капитала. При экспорте на условиях отсрочки платежа машин и оборудования порядок осуществления операций устанавливается Правительством РФ и предусматривает резервирование суммы до 50% стоимости сделки до исполнения нерезидентом своих обязательств.

Правительством РФ также устанавливается порядок расчетов и переводов при приобретении резидентами у нерезидентов долей, вкладов, паев в имуществе юридических лиц, т.е. операций по вывозу капитала. При осуществлении такого рода операций, а также операций, связанных с предоставлением кредитов и займов Центральный банк Российской Федерации может требовать использования специального счета.

Валютные операции между резидентами запрещены, за исключением расчетов в магазинах беспошлинной торговли, между комиссионерами (агентами, поверенными) и комитентами (принципалами, доверителями), операций по договорам транспортной экспедиции, а также валютных операций между резидентами и российскими уполномоченными банками.

Все валютные операции резидентов осуществляются через уполномоченные банки. Уполномоченными банками являются кредитные организации, созданные в соответствии с законодательством

Российской Федерации и имеющие право на основании лицензий Центрального банка РФ осуществлять банковские операции со средствами в иностранной валюте, а также действующие на территории Российской Федерации в соответствии с лицензиями Центрального банка филиалы кредитных организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, имеющие право осуществлять банковские операции со средствами в иностранной валюте.

Нерезиденты на территории Российской Федерации вправе открывать банковские счета (банковские вклады) в иностранной валюте и валюте Российской Федерации только в уполномоченных банках.

Резиденты открывают без ограничений счета (вклады) в иностранной валюте в банках, расположенных на территории иностранных государств, являющихся членами ОЭСР или Группы разработки мер борьбы по отмыванию денег (ФАТФ).

Открытие счетов резидентов за пределами указанных государств осуществляется в порядке, установленном Центральным банком Российской Федерации, и может предусматривать предварительную регистрацию открываемого счета. Введение ограничений на открытие счетов в странах, не являющихся странами — членами ОЭСР или ФАТФ, направлено на борьбу с «отмыванием» денег, получаемых незаконным путем, и уклонением от налогов. Резиденты обязаны уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии или закрытии счетов (вкладов) за рубежом.

После начала рыночных преобразований в России преобладающим стал плавающий рыночный курс рубля. Уже весной 1991 г., т.е. во время существования СССР, параллельно с фиксированным курсом стал использоваться рыночный курс, формировавшийся на валютных аукционах. С 1 июля 1992 г. введен единый плавающий курс рубля, определявшийся на базе котировок ММВБ.

Внутренний валютный рынок, важнейшей составной частью которого являются валютные биржи, служит механизмом обмена иностранной валюты, полученной из-за рубежа за проданные товары и услуги, в виде доходов на инвестиции, процентов по предоставленным займам и др., на национальную валюту и, наоборот, обмена (покупки) иностранной валюты для импорта товаров и услуг, оплаты доходов на инвестиции процентов по полученным займам и кредитам, предоставление займов и кредитов и др.

Валютными биржами являются юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, один из видов деятельности которых — организация биржевых торгов иностранной валютой в порядке и на условиях, установленных Центральным банком Российской Федерации.

В настоящее время в России 8 валютных бирж. Большая часть операций приходится на ММВБ — крупнейшую универсальную биржу в России, открытую в 1992 г. Следует отметить, что на ММВБ приходится 98% российского и 70% мирового оборота торгов акциями и АДР российских компаний.

Курс рубля на биржах и курсы иностранных валют устанаалываются в зависимости от спроса и предложения на них. *Купля-продажа иностранной валюты и чеков* (включая дорожные чеки), номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, в Российской Федерации производится, в том числе на валютных биржах, только через уполномоченные банки.

Вследствие резкого ухудшения экономического положения в стране, падения доходов от экспорта после введения рыночного курса в 1992 г. он стал быстро падать. Лишь в середине 1990-х гг. курс несколько стабилизировался. В целях его дальнейшей стабилизации был введен валютный коридор, в границах которого Центробанк стремился поддерживать курс рубля. Однако в 1998 г. ситуация резко изменилась. Накопление огромной внутренней (связанной в основном с государственными краткосрочными обязательствами — ГКО) и внешней задолженности в сочетании с падением мировых цен на нефть и газ привело к финансовому кризису и дефолту, т.е. к отказу государства от выплаты той задолженности, по которой наступили сроки погашения, и процентов на остальную задолженность. В этих условиях вновь началось резкое падение курса рубля, которое действия Центробанка не могли предотвратить. Лишь после улучшения экономического положения, роста цен на нефть, газ, металлы и соответственно доходов от экспорта курс рубля постепенно начал расти.

Регулирование курса рубля, которое является важнейшим элементом валютной политики, может быть направлено на его повышение или понижение. Для этого Центральный банк Российской Федерации осуществляет *валютные интервенции*, т.е. продает с целью увеличения предложения валюты или покупает валюту для уменьшения ее предложения, и другие меры.

Снижение валютного курса является фактором повышения конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках, поскольку они для иностранных покупателей относительно дешевеют, и сдерживания импорта, так как иностранные товары при продаже на внутреннем рынке становятся дороже. Повышение курса влияет на экспорт и импорт товаров в противоположных направлениях, т.е. сдерживает экспорт и стимулирует импорт.

Снижение курса валюты может быть весьма эффективным средством ограничения импорта и выступать в качестве альтернативного способа его сдерживания по отношению к таможенно-тарифному и нетарифному регулированию.

Эффект от снижения курса рубля в области сокращения импорта может быть весьма существенным. К примеру, курс рубля по отношению к доллару после дефолта 1998 г. за 2–3 месяца снизился в 4 раза. Низкий курс стал эффективным барьером для иностранных товаров. Отечественные производители получили большую возможность поставлять свои товары на внутренний рынок, что способствовало росту производства во многих отраслях, в том числе в легкой и пищевой промышленности. Этот эффект был достигнут несмотря на то, что произошло снижение реальных доходов населения, вызванное падением курса рубля (реальные доходы населения даже в 2002 г. не вернулись к уровню 1997 г., т.е. до финансового кризиса).

Снижение курса валюты, как правило, должно способствовать росту экспорта. Однако существенного роста экспорта за счет понижения курса рубля не произошло и не может происходить, так как на сырьевой экспорт этот фактор влияет слабо, а расширить несырьевой экспорт исключительно таким способом невозможно.

Рост курса рубля в 2000-е гг. (до 2008 г.) связан не только с увеличением валютных доходов России в условиях повышения цен на нефть, газ, металлы, но и с политикой Центробанка России. В связи с необходимостью выплаты внешних долгов, особенно в 2002 и 2003 гг., покупка части валюты в резервы осуществлялась в качестве меры, препятствующей обесценению российского имущества. Цель политики в области регулирования курса рубля состоит в нахождении оптимального варианта, который не ущемлял бы интересы экспортеров и способствовал решению внутренних проблем.

Другой задачей валютной политики является создание системы регулирования и контроля за движением валюты в страну и из страны. Поскольку в России с начала рыночных преобразований существует свободная конвертируемость рубля по текущим операциям, то режим валютного регулирования был весьма либеральным.

В связи с принятием в 2003 г. Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле», внесшего изменения и дополнения в Закон «О валютном регулировании и валютном контроле», действовавший с октября 1992 г., был сделан еще один шаг в сторону его либерализации. В частности, был существенно расширен перечень видов переводов неторгового характера, которые относятся к текущим валютным операциям. Резиденты получили право иметь счета в иностранной валюте, что важно для российских компаний, выполняющих работы по договорам международного строительного подряда.

Российские граждане получили право в течение календарного года приобретать ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте, на сумму, не превышающую 75 тыс. долл., поставив об этом

в известность налоговый орган. Внесены и некоторые другие поправки, либерализирующие валютный режим.

Однако представителями крупного бизнеса ставится вопрос о дальнейшей либерализации валютного регулирования в России.

Легко представить, каким благом для России было бы использование средств, уходящих за рубеж, для внутренних капиталовложений. Их существенный рост послужил бы базой для устойчивого роста производства.

Составная часть валютного регулирования — ***валютный контроль***, который призван обеспечить выполнение всеми участниками валютных операций требований валютного законодательства и обязательных нормативных документов. Валютный контроль осуществляется Правительством РФ, органами и агентами валютного контроля.

Органами валютного контроля являются Центробанк России, федеральный орган (федеральные органы), уполномоченный правительством. Сейчас этим органом является Министерство финансов Российской Федерации.

Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки, профессиональные участники на рынке ценных бумаг, в том числе держатели реестра и территориальные органы Министерства финансов Российской Федерации.

Органы и агенты валютного контроля имеют право проводить проверки соблюдения резидентами и нерезидентами валютного законодательства и актов органов валютного регулирования, а также запрашивать и получать документы и информацию, связанную с проведением валютных операций и открытием и ведением счетов.

Органы валютного контроля имеют право выдавать предписания об устранении выявленных нарушений и применять установленные законодательством Российской Федерации меры ответственности за нарушение валютного законодательства и актов органов валютного регулирования.

В целях обеспечения учета и отчетности по валютным операциям Центральный банк Российской Федерации может устанавливать единые правила оформления резидентами в уполномоченных банках паспорта сделки, который должен содержать сведения, необходимые для обеспечения учета и отчетности по валютным операциям между резидентами и использовать для валютного контроля нерезидентами.

Серьезному испытанию система валютного регулирования была подвергнута в 2008 г., когда мировой финансово-экономический кризис повлиял на российскую экономику через несколько внешних шоковых факторов. В июле 2008 г. цены на нефть упали почти в 4 раза (с 96 долл. за баррель *Urals*). Одновременно снизились цены на металлы. К концу 2008 г. сократились возможности внешнего рефинансирования для российских банков, которые в 2000-е гг. уско-

ренными темпами использовали возможности внешних заимствований. Западные банки, испытывавшие даление в сторону сокращения собственных балансов, стремились уменьшить кредитование России, риски в которой возросли. На фоне внешней зависимости не устоял, естественно, чувствительный к колебаниям мировой (прежде всего сырьевой) конъюнктуры фондовый рынок России. В 2008 г. индекс РТС упал на 75%. ЦБ РФ предпринял ряд антикризисных мер, а именно: снизил курс рубля к корзине валют «евро/доллар» почти на 37%, поднял ставку рефинансирования до 12% для предотвращение оттока средств за границу.

С июля 2008 г. до середины марта 2009 г. международные резервы, достигшие почти 595 млрд долл., сократились более чем на $^1/_3$ (210 млрд долл.). ЦБ РФ использовал эти средства для смягчения давления на курс рубля, вызванного оттоком портфельных инвестиций, бегством капитала и платежами в рамках рефинансирования внешнего долга, а также для поддержания производителей в реальном секторе экономики. Эти действия Правительства и ЦБ РФ, эффективность которых оказалась ниже ожидаемой, прежде всего в силу институциональных проблем российской экономики, тем не менее смогли предотвратить панику населения, массовое банкротство предприятий, остановили банковский кризис и стабилизировали финансовую систему.

В 2007–2009 гг. целый ряд антикризисных мер был предпринят правительствами других стран. Таким образом, практика показывает, что, несмотря на высокую степень либерализации валютно-финансовых операций в руках государства остаются важные рычаги регулирования, влияющие на место страны в мировой экономике.

Выводы

1. Результаты внешнеэкономической деятельности страны находят отражение в ее платежном балансе. В последние годы Россия имеет позитивный платежный баланс, прежде всего по текущим операциям. Он складывается главным образом за счет положительного сальдо по торгоале товарами в условиях высоких мировых цен на нефть, газ и другие виды сырья. Баланс операций с капиталом и финансовыми инструментами — отрицательный. Это свидетельствует о том, что из страны капитала вывозится больше, чем ввозится.

2. Положительное сальдо платежного баланса позволяет накапливать золотовалютные резервы страны, которые достигали к 2008 г. почти 595 млрд долл., т.е. значительно превысили импорт вместе с суммами, необходимыми для расчетов по внешней задолженности. По мнению многих экономистов, величина и формы расходования золотовалютных резервов должны быть пересмотрены в сторону повышения безопасности и эффективности.

3. В целях эффективного использования валютных поступлений и воздействия на экспорт и импорт страны проводится валютное регулирование, которое осуществляется путем установления порядка валютных операций, регулирования валютного курса и введения ограничений на некоторые виды валютных операций. В соответствии с Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» валютные операции между резидентами и нерезидентами, за исключением операций, связанных с движением капитала, осуществляются без ограничений. Все валютные операции резидентов проводятся через уполномоченные банки. Нерезиденты вправе открывать банковские счета в иностранной валюте и рублях также только в уполномоченных банках.

4. В настоящее время в России действует рыночный валютный курс, который складывается в процессе купли-продажи валюты на валютных биржах. Целью регулирования валютного курса является воздействие на внешнеэкономическую деятельность. Снижение валютного курса в принципе способствует экспорту и сдерживает импорт.

5. Принятие Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» в 2003 г. стало новым шагом в направлении либерализации валютной деятельности, хотя некоторые ограничения по операциям, связанным с движением капитала, остались.

6. В целях обеспечения соблюдения валютного законодательства осуществляется валютный контроль. В случае обнаружения органами и агентами валютного контроля его нарушений правовых норм принимаются меры, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

7. С 1992 г. Россия стала членом МВФ, МБРР и других финансовых организаций, получив доступ к кредитам.

8. Международные резервы России были использованы в 2008–2009 гг. в значительном объеме (более 200 млрд долл.) для смягчения давления на курс рубля, вызванного оттоком портфельных инвестиций, бегством капитала и платежами в рамках рефинансирования внешнего долга, а также для поддержания производителей в реальном секторе экономики. Действия Правительства и ЦБ РФ, хотя вопрос об их эффективности остается на «повестке дня», смогли предотвратить панику населения, массовое банкротство предприятий, остановили банковский кризис и стабилизировали финансовую систему.

9. Растущее использование международных кредитных ресурсов, а также последовательная либерализация валютно-финансовых операций в России не исключает формирования и укрепления в руках государства важных рычагов регулирования, значение которых возрастает в периоды кризисов и потрясений мировой экономики.

Термины и понятия

Платежный баланс
Баланс по текущим операциям
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами
Золотовалютные резервы
Валютное регулирование
Центральный банк Российской Федерации
Валютный курс
Рыночный валютный курс
Валютные интервенции
Обратимость валюты
Резиденты
Нерезиденты
Уполномоченные банки
Внутренний валютный рынок
Валютные биржи
Паспорт сделки
Валютный контроль
Международный валютный фонд
Международный банк реконструкции и развития
Группа Всемирного банка (Всемирный банк)
Европейский банк реконструкции и развития

Вопросы для самопроверки

1. Чем определяется состояние платежного баланса страны?
2. Для чего нужны золотовалютные запасы?
3. В чем выражается либеральный характер валютного регулирования в России?
4. Какие факторы определяют рыночный валютный курс?
5. Какие способы регулирования валютного курса применяет Центральный банк Российской Федерации?
6. Как повышение или понижение валютного курса влияет на экспорт и импорт страны?
7. В каких целях осуществляется валютный контроль?
8. Какие антикризисные меры в сфере валютного-финасового регулирования были предприняты для смягчения удара, нанесенного экономике мировым финансово-экономическим кризисом 2008 г.?

Глава 49 УЧАСТИЕ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

49.1. ПРОБЛЕМЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

В условиях открытой экономики правительство придерживается курса на дальнейшее открытие внутреннего рынка товаров и услуг, а также на ослабление барьеров в области движения капитала. Этот курс связан со вступлением России в ВТО. Всемирная торговая организация сегодня — важнейший международный институт, вырабатывающий правила международной торговли товарами, услугами и осуществления других форм международных экономических отношений.

ВТО выросла из Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), подписанного в 1947 г. В основе ГАТТ была идея ведения торговли между странами-участницами на принципах режима наибольшего благоприятствования. Это означало, что, несмотря на некоторые исключения из этого режима, предусмотренные в соглашении, торговля между странами — участницами ГАТТ должна была осуществляться на одинаковых условиях, не допускающих дискриминацию отдельных стран. В дальнейшем в рамках ГАТТ были проведены серии переговоров (раунды), которые привели к существенному снижению пошлин и упорядочению нетарифных барьеров.

При создании ВТО в 1994 г., кроме ГАТТ (в редакции 1994 г.), которое стало основным базовым документом организации, были подписаны новые соглашения: Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС), Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС), а также ряд других соглашений об отдельных аспектах регулирования международной торговли и торговле отдельными товарами. Не все соглашения обязательны для подписания членами ВТО.

США и другие развитые страны проводят сейчас через ВТО политику либерализации внешнеэкономических связей, добиваясь снятия барьеров на их пути в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, включая Россию. Однако они не борются за отмену тех ограничений, которые существуют в развитых странах по отношению к товарам из развивающихся стран. Более того, несмотря на существующие договоренности, они резко повышают пошлины на отдельные товары. Так, в марте 2002 г. США существенно повысили пошлины на импорт стали (до 30%) не только из России, не

являющейся членом ВТО, но и из стран — членов ВТО — Японии, стран Евросоюза, Китая, Республики Корея и др., что означает фактическое закрытие американского рынка для экспортеров стали из этих стран.

Такого рода политика развитых стран вызывает противодействие со стороны развивающихся стран. Они не могут отказаться от защиты некоторых новых создаваемых у них отраслей. Это вызывает противоречия в ВТО, часть которых настолько глубоки, что конференция ВТО на уровне министров, проходившая в сентябре 2003 г. в Канкуне (Мексика), была практически сорвана.

Вступление России в ВТО направлено на то, чтобы стать равноправным участником международного экономического сообщества, добиться устранения той дискриминации, которая сохраняется по отношению к российским товарам, способствовать повышению конкурентоспособности российской экономики. Правда, от вступления в ВТО Россия сразу мало что выиграет, так как с большинством участниц ВТО у России есть договоры и соглашения, за основу которых положен режим наибольшего благоприятствования. В соответствии с ним все меры, направленные на снижение торговых барьеров между странами ВТО, автоматически должны распространяться и на их торговлю с Россией. Тем не менее определенные положительные результаты от самого факта вступления для России будут.

Россия должна стать членом ВТО, чтобы с учетом тех противоречий, которые возникают в этой организации, она могла бы отстаивать свою позицию, добиваться решений, в которых она заинтересована.

Готовясь к вступлению в ВТО, Россия пошла по пути либерализации внешнеэкономической политики: существенно ослаблены барьеры в области ВЭС; почти не применяются количественные ограничения импорта; с 1 января 2001 г. снижены таможенные пошлины, и сейчас средний уровень таможенных пошлин хотя и несколько выше, чем в развитых странах, но намного ниже уровня развивающихся стран, составляя около 11% (до 1 января 2001 г. — 13–14%).

В России существует режим свободной конвертируемости рубля.

Вступление России в ВТО не означает, что государство не сможет поддерживать национальных производителей, как на внутреннем, так и на внешнем рынках, используя весь арсенал средств, существующий в мировой практике.

Хотя ВТО и стремится к снижению торговых барьеров, таможенный тариф сохраняет свою роль средства протекционистской политики. Таможенный тариф можно использовать подобным образом при условии соблюдения положений ГАТТ-1994, которое лежит в

основе ВТО, и дополняющих его многосторонних соглашений. В процессе переговоров России со странами, входящими в ВТО, достигнуты договоренности по большей части ставок таможенных пошлин. Их средний уровень составит примерно 8%, т.е. не намного ниже, чем сейчас. Страны, уже осуществившие снижение и связывание своих таможенных тарифов в рамках ГАТТ, следовательно, и Россия имеют возможность периодически пересматривать взятые на себя тарифные обязательства на основе консультаций и новых переговоров с государствами, из которых поступают товары, отрицательно влияющие на их экономику.

Статья XII ГАТТ-1994 позволяет любой стране — члену ВТО ограничивать объемы импорта в целях обеспечения равновесия платежного баланса. Кроме того, можно ограничивать импорт товаров, если он причиняет ущерб любой отрасли национального производства, в которой производятся аналогичные товары. Подобные защитные меры могут быть введены в соответствии со ст. XIX ГАТТ-1994 и Соглашением о защитных мерах ВТО.

Существенное значение имеет и Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах, заключенное в рамках ВТО. Указанное Соглашение в принципе не запрещает применять субсидии. Оно ограничивает и запрещает такие субсидии, которые оказывают неблагоприятное воздействие на торговлю и обеспечивают конкурентные преимущества производителю или экспортеру. Принятый недавно Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», направленный на защиту интересов российских производителей, в полной мере соответствует документам ВТО.

Кроме того, в рамках ВТО имеются и другие возможности защиты национальной экономики. В частности, ст. XVIII ГАТТ разрешает защиту так называемых «зарождающихся» отраслей экономики. Хотя эта статья ГАТТ применялась к развивающимся странам, тем не менее, ряд ее положений в настоящее время может быть применен к ситуациям, складывающимся в некоторых развитых странах и в странах с переходной экономикой. С целью защиты национальных интересов возможно использование и положений Соглашений о технических барьерах в торговле и о применении санитарных и фитосанитарных мер.

В целом положения ГАТТ-1994 и ГАТС позволяют странам — членам ВТО применять достаточно широкий круг мер, которые могут быть направлены на защиту национальных интересов стран.

Казалось бы, вступление России в ВТО на таких условиях не должно нанести ущерб важнейшим отраслям российской экономики. Но в процессе переговоров о вступлении России в ВТО со стороны промышленно развитых стран просматривается стремление за-

ставить Россию еще более снизить внешнеторговые барьеры, особенно в некоторых отраслях. Западные партнеры хотят больше того, на что готова пойти Россия, при этом не стесняясь применять двойной стандарт.

Если между странами, уже являющимися членами ВТО, применяются высокие таможенные пошлины на сельскохозяйственную продукцию, то от России требуют низких пошлин, что может подорвать положение отечественных сельхозпроизводителей. Страны Запада, применяя многомиллиардные субсидии своему сельскому хозяйству, практически отказывают в праве России на субсидирование сельского хозяйства, заставляя ее сохранить такие субсидии на современном крайне низком уровне.

Подписанные соглашения с ЕС об условиях вступления России в ВТО открывают дорогу для нашей страны в эту организацию.

Удалось договориться о пошлинах на некоторые товары. ЕС снял свое требование об отмене пошлин на импорт в Россию самолетов. После некоторого повышения в период кризиса 2008 г. планируется с 2010 г. снижение (как минимум возврат к прежнему уровню) пошлин на импорт автомобилей из Европы. Понизятся пошлины на сельскохозяйственные товары. ЕС даже согласился на квотирование до 2010 г. импорта мяса свинины, говядины и птицы. Останутся высокими пошлины на текстиль, одежду, обувь, мебель, игрушки, а пошлины на технологическое оборудование, необходимое для отечественной промышленности, будут самыми низкими.

В области финансов достигнуто соглашение, позволяющее не допускать для работы на российском рынке прямые филиалы иностранных финансовых организаций, поскольку капиталом филиалов выступает весь капитал материнского банка, у которых он часто превышает капиталы всех российских банков, вместе взятых.

Россия может вступать в ВТО только на условиях, отвечающих ее национальным интересам. Нельзя допустить, чтобы при вступлении в ВТО пострадали национальные производители в перспективных отраслях: авто- и авиастроении, электронике, наукоемких отраслях, химии и фармацевтики, легкой и пищевой промышленности.

Одной из сложных проблем для России при вступлении в ВТО является международная торговля услугами, в которой противоречия между странами проявляются очень остро. Основной документ ВТО в данной области — ГАТС играет существенную роль в регулировании международной торговли услугами. Однако по окончании Уругвайского раунда переговоры по финансовым услугам остались незавершенными.

Вступая в ВТО, страна должна очень глубоко и основательно учитывать обсуждаемые сейчас проблемы, имея в виду, что в сфере услуг, например в банковском и страховом бизнесе, розничной торговле

и др., российский капитал имеет серьезные интересы. Проблема допуска иностранных граждан к российскому рынку услуг — одна из наиболее острых в процессе переговоров со странами ВТО.

В последние годы подготовка в России к вступлению в ВТО идет по линии разработки новых и совершенствования действующих законодательных актов в соответствии с требованиями, зафиксированными в документах ВТО. Изменения вносятся в несоответствующие нормам ВТО российские законы по внешней торговле, таможенному делу и другим направлениям внешнеэкономического регулирования (порядка 40 документов). Для решения части этих вопросов в 2003 г. приняты новый Таможенный кодекс РФ, новые федеральные законы «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О валютном регулировании и валютном контроле». В 2000-е гг. проведена работа по приведению законодательства в области защиты прав интеллектуальной собственности в соответствие с Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Были приняты федеральные законы, которые внесли изменения в действующие законы в соответствии с нормами и правилами ВТО: «О внесении изменений и дополнений в Патентный закон РФ»; «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров"»; «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ "О правовой охране топологии интегральных микросхем"»; «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ "О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных"»; «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ "Об авторском праве и смежных правах"».

Принят Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании». Он призван изменить сложившуюся десятилетиями практику в области технического нормирования путем применения международных стандартов как основы национальных стандартов, перехода на законодательное установление обязательных требований к продукции, сняв эту функцию с государственных стандартов, расширить применение добровольной сертификации, процедур подтверждения соответствия на основе декларации изготовителя.

Сегодня активными сторонниками вступления России в ВТО выступают представители сырьевых экспортных отраслей. Вступление в ВТО, предполагающее ослабление внешнеторговых барьеров в России, им ничем не грозит, но они могут выиграть от облегчения доступа их товаров на мировые рынки.

Совсем по-другому относятся к вступлению в ВТО предприниматели отраслей обрабатывающей промышленности и сферы услуг. Они еще не готовы к конкуренции с иностранными товарами и услугами

без применения различного рода защитных мер. Актуальной проблемой становится разработка и выполнение национальной политики повышения международной конкурентоспособности России.

Начиная с 2010 г. подготовка к вступлению в ВТО приобрела новый характер. Проведя определенную подготовительную работу, Россия перевела переговорный процесс с национального уровня на уровень Таможенного союза (ТС), заработавшего с 1 января 2010 г. в отношении России, Белоруссии и Казахстана на базе ЕврАзЭС. К середине 2011 г. у трех стран появится общая таможенная граница, внутри которой товары будут передвигаться беспошлинно. Это должно упрочить торговлю между странами и сократить расходы средств и времени, связанные с таможенными процедурами. Таможенный союз предполагает также осуществление взаимопоставок всех товаров (в том числе нефти и газа) по внутренним ценам стран-производителей. Теоретически функционирование ТС не противоречит правилам ВТО.

Проблема согласованного вступления в ВТО касается и остальных стран СНГ, с которыми подписан договор о создании зоны свободной торговли. Из стран СНГ, не входящих в ЕврАзЭС, Грузия, Молдавия и Армения, Украина стали членами ВТО. Россия должна определиться в отношении перспектив взаимоотношений со всеми странами СНГ в контексте задач вступления этих стран в ВТО.

49.2. РОССИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Глобализация, ведущая к расширению экономического сотрудничества между всеми странами мира, созданием необходимых условий для чего служит деятельность ВТО, сопровождается также региональной интеграцией, созданием экономических группировок в разных странах мира.

Региональная интеграция, выступая как составная часть процесса глобализации, так как готовит страны-участницы региональных группировок к участию в более широком экономическом сотрудничестве, в то же время в какой-то мере противостоит глобализации, ибо страны-участницы на коллективной основе стремятся противостоять отрицательным последствиям глобализации. В той или иной форме объединяя национальные рынки, участники региональной интеграции создают лучшие условия для развития своей молодой промышленности.

Россия также должна искать пути расширения сотрудничества с интеграционными группировками. Она стала членом довольно широкой организации — Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), в которую входит 21 страна Восточной и

Юго-Восточной Азии, Америки, а также Австралия и Новая Зеландия. Но Россия обращена к региону АТЭС своей малоразвитой частью — Дальним Востоком, и существенных краткосрочных результатов от участия в АТЭС ждать не приходится. Однако роль этой группировки стремительно растет и участие в ней России потребует существенной активизации.

Россия вошла в организацию Черноморского экономического сотрудничества (ЧЭС), членами которой являются ряд стран — бывших республик СССР, а также страны, примыкающие к Черному морю — Турция, Болгария, Румыния и, кроме того, Албания и Греция. Россия выступила с идеей формирования единого энергетического кольца в рамках этой организации.

Россия вошла в Шанхайскую организацию сотрудничества (ШОС), в которую входят также Китай, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан. В экономической области данная организация делает лишь первые шаги, но перспективы у нее очень большие.

Наиболее важное значение для России имеет экономическое сотрудничество с Европейским Союзом (ЕС), на который приходилось около 37% нашего внешнеторгового оборота, а после вступления в мае 2004 г. 10 новых членов, а с 1 января 2007 г. еще двух стран приходится более половины. Основой отношений с ЕС является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, подписанное в 1994 г., которое создает условия для сотрудничества в разных областях. Сегодня, когда в ЕС входит большая часть Европы, встает вопрос о путях дальнейшего развития сотрудничества.

Вопрос о вступлении России в ЕС вообще практически стоять не может — ни со стороны России, ни со стороны Европейского Союза. Председатель Комиссии ЕС Р. Проди говорил: «Считаю, что Россия — это основополагающая составная часть Европы, но сами размеры России в случае ее вступления в ЕС изменили бы природу сообщества, природу Европейского Союза». Продвижение к единому государству, которое весьма непросто происходит сейчас в Европе в силу сохраняющихся различий и моделей развития стран-членов, тогда бы было поставлено под сомнение. С другой стороны, Россия сама не готова к снятию всех барьеров на пути товаров из ЕС и к передаче части своего суверенитета наднациональным органам. Поэтому вопрос о вступлении России в ЕС не может стоять.

Естественно, Россия должна искать пути расширения и углубления сотрудничества с ЕС. Какие здесь возможны варианты?

Еще в Соглашении о партнерстве и сотрудничестве упоминалось о создании зоны свободной торговли России и Европейского Союза. Создание зоны свободной торговли означает взаимную отмену ограничений на пути товаров и услуг. Но если будут сняты все таможенные пошлины и другие ограничения, в том числе количе-

ственные, в отношениях с ЕС, то это будет означать, что товары из Европы потоком пойдут в Россию, что в значительно большей степени, чем вступление в ВТО, отрицательно скажется на состоянии ряда отраслей российского хозяйства. Если же ЕС взаимно отменит ограничения на ввоз товаров из России, то Россия практически ничего от этого не получит, потому что основная часть нашего экспорта в Европу (около 80%) — это энергоресурсы и другое сырье. Они таможенными пошлинами и так не облагаются. Другие же отрасли пока мало конкурентоспособны и не готовы к выходу на внешний рынок.

Другой вариант отношений с ЕС — создание Общего европейского экономического пространства. Эта идея была выдвинута ЕС в 2001 г. На саммите Россия—ЕС в октябре 2001 г. была создана группа высокого уровня (ГВУ) для разработки концепции Общего европейского экономического пространства (ОЕЭП). ГВУ разработала такую концепцию, и она была одобрена на римском саммите Россия—ЕС в ноябре 2003 г. Концепция исходит из того, что серьезный потенциал, имеющийся у России и ЕС для роста взаимной торговли и инвестиций, используется не в полной мере. Существует очевидная необходимость сближения России и ЕС и придания экономическому взаимодействию большей динамичности путем установления стабильности и предсказуемого торгового режима, основанного на общих, гармонизированных или совместных правилах.

В концепции дается такое определение ОЕЭП: «ОЕЭП представляет собой открытый и интегрированный рынок между Россией и ЕС, основанный на общих или совместных правилах и системах регулирования, включая совместную административную практику, обеспечивающую взаимодополняющий эффект развития и использования преимуществ экономики масштаба и, как следствие, обеспечивающий повышение конкурентоспособности обеих Сторон на внешних, более крупных, рынках. Формирование ОЕЭП в соответствии с концепцией будет направлено на устранение препятствий и создание новых возможностей в таких сферах, как трансграничная торговля товарами, трансграничная торговля услугами, учреждение и деятельность компаний, движение капитала, связанные с ОЕЭП аспекты движения физических лиц в соответствующих отраслях экономической деятельности».

В качестве инструментов достижения целей предлагаются: открытие рынка, для чего соответствующие меры должны обеспечить, по мере возможности, постепенное устранение барьеров для торговли и инвестиций между Россией и ЕС; сближение в области регулирования, в частности в области законодательства; облегчение торговли, включая упрощения, стандартизацию и автоматизацию торговых процедур.

Важное значение для развития европейского сотрудничества могло бы иметь более активное внедрение российского капитала в Европу. Транснационализация российского капитала представляется весьма полезной, и можно бы здесь добиться определенных результатов. Вместе с тем в рамках ОЕЭП могут развиваться и другие формы сотрудничества, которые будут полезны для России. В концепции говорится о необходимости усиления кооперации в улучшении и развитии инфраструктурных систем (транспортных, энергетических, телекоммуникационной), а также научно-технического сотрудничества.

Следует отметить, что идет так называемый Энергетический диалог Россия — ЕС, в котором приоритетными вопросами являются интеграция энергетических потоков; проекты в области энергетической инфраструктуры и надежность сетей для транспортировки энергоресурсов; торговля ядерными материалами; сотрудничество в области ядерной энергетики; морская безопасность при транспортировке сырой нефти и нефтепродуктов и др.

Одним из направлений сотрудничества может быть унификация и стандартизация продукции, взаимное признание результатов сертификации, осуществляемой российскими и европейскими организациями, и др.

Правда, России не всегда обязательно вводить стандарты по европейской системе, потому что США имеют в ряде случаев более прогрессивную систему. Но необходимо работать в этом направлении, искать точки соприкосновения для того, чтобы развивать общеевропейское экономическое пространство.

Для изменения структуру нашего экспорта в пользу продукции обрабатывающей промышленности главным направлением сегодня является значительное расширение специализации и кооперации с европейскими партнерами. Если российские машиностроительные компании найдут пути сотрудничества с крупными компаниями Запада и начнут с ними работать вначале как субпоставщики, а потом и на более глубокой основе, то это позволит поставлять детали, комплектующие, а в дальнейшем и готовую продукцию на внешний рынок.

Однако следует отметить, что хотя для Европы сотрудничество с Россией — один из реальных путей укрепления позиций в мире, тем не менее ЕС ведет себя в ряде случаев недостаточно активно. Пока преобладают призывы к стимулированию взаимных контактов, обмену инновациями и технологиями между российскими и европейскими партнерами с целью взаимовыгодного достижения высокого научного уровня. На практике развитие идет медленно.

Сочетание научно-технического и производственного сотрудничества встречается не так часто. Успешным примером в этом плане является международный проект «Северный поток». Проект напря-

мую свяжет единую систему газоснабжения (ЕСГ) России с общеевропейской газовой сетью и обеспечит максимально надежное снабжение газом потребителей Западной Европы. Многие задачи проекта являются уникальными, решения которых можно добиться лишь в рамках международной кооперации. Несмотря на определенные дискуссии, данный проект находит поддержку у руководства стран ЕС.

В других сферах сотрудничество идет не так интенсивно. Так, европейский авиастроительный консорциум «Аэробас» прояляет заинтересованность в привлечении наших конструкторов к созданию новых моделей аэробусов, но пока масштабных практических шагов не наблюдается. В 2009 г. показательным стал срыв сделки *Opel — Magna* — Сбербанк РФ. От нее ожидали формирования новых возможностей интернационализации российского автопрома. Впервые речь шла о реализации системного плана модернизации, предусматривающего развитие современного модульного производства, внедрение новых технологий сборки, расширение базы НИОКР, создание эффективных логистических систем. Опыт неудавшейся сделки показал, что конкуренция в мировом автопроме остается жесткой и принятие решений базируется на очень серьезном анализе мировых рынков, в рамках которого Россия пока больше рассматривается как рынок сбыта.

В целом ситуация в отношениях с ЕС непростая. С одной стороны, ЕС призывает Россию к расширению сотрудничества, с другой стороны, иногда по важным вопросам препятствует дальнейшему включению России в процессы мирового развития. В этих условиях нам надо искать пути развития сотрудничества не только вообще с Европейским Союзом, но и с отдельными странами ЕС.

В условиях нестабильности мировой экономики возрастает необходимость в коренном пересмотре и обновлении концепций взаимодействия не только с региональными, но и с наднациональными организациями в целях развития, кооперирования и предотвращения глобальных негативных явлений. Пока относительно высокая степень взаимодействия достигается в союзах и региональных организациях с ограниченным числом участников (типа ЕС, АТЭС), либо на базе двусторонних договоров. Действующие формы согласования интересов и политики (к примеру, совещания G8, G20) и действия традиционных международных финансовых институтов (*IMF, World Bank, IFC*) не имеют прямых инструментов влияния на финансовую стабилизацию, а также формы и инструменты развития глобальной экономики. Такие инструменты и формы предстоит создать в ближайшие десятилетия с активным участием России.

Глобализация и регионализация, а также наднациональные формы взаимодействия — объективные экономические процессы, учас-

тие в которых может дать России важные положительные результаты, поднять ее экономику и общество на новый уровень.

Выводы

1. В условиях глобализации, перехода к открытой экономике, повышения роли экономических связей между странами появляются новые формы и правила их регулирования на международном уровне, в выработке которых должна участвовать Россия. Сегодня важнейшей организацией, определяющей эти правила, является Всемирная торговая организация (ВТО).

2. В последние годы приняты или скорректированы действующие законы, а также готовятся новые законы, отвечающие требованиям ВТО. Они соответствуют требованиям ВТО и в то же время способствуют совершенствованию внешнеэкономического регулирования в России.

3. Начиная с 2010 г. подготовка к вступлению в ВТО приобрела новый характер. Проведя определенную подготовительную работу, Россия перевела переговорный процесс с национального уровня на уровень Таможенного союза, заработавшего с 1 января 2010 г. в отношении России, Белоруссии и Казахстана. Теоретически функционирование Таможенного союза не противоречит правилам ВТО, при вступлении в которую России следует добиваться согласованного подхода.

4. Наряду с глобализацией во всем мире идут процессы региональной интеграции, которые, с одной стороны, направлены на создание более емких рынков для национальной промышленности стран — участниц группировок, на повышение ее конкурентоспособности, а с другой — на коллективную защиту экономики этих стран от негативных последствий глобализации.

5. Для России стратегически важное значение имеет интеграция в разных формах со странами СНГ, в первую очередь со странами ЕврАзЭС. Необходимым условием вступления России в ВТО является сохранение системы особых отношений в рамках Таможенного союза и других форм сотрудничества. При этом не должно снижаться внимание к участию в других группировках. Россия — член организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Черноморского экономического сотрудничества (ЧЭС), углубляются ее контакты по линии Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Россия пока не в полной мере использует возможности этих организаций, потенциал которых в будущем будет расти.

6. Большую роль во внешнеэкономических связях России играет Европейский Союз, на который приходится более $^1/_2$ российского внешнеторгового товарооборота. Необходимо искать пути расширения и углубления экономических отношений с ЕС.

7. Определенный потенциал развития имеет концепция сотрудничества с ЕС путем создания Общего европейского экономического пространства (ОЕЭП).

8. Сотрудничество России с международными и региональными организациями — важный фактор создания благоприятных условий для деятельности отечественных предпринимателей и развития экономики в целом. В условиях растущей неустойчивости мирового хозяйства оно приобретает новое стабилизирующее значение. Можно полагать, что «настройка» развиваемых международными организациями систем «слежения, контроля и противодействия» негативным явлениям мировой экономики начнет с неизбежностью формироваться с участием всех заинтересованных сторон международного сообщества, полноправным членом и все более активным участником которого является Россия.

Термины и понятия

Всемирная торговая организация (ВТО)
Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)
Режим наибольшего благоприятствования (РНБ)
Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС)
Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)
Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС)
Региональная экономическая интеграция
Европейский Союз (ЕС)
Общее европейское экономическое пространство (ОЕЭП)
Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)
Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС)
Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)

Вопросы для самопроверки

1. Для чего создана Всемирная торговая организация и каков механизм ее функционирования?
2. Каковы причины, по которым Россия хочет вступить в ВТО?
3. Каковы формы защиты национальной экономики в условиях вступления в ВТО?
4. Опишите ход переговорного процесса Россия—ВТО.
5. Почему российское внешнеэкономическое законодательство требовало совершенствования?
6. Каковы позиции разных частей российского бизнеса по поводу вступления в ВТО?
7. Чем вызвано развитие региональной интеграции в условиях глобализации?
8. Чем характеризуется современное состояние экономических отношений России с ЕС?

9. Почему Россия не может стать членом ЕС в современных условиях?
10. Какие проблемы имеются на пути формирования общего европейского экономического пространства?
11. Каковы возможные новые направления сотрудничества с ЕС?
12. Каковы перспективы Таможенного союза (Россия—Белоруссия—Казахстан)? Почему, вступая в ВТО, Россия должна добиваться согласованного подхода?
13. Каковы планы развития ЕврАзЭС?
14. Россия и АТЭС: возможности сотрудничества.

Развал СССР стал одним из крупнейших геополитических событий XX столетия. Прекращение существования Советского Союза кардинальным образом изменило военно-политическую конфигурацию мира, разрушило десятилетиями существовавший в мире баланс сил в рамках биполярной система мироустройства, установившейся после Второй мировой войны.

Разрыв целостного хозяйственно-производственного пространства, прекращение кооперационных связей между предприятиями, научными и производственными объединениями, а также превращение бывших межреспубликанских границ в рамках единой страны в межгосударственные, приведшее к моментальному возникновению многочисленных барьеров на пути взаимных торговых и других экономических связей, — все это повлекло за собой огромные издержки для экономик новых независимых государств.

Противостоять этому Россия и другие бывшие советские республики попытались путем формирования новой системы экономических взаимоотношений в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ), образованного в декабре 1991 г. в результате подписания Беловежских соглашений.

50.1. ОБЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ СНГ

В Беловежских соглашениях были зафиксированы следующие задачи, которые ставит перед собой СНГ:

- содействовать, в меру возможностей, каждой стране-участнице в осуществлении собственной модели экономических реформ и государственного строительства;
- способствовать развитию взаимных отношений во многих областях — как в экономической, так и в социально-политической сферах;
- обеспечивать условия для сохранения сложившихся духовных, гуманитарных и культурных связей.

Все эти положения, а также перечень основных направлений согласованной экономической политики нашли подтверждение в принятом в 1993 г. Уставе СНГ.

Одновременно, еще в период до принятия Устава СНГ, странами Содружества были заключены:

1. Многостороннее Соглашение о принципах таможенной политики (март 1992 г.), которым предусматривались: создание Таможен-

ного союза на общей таможенной территории, отмена всех таможенных налогов и сборов при перемещении товаров между государствами внутри этого союза; согласование общего таможенного тарифа и политики внутреннего налогообложения всех импортных товаров, ввозимых на таможенную территорию союза из третьих стран.

2. Договор об Экономическом союзе стран Содружества (сентябрь 1993 г.), предполагавший создание общего экономического пространства, обеспечение свободного перемещения товаров и услуг, капиталов и рабочей силы.

Вскоре после принятия Устава СНГ к указанным основным документам прибавились:

3. Соглашение о создании зоны свободной торговли стран СНГ (апрель 1994 г.), предусматривавшее отмену тарифных (таможенных) и количественных ограничений во взаимной торговле.

4. Соглашение о Платежном союзе (октябрь 1994 г.), предполагавшее полную, свободную и взаимную конвертируемость национальных валют.

Однако при всей значимости этих документов все они отличались общими недостатками, среди которых в первую очередь следует выделить:

- отсутствие четко прописанного механизма реализации отмеченных выше положений;
- неопределенность взаимных полномочий межгосударственных органов власти и управления и общих органов Содружества в части организации конкретных мероприятий в рамках осуществления согласованных направлений экономической политики.

Кроме того, простой перечень приведенных документов показывает: вопреки теории и международной практике интеграционного развития, предполагающим последовательное восхождение от более низких к более высоким ступеням (этапам) сотрудничества, характерной чертой отношений внутри СНГ стали бессистемные действия, когда попытки перескочить через этапы интеграционного развития чередуются с «откатами» в намечаемых целях. В итоге, несмотря на то что количественно к 1994 г. СНГ включало уже 12 стран-членов из числа 15 бывших союзных республик СССР (за исключением прибалтийских), качество их отношений оставляло желать много лучшего: ни одно из принимавшихся в период 1992–1994 гг. решений фактически так и не было реализовано. В последующие годы ситуация принципиально не улучшилась.

В результате, вопреки многочисленным декларациям о высоких намеченных целях, на сегодняшний день в рамках всего Содружества не создана даже полномасштабная зона свободной торговли, т.е. государства — участники СНГ в целом не вышли даже на начальный этап

интеграционного сотрудничества. Поэтому к настоящему времени, спустя почти 19 лет после образования СНГ, Содружество так и не сложилось как эффективно действующее интеграционное объединение.

Серьезным испытанием для целостности СНГ явился рост разногласий между Россией и Грузией, апогеем которых стали военный конфликт на территории Южной Осетии в августе 2008 г. и последующие события, приведшие в итоге в августе 2009 г. к официальному выходу Грузии из состава Содружества, в результате чего количество его участников сократилось до 11. Не способствовали улучшению интеграционного сотрудничества и такие факторы, как продолжавшийся в течение нескольких лет период охлаждения отношений России с Молдавией и Украиной.

Тем временем на первом этапе развития СНГ характерной чертой его стал острый социально-экономический кризис внутри большинства стран-участниц, вызванный в значительной мере нарушением хозяйственных связей между бывшими республиками СССР (расчеты показывают, что разрыв этих связей обусловил около $^1/_3$ общего экономического спада в странах СНГ), а также попытками ускоренного перевода экономик на рыночные рельсы. Практически все государства, образовавшиеся после распада Советского Союза, охватил масштабный спад производства. Так, падение производимого ВВП в среднем по СНГ за 1991–1995 гг. достигло почти 50%.

В то же время необходимо отметить, что в ряде бывших союзных республик удалось существенно уменьшить темпы спада промышленного производства (Белоруссия, Туркменистан) или даже обеспечить рост объемов произведенной продукции (Узбекистан, с 1995 г. — Белоруссия). Этого удалось добиться благодаря меньшей утрате государственного регулирования социально-экономических процессов, чего не допустили в указанных выше государствах и что одновременно оказалось характерным для большинства других стран СНГ.

Далее, за 1991–1995 гг. в стоимостном выражении уменьшился на 60% товарооборот в рамках СНГ. Одновременно доля взаимной торговли стран — участниц Содружества в общем их товарообороте неуклонно снижалась: с 53% в 1992 г. до 35% в 1995 г. При этом наиболее заметным оказалось снижение товарооборота России с партнерами по СНГ — почти в 5 раз, а доля его в общем объеме российской внешней торговли упала до 21–22% в 1995 г.

За последующий период ситуация на этом направлении только ухудшилась. Так, по данным Межгосударственного статистического комитета СНГ, доля взаимной торговли стран Содружества в общем объеме их внешнеторговых операций в 2006–2009 гг. не превышала 22–23%. Особо негативным моментом здесь является то, что среди всех стран СНГ самой низкой остается аналогичная доля во внешнеторговом обороте России: в 2006–2009 гг. она не превышала 15%.

Последний факт означает, что неоднократно провозглашаемое сотрудничество в рамках СНГ в качестве *важнейшего направления* внешнеполитической деятельности РФ по-прежнему не подкрепляется экономически.

Наконец, с каждым годом все более утрачивается влияние едва ли не главного фактора, который как раз и мог бы способствовать установлению глубоких интеграционных отношений,— реальной взаимодополняемости экономик стран СНГ как бывших составных частей Единого народнохозяйственного комплекса СССР, существовавшей на уровне постоянных кооперационных связей тысяч хозяйствующих субъектов. Ослабление этих связей, переориентация их на партнеров из стран дальнего зарубежья создают новую объективную экономическую реальность, когда экономики государств — участников СНГ уже не взаимно дополняют, а на все большем числе направлений конкурируют друг с другом.

Объективным фактором, «работающим» на разъединение интересов стран СНГ, стало членство некоторых из них во Всемирной торговой организации и, соответственно, нахождение остальных участников Содружества вне рамок этой организации. На начало 2010 г. из 11 стран, остающихся в составе СНГ, членами ВТО являются Армения, Киргизия, Молдавия и Украина.

Из всего изложенного становится понятным, что и о каком-либо политическом союзе на всем пространстве СНГ говорить по-прежнему не приходится.

50.2. ПОПЫТКИ ОРГАНИЗАЦИИ РАЗНОСКОРОСТНОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ВНУТРИ СНГ

С конца 90-х гг. минувшего столетия внутри СНГ получают развитие различные формы интеграционного взаимодействия, знаменующие разноскоростное сближение внутри разных групп бывших союзных республик. Партнеры по СНГ приходят к выводу о желательности ускоренного развития всестороннего взаимного сотрудничества между некоторыми из них — в случае, если не все члены Содружества согласны на одновременное проведение каких-либо масштабных и радикальных шагов в области продвижения интеграции.

К настоящему времени на территории Содружества сложились и реально действуют следующие интеграционные объединения:

1. Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) в составе Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана[1], образованное осенью 2000 г.

---

[1] Узбекистан, находившийся в составе ЕврАзЭС с января 2006 г., объявил о своем выходе из этой организации в конце 2008 г.

2. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана.

3. Союзное государство Белоруссии и России.

4. Кроме того, продолжает (по крайней мере формально) существовать политико-экономическое объединение четырех (до мая 2005 г. — пяти) государств СНГ в составе Грузии[1], Украины, Азербайджана и Молдавии (по первым буквам названий стран-участниц — ГУАМ, ранее, до выхода из этой организации Узбекистана — ГУУАМ).

В 1994 г. был образован Центрально-азиатский союз (Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан), позже преобразованный сначала в Центрально-азиатское экономическое сообщество (1998 г.), а затем, в феврале 2002 г. — в Организацию «Центрально-Азиатское сотрудничество» (ОЦАС). Официально ОЦАС прекратила свое существование в октябре 2005 г., когда на встрече глав государств ЕврАзЭС и ОЦАС было заявлено о том, что, учитывая совпадение стратегических целей и задач обеих интеграционных организаций и заявление Республики Узбекистан о вступлении в члены ЕврАзЭС, страны считают целесообразным объединение этих организаций.

50.3. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕВРАЗЭС

В предкризисный период внутри ЕврАзЭС было достигнуто значительное увеличение объемов взаимного торгово-экономического сотрудничества: по официальным данным, за 3 предкризисных года взаимная торговля государств — членов ЕврАзЭС росла примерно на 20–25% в год. Однако это происходило в основном по линии усиления двусторонних связей Россия—Белоруссия и Россия—Казахстан.

Кризис нанес существенный урон взаимной торговле, что же касается более глубоких форм сотрудничества (прежде всего таможенного союза как непосредственной цели многостороннего сотрудничества объединенных в ЕврАзЭС государств), то здесь видимый прогресс достигнут лишь к лету 2009 г. Одна из затрудняющих формирование Таможенного союза внутри ЕврАзЭС причин, в частности, состояла в том, что этот процесс проходил параллельно с переговорами о вступлении большинства стран — участниц ЕврАзЭС в ВТО, а это зачастую означает двойную работу по согласованию условий торговли и существенно тормозит весь процесс дальнейшего сближения стран ЕврАзЭС.

В июне 2009 г. было принято решение, согласно которому с 1 января 2010 г. начинает работу Таможенный союз в составе Российской Федерации, Белоруссии и Казахстана, а дальнейшие переговоры о

[1] Официально вышла из состава СНГ в августе 2009 г.

вступлении в ВТО три указанные страны будут вести совместно в составе единого таможенного пространства.

30.4. НАЧАЛО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА

Начало функционирования (1 января 2010 г.) Таможенного союза совпало с очередным витком разногласий между Белоруссией и Россией по поводу поставок энергоносителей. Формально спор шел из-за величины пошлин на поставляемую в Белоруссию российскую нефть; фактически вопрос стоит о самих принципах функционирования Таможенного союза в целом. Дело в том, что российская сторона предложила вывести задним числом из-под действия общего Соглашения о Таможенном союзе целый топливно-энергетический комплекс, что в принципе расходится с целями и задачами таможенного союза как высокой стадии интеграционного сотрудничества, на которой государства договариваются, прежде всего, об устранении взаимных пошлин и различных торговых ограничений. В нашем случае получается, что и в режиме Таможенного союза Россия желала бы сохранить более высокие пошлины за поставляемые в Белоруссию энергоресурсы.

Понятно, что Россия в условиях Таможенного союза (особенно на первых порах его функционирования) объективно понесет некоторые убытки в виде сокращения таможенных платежей. Но и другие его участники согласились принять ряд положений, суляших им на первых порах прямые убытки. Например, Белоруссия в течение первой половины 2010 г. должна была повысить ввозные пошлины на импортные легковые автомобили до российского уровня, что, естественно, сделало эти машины дороже для белорусских потребителей; в Казахстане подорожали бытовая техника и лекарства и т.д. Однако, как известно из теории и практики (например, из истории ЕС), страны потому и идут на заключение такого союза, что возникающие издержки впоследствии многократно покрываются за счет выгоды от расширяющегося сотрудничества. Поэтому вполне понятно, что и Россия должна разделить с партнерами первоначально образующиеся убытки. В дальнейшем для успешного налаживания деятельности Таможенного союза будет необходима определенная корректировка позиций сторон, а также его институционально-правовой базы.

50.5. ЭТАПЫ РОССИЙСКО-БЕЛОРУССКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА БЕЛОРУССИИ И РОССИИ

Одновременно с попытками оживления многосторонних торгово-экономических связей Россия и Белоруссия в апреле 1996 г. вышли на еще более развитую форму интеграционного сотрудничества — Сообщество двух государств. Соглашением о Сообществе предусматривалась максимальная степень взаимодействия экономик двух стран в рамках СНГ; кроме того, были дополнительно созданы двусторонние исполнительные и представительно-консультационные органы. Через год, в апреле—мае 1997 г., были подписаны Договор и Устав Союза России и Белоруссии; тем самым был сделан следующий шаг в социально-экономическом и политическом сближении двух соседних стран и братских народов.

Наконец, в декабре 1999 г. был подписан Договор о создании Союзного государства Белоруссии и России, согласно которому предполагались, в частности, следующие действия:

- постепенный переход к единой налоговой политике — от унификации и сближения налоговых законодательств двух стран до принятия общего Налогового кодекса Союзного государства;
- формирование на основе унифицированной нормативно-правовой базы общего рынка ценных бумаг и его инфраструктуры;
- унифицирование торговых режимов в отношении третьих стран и международных организаций, а в дальнейшем — принятие унифицированных нормативно-правовых актов России и Белоруссии;
- поэтапная валютная интеграция на основе введения единой денежной единицы (валюты) и одновременного формирования единого эмиссионного центра.

Однако практическая реализация конкретных положений Договора 1999 г. оказалась делом куда более сложным, чем предполагалось.

Так, проведению единой налоговой политики и введению единых правил хозяйствования препятствуют различия социально-экономических систем, окончательно оформившихся в обеих соседних странах. Установлению же единых условий торговли мешают существенные различия в структуре экономик и внешнеэкономических связей России и Белоруссии. В России получила развитие экспортно-сырьевая модель хозяйствования, в рамках которой любая экономическая политика имеет целью обеспечение максимальных доходов от экспорта сырья, прежде всего — углеводородного. Подобная цель, разумеется, далеко не всегда находит понимание партнеров, экономика которых базируется на высокоразвитых отраслях перерабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

Кроме того, у сторон возникли серьезные разногласия по поводу сроков и порядка введения единой валюты.

В связи с последним в августе 2004 г. на очередной встрече президентов Российской Федерации и Республики Белоруссия было обозначено принципиальное положение о том, что в дальнейшей программе поэтапных действий по формированию Союзного государства России и Белоруссии валютная интеграция рассматривается, во-первых, в качестве одной из составляющих, во-вторых, не как самоцель, а исключительно наряду и в комплексе, в частности, с созданием единой пограничной системы, единой таможенной территории, общего бюджета, обеспечением единых условий хозяйствования для товаропроизводителей обеих стран.

Развитие финансово-экономического кризиса в 2009 г. не могло не отразиться на состоянии российско-белорусского товарооборота, который существенно сократился — так же, впрочем, как и объемы российского товарооборота с другими странами. Однако уже в первые месяцы 2010 г. взаимный товарооборот двух государств значительно вырос, в результате чего Белоруссия стала крупнейшим торговым партнером Российской Федерации среди стран СНГ. В настоящее время Белоруссия является важным поставщиком готовой продукции на российский рынок, в том числе — машиностроения и автомобилестроения, текстильных изделий, а также многих видов продовольствия. Так, из импортируемых Россией ежегодно 7 млн т молочной продукции на долю Белоруссии приходится 40%. Производятся в Белоруссии и намного более сложные в техническом отношении и жизненно важные для обеспечения безопасности самой России товары — скажем, высокотехнологичные компоненты и детали для продукции ведущих предприятий российского ВПК.

Кроме того, именно через белорусскую территорию проходит по трубопроводам почти $^1/_3$ всего российского экспорта нефти в Европу и $^1/_4$ — газа. Наконец, основная часть обеспечения российского эксклава — Калининградской области, территориально отделенной от остальной части Российской Федерации, также осуществляется через Белоруссию. Исходя из всего перечисленного, понятно, что значение всестороннего экономического, да и политического сотрудничества с Белоруссией для России жизненно важно.

50.6. ПЕРСПЕКТИВЫ ВОЗРОЖДЕНИЯ ИДЕИ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В случае успешного развития интеграционных отношений в рамках Таможенного союза и Союзного государства возможна постановка вопроса о постепенном формировании единого экономического пространства (ЕЭП). При этом необходимо иметь в виду, что

такая межгосударственная конструкция означает самую высокую стадию интеграционного сотрудничества между странами и предполагает предварительно достигнутый тесный уровень экономического, да и политического взаимодействия между странами-участницами.

В свое время задача формирования единого экономического пространства уже провозглашалась в 2003 г. лидерами четырех государств СНГ — России, Белоруссии, Казахстана и Украины. В частности, намечалось согласование экономической политики по целому ряду направлений хозяйственной деятельности. Однако в тот период для такого высокого уровня взаимодействия между указанными странами не было объективных предпосылок, да и многие субъективные моменты препятствовали этому. Поэтому с реализацией договоренностей сразу же начались сложности, и первоначально установленные сроки достижения полной свободы передвижения товаров по территории стран — членов ЕЭП, обозначенные началом 2004 г., выполнить не удалось ни к указанному времени, ни в последующем. Более того, последовавшая смена политической власти на Украине зимой 2004–2005 гг., повлекшая за собой ухудшение двусторонних российско-украинских отношений, и концентрация усилий трех оставшихся заинтересованных стран на формировании Таможенного союза на длительное время «заморозили» интерес к идее собственно единого экономического пространства. Вернулись к ней лишь летом 2009 г., после завершения переговорного процесса по Таможенному союзу, и уже применительно к трем возможным участникам, составляющим Таможенный союз.

В ближайшее время реализация идеи ЕЭП возможна только при условии успешного развития отношений в рамках Таможенного союза и взаимовыгодного решения выявившихся спорных вопросов. Кроме того, в случае возобновления заинтересованности идеей ЕЭП со стороны Украины потребуется дополнительная предварительная работа по согласованию взаимоприемлемых условий для ее участия в подобной интеграционной конструкции.

Выводы

1. Образованное после развала СССР в декабре 1991 г. Содружество Независимых Государств (СНГ) так и не стало организацией, в рамках которой развивается межгосударственная политическая и экономическая интеграция на многосторонней основе. Более того — количество его участников сократилось.

2. В условиях нарастания кризиса взаимоотношений внутри «большого» СНГ с конца 90-х гг. прошлого столетия получают ускоренное развитие различные формы интеграционного взаимодействия, знаменующие разноскоростное сближение внутри разных

групп бывших союзных республик СССР. Это означает, что партнеры по СНГ приходят к выводу о желательности ускоренного развития всестороннего взаимного сотрудничества между некоторыми из них — в случае, если не все члены Содружества согласны на одновременное проведение каких-либо масштабных и радикальных шагов в области продвижения интеграции.

3. К настоящему времени на территории Содружества сложились и реально действуют: Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) пяти государств в составе Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана; Союзное государство Белоруссии и России; Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана. Кроме того, продолжает (по крайней мере формально) существовать политико-экономическое объединение четырех (с мая 2005 г.) государств СНГ в составе Грузии (покинула ряды СНГ в августе 2009 г.), Украины, Азербайджана и Молдавии (по первым буквам названий стран-участниц — ГУАМ).

Термины и понятия

Содружество Независимых Государств (СНГ)
Разноскоростная интеграция внутри СНГ
Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)
Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана
Союзное государство Белоруссии и России
Единое экономическое пространство (ЕЭП)

Вопросы для самопроверки

1. Что такое СНГ? Когда и при каких обстоятельствах оно было образовано?
2. Сколько стран входит в СНГ и насколько успешна его деятельность?
3. Каковы причины развития разноскоростной интеграции различных групп стран внутри СНГ?
4. Какие основные региональные (субрегиональные) объединения, сформировавшиеся к настоящему времени в рамках СНГ, вы знаете?

НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. С изменениями и дополнениями: часть первая от 31.11.1994, № 51-ФЗ; часть вторая от 26.01.1996, № 14-ФЗ; часть третья от 26.11.2001, № 146-ФЗ; часть четвертая от 18.12.2006, № 230-ФЗ (с изм. и доп. от 24.02.2010).
2. Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993 г., с изменениями от 30 декабря 2008 г., № 6 ФКЗ от 30 декабря 2008 г.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая (от 31 июля 1998 г., № 146-ФЗ) и вторая (от 5 августа 2000 г., № 117-ФЗ) (с изм. и доп. с 1.04.2010).
4. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (послед. изм. и доп. от 27.12.2009).
5. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (с послед. изм. и доп.).
6. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ (с послед. изм. и доп.).
7. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ (с послед. изм. и доп.).
8. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1995 г. № 39-ФЗ (с послед. изм. и доп.).
9. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях Российской Федерации» от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ (с послед. изм. и доп. от 29.04.2008).
10. Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ (с послед. изм. и доп. от 24.07.2007, № 214-ФЗ).
11. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ (посл. изм. и доп. от 17.07.2009, № 164-ФЗ).
12. Федеральный закон «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» от 18 июля 2006 г. № 109-ФЗ.
13. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 13 июля 2005 г. № 116 (с послед. изм. и доп.).
14. Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 22 декабря 2006 г. № 275-ФЗ.
15. Федеральный закон «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30 декабря 2006 г. № 271-ФЗ.
16. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ (с послед. изм. и доп.).
17. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 20 марта 1996 г. № 39-ФЗ (с послед. изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2010).
18. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (с послед. изм. и доп.).
19. Методологические положения по статистике. Вып. 2. Госкомстат России. М., 1998.

УЧЕБНИКИ И УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ

1. *Кудров В.М.* Национальная экономика России. Учебник для вузов. М.: Дело, 2008.
2. *Мильнер Б.З.* Теория организации: Учебник. 7-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Национальная экономика: Учебник / Под ред. акад. РАЕН В.А. Шульги. М.: Российская экономическая академия, 2002.
4. Национальная экономика: Учебник / Под общ. ред. Р.М. Нуреева. М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Прикладное исследование национальной экономики: Учеб. пособие / Под ред. В.В. Ивантера. М.: Экономистъ, 2007.
6. Российский статистический ежегодник. 2009. М.: Росстат, 2009.
7. История экономических учений. Современный этап / Под ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 2009.
8. Экономика общественного сектора / Под ред. П.В. Савченко, И.А. Погосова, Е.П. Жильцова. М.: ИНФРА-М, 2009.
9. Экономическая безопасность России. Общий курс: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009.
10. Экономическая история СССР: очерки. / Рук. авт. колл. Л.И. Абалкин. М.: ИНФРА-М, 2007.
11. *Яременко Ю.В.* Теория и методология исследования многоуровневой экономики. Избранные произведения. В 3-х т. М.: Наука, 1997.
12. *Veblen T.* The Place of science in modern civilization and other essays. N-Y.: Russel Russel, 1919.
13. *Ward L.* Ymproving corporate boards. N-Y.: John Wiley and Sons. Ins., 2000.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И.* Российская экономическая мысль. История и современность. М.: ИЭ РАН, 2008.
2. *Абалкин Л.И.* Размышления о будущем России. М.: ИЭ РАН, 2009.
3. *Абалкин Л.И.* Уроки истории и будущее России. М.: ИЭ РАН, 2010.
4. *Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб, Экономическая школа, 1998.
5. *Амосов А.И.* Последствия сверхускорения эволюции экономики общества в последние столетия. Закономерности социального и экономического развития. М.: Изд-во ЛКИ, 2009.
6. *Андрианов В.Д.* Россия в мировой экономике. М., 2002.
7. *Андрианов В.Д.* Бюрократия, коррупция, эффективность государственного управления. М.: Волтерс Клувер, 2009.
8. *Анчишкин А.И.* Наука, техника, экономика. М.: Экономика, 1987.
9. *Анчишкин А.И.* Прогнозирование темпов и факторов экономического роста. М.: Макс-Пресс, 2003.
10. *Бабашкина А.М.* Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2006.
11. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2003.
12. *Бердяев Н.* Философия неравенства. М.: ИМА-Пресс, 1990.
13. Бизнес и власть в экономике современной России. Под ред. Е.М. Бухвальда, А.В. Виленского. М.: ИЭ РАН, 2006.
14. *Борисов В.Н.* Машиностроение в воспроизводственном процессе. М.: МАКС-Пресс, 2000.
15. *Буданов И.А.* Черная металлургия в экономике России. М.: МАКС-Пресс, 2002.

16. *Булгаков С.Н.* Философия хозяйства. М.: Наука, 1990.
17. *Бушуев В.В., Голубев В.С. и др.* Национальное богатство и качество жизни: Россия и мир. М.: Энергия, 2010.
18. Бюджет России 2010–2012 гг. Кризис, выживание, развитие / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: ИЭ РАН, 2009.
19. Бюджетный кодекс Российской Федерации. М.: Норма, 2008.
20. *Валентей С.Д.* Экономика федеративных отношений и региональная политика // Хабаровск. Пространственная экономика. 2008. № 4.
21. *Валентей С.Д.* Национальное смешение и многополярность современного мира // Экономическая наука современной России. 2009. № 4.
22. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005.
23. *Варшавский А.Е.* Проблемы инновации: риски и ответственность (на примере продуктов питания и внутреннего потребления). М.: ЦЭМИ РАН, 2009.
24. *Витте С.Ю.* Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг. М.: Фонд экономической книги, 1997.
25. *Воейков М.И.* Предопределенность социально-экономической стратегии: Дилемма Ленина. М.: Книжный дом «ЛИБЕРКОМ», 2009.
26. *Волгин Н.А., Кокин Ю.П.* Доходы населения и оплата труда в современной России. Анализ ситуации, обоснование действий органов власти и управления. М.: РАГС, 2008.
27. *Гайдар Е.Т.* Власть и собственность. СПб.: Норма, 2009.
28. *Гельвановский М.И. и др.* Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности. М.: Финансы и статистика, 2008.
29. *Глазьев С.Ю.* О стратегии и концепции социально-экономического развития России до 2020 года // Экономические стратегии. 2008. № 4(62).
30. *Глазьев С.Ю.* Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3.
31. *Гэздстоун Д., Гэздстоун Л.* Инвестирование венчурного капитала. М., 2006.
32. *Голубев В.С.* Дорогами познания. М.: Наука, 2010.
33. *Градов А.П.* Национальная экономика. 2-е изд. СПб.: Изд-во ООО «Питер-Пресс», 2007.
34. *Глинкина С.П.* Приватизация: концепции, реализация, эффективность. М.: Наука, 2006.
35. Госкорпорация России: правовые и экономические проблемы / Науч. ред. С.Н. Сильвестров, А.Г. Зельднер и Ю. Ваславская. М.: ИЭ РАН, 2008.
36. Государственный сектор: современные тенденции развития / Под ред. А.Г. Зельднера, С.И. Черных. М.: ИЭ РАН, 2008.
37. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. М.: ГУ—ВШЭ, 2004.
38. *Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* Основания смешанной экономики, экономическая социодинамика. М.: ИЭ РАН, 2008.
39. *Гринберг Р.С.* В мире перемен. М.: ИЭ РАН, 2006.
40. *Гринберг Р.С.* Среди поисков и шансов. М.: ИЭ РАН, 2008.
41. *Громов А.И.* Глобальная энергетическая безопасность: евразийский аспект. М.: ИАЦ Энергетическая политика, «Энергия», 2008.
42. *Гэлбрейт Д.К.* Новое индустриальное общество. М.: ООО «Изд-во АСТ», 2004.
43. Движение регионов к инновационной экономике / Под ред. С.Д. Валентея, А.Г. Гранберга. М.: Наука, 2006.
44. Деньги, кредит, банки: Учебник /Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2002.

45. Европа: вчера, сегодня, завтра / Ред. колл. акад. РАН Н.П. Шмелев (пред.). М., 2002.
46. *Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н.* Экономика как синергетическая система. М.: ЛЕНАНД, 2010.
47. *Зверева Н.В.* Проблема разработки региональных демографических программ. В кн.: Демографическая семейная политика / Под ред. В.В. Елизарова, Н.Г. Джанаевой. М.: МАКС ПРЕСС, 2008.
48. *Ивантер В.В., Кузык Б.Н.* Будущее России: инерционное развитие или инновационный прорыв. М.: ИЭС, 2005.
49. *Иноземцев В.Л.* На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. М.: Экономика, 2003.
50. Инновационный менеджмент в России. Вопросы управления и научно-технической безопасности / Рук. авт. колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. М.: Наука, 2004.
51. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. — М.: ИНФРА-М, 2009.
52. Инновационное развитие — основы модернизации экономики России. М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008.
53. К программе социально-экономического развития России в 2008–2016 годах: Науч. докл. / Рук. авт. колл. Р.С. Гринберг. — М.: НЭ РАН, 2008.
54. Капитал и экономикс. Вопросы методологии, теории, преподавания. Вып. 3 / Под ред. В.Н. Черковца. М.: ТЕИС, 2009.
55. *Кафенгауз Л.Б.* Эволюция промышленного производства России. М., 2003.
56. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
57. Китай и Россия: социально-экономическая трансформация / Под ред. Л.В. Никифорова, Т.Е. Кузнецовой, М.Б. Гусевой. М.: Наука, 2007.
58. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М. Наука, 2004.
59. *Клейнер Г.Б.* Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
60. *Князев И.В.* Антимонопольная политика в России. М.: ОМЕГА-Л, 2006.
61. *Кондратьев Н.А.* Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
62. Конкурентоспособность российской экономики: потенциал и перспективы / Под ред. И.Р. Курнышевой. М.: ИЭ РАН, 2009.
63. *Корнаи Я.* Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма / Пер. с англ. под общ. ред. Р.Н. Евстигнеева. М., 2000.
64. *Кульков В.М.* Российская экономическая модель: Учеб. пособие. М.: ТЕИС, 2009.
65. *Курнышева И.Р.* Макроэкономическое развитие: тенденции и перспективы. М.: Наука, 2005.
66. Курс переходной экономики / Под ред. Л.И. Абалкина. М.: Финстатинформ, 1997.
67. Курс экономической теории: Учеб. пособие. Изд. 3-е. Под ред. А.В. Сидоровича. М.: Дело и Сервис, 2008.
68. *Леонтьев В.* Межотраслевая экономика. М.: Экономика, 1997.
69. *Леонтьев В.* Экономическое эссе. М.: Политиздат, 1990.
70. *Ленин В.И.* Развитие капитализма в России // Полн. собр. соч. Т. 3.
71. *Ленин В.И.* О продовольственном налоге // Полн. собр. соч. Т. 43.
72. *Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
73. *Лыкова Л.Н.* Налоговая система России: общее и особенное. М.: Наука, 2006.
74. Муниципальная реформа в Российской Федерации. Правовое и экономическое исследование / Под общ. ред. член-корр. РАН д.ю.н., проф. Т.Я. Хабриевой. М.: Эксмо, 2010.
75. *Маркс К.* Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23–25.
76. *Мау В.А.* Глобальный кризис: опыт прошлого и вызовы будущего // Экономическая политика. 2009. № 4.

77. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. И.П. Фаминского. М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2009.
78. *Мильнер Б.З.* Теория организации: Учебник. 7-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008.
79. Мировая экономика: прогноз на 2020 г. / Под ред. А.А. Дынкина. М.: Магистр, 2007.
80. Многоукладность России: исторические корни, состояние и перспективы / Отв. ред. Т.Е. Кузнецова. М.: ИЭ РАН, 2009.
81. Модернизация и конкурентоспособность российской экономики / Под ред. И.Р. Курнышевой и И.А. Погосова; науч. ред. С.Н. Сильвестров. СПб.: Алтейя, 2010.
82. *Мысляева И.Н.* Государственные и муниципальные финансы: Учебник. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2007.
83. *Мэнкью Г.* Принципы экономикс. СПб.: Питер, 2003.
84. Национальные проекты. Экспертное заключение / Под общ. ред. Р.С. Гринберга, А.Я. Рубинштейна. М.: ИЭ РАН, 2007.
85. *Некипелов А.Д.* Становление и функционирование экономических институтов. От «робинзонады» до рыночной экономики, основанной на индивидуальном производстве. М.: Экономисть, 2006.
86. *Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: URSS, 2003.
87. *Нестеров Л.Н., Кольчугина А.* Особенности международных сопоставлений социального развития // Федерализм. 2009. № 3.
88. *Нешитой А.* К новой модели экономического развития: воспроизводственный аспект // Экономист. 2010. № 2.
89. *Никифоров Л.В.* Тенденции общественного развития и трансформация российского общества // Проблемы экономики и менеджмента. Науч. труды. Вып. 21, 24. Жуковский: МИМ ЛИНК, 2008.
90. *Новицкий Н.А.* Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. М.: Книжный дом «ЛИБЕРКОМ», 2009.
91. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд эконом. книги «Начала», 1997.
92. *Ойкен В.* Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996.
93. *Ольсевич Ю.Я.* Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009.
94. *Осипов Ю.М.* Философия хозяйства. М.: Экономисть, 2003.
95. Особенности воспроизводства национального богатства в начале XX века / Отв. ред. Л.И. Нестеров. — М.: ИЭ РАН, 2006.
96. *Петраков Н.Я.* Экономическая система: кибернетическая природа, развитие, рыночные методы управления, координация хозяйственной деятельности корпораций (в соавторстве). М.: ИНФРА-М, 2008.
97. *Петраков Н.Я.* Пути преодоления экономического кризиса // Экономист. 2009. № 7.
98. *Плышевский Б.П.* Где создается и как используется национальный продукт России. М.: Статистика России, 2006.
99. *Погосов И.А.* Целевые установки и институциональные единицы общественного сектора экономики // Вопросы статистики. 2009. № 1.
100. Политико-экономические факторы развития России. В 2-х частях / Ред. коллегия Р.К. Иванова, С.А. Хавина, Г.Г. Шишкова. М.: ИЭ РАН, 2007.
101. *Полтерович В.М.* Институциональная динамика и теория реформ. М.: Наука, 2000.
102. *Попов Г.Х.* Об искусстве и жизни. М.: Согласие, 2004.

103. *Посошков И.Т.* Книга о скудности и богатстве и некоторые более мелкие сочинения. М.: Изд. А.А. Кизеветтера, 1911.
104. Прикладное финансирование национальной экономики: Учеб. пособие / Под ред. акад. РАН В.В. Ивена. М.: Экономистъ, 2007.
105. Проблемы эффективности в XX в. Экономика США / Отв. ред. В.И. Марцинкевич. М.: Наука, 2006.
106. *Пчелинцев О.С.* Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука, 2004.
107. Регионы России: социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2009.
108. Российский федерализм. Экономико-правовые проблемы / Под ред. С.Д. Валентея. СПб.: Алетейя, 2009.
109. Российское экономическое чудо. Сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 г. М.: Деловая литература, 2007.
110. *Роузфилд С.* Сравнительная экономика стран мира. М., 2004.
111. *Савченко П.В.* Поиски истины. М.: ИЭ РАН, 2001.
112. *Савченко П.В., Федорова М.Н.* Человек в экономике // Общество и экономика. 2008. № 7.
113. *Савченко П.В., Федорова М.Н.* Некоммерческие организации в государственном секторе и бизнес // Вестник Института экономики РАН. 2008. № 3.
114. *Самуэльсон П.* Экономика. М.: Прогресс, 1964.
115. *Сенчагов В.К.* Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность. М.: АНКИЛ, 2010.
116. Смешанное общество. Российский вариант / Под ред. Л.В. Никифорова. М.: Наука, 2000.
117. *Сорокин Д.Е.* Национальные проекты и интересы российского общества. М.: РИО-Центр, 2007.
118. *Сорокин Д.Е.* Экономические перспективы России // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 3.
119. *Соболева И.В.* Человеческий и социальный капитал — определяющие факторы экономического развития // Экономика и общественная среда: неосознанное взаимовлияние / Под ред. О.Т. Богомолова. М.: Ин-т экономических стратегий, 2008.
120. Социальное измерение экономических процессов / Под ред. Ю.Г. Павленко и И.В. Соболевой. М.: Едиториал УРСС, 2008.
121. Социальное рыночное хозяйство / Под ред. Р.М. Нурсева. М.: ГУ — ВШЭ, 2007.
122. Социально-экономические модели в современном мире и путь России. В 2-х книгах / Под ред. К.И. Микульского. М.: ЗАО «Изд-во "Экономика"». Кн. 1, 2004; кн. 2, 2005.
123. *Стиглиц Дж.* Экономика государственного сектора. М.: Изд-во МГУ, 1997.
124. *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003.
125. *Стоун Р.* Метод «Затраты — выпуск» и национальные счета. М.: Статистика, 1970.
126. *Суворов А.В.* Проблемы оценки дифференциации доходов населения в современной России // Проблемы прогнозирования. 2008. № 2.
127. *Суворов А.В., Иванов В.Н.* Доходы и потребление российского населения в условиях кризиса и альтернативы государственной политики в этой сфере // Проблемы прогнозирования. 2009. № 6.
128. *Суворов А.В., Сухорукова Г.М.* Метод построения дифференцированного баланса денежных доходов и расходов населения и прогнозные расчеты на его основе / Проблемы прогнозирования, 2009, № 4.
129. *Суворов Н.В., Балашова Е.Е.* Прогнозно-аналитические исследования межотраслевых пропорций реального сектора отечественной экономики // Проблемы прогнозирования. 2010. № 1.

130. *Суворов Н.В., Балашова Е.Е.* Модельный инструментарий прогнозно-аналитических исследований динамики межотраслевых связей отечественной экономики // Проблемы прогнозирования. 2009. № 6.
131. *Сутягин В.С.* Сфера услуг в современном воспроизводственном процессе российской экономики // Проблемы прогнозирования. 2009. № 4.
132. Трансформация роли государства в условиях смешанной экономики. М.: Наука, 2006.
133. *Туган-Барановский М.И.* Периодические промышленные кризисы. М.: «Наука РОСПЭН», 1997.
134. ТЭК и экономика России: вчера — сегодня — завтра. Взгляд из 2009 г. / Под общ. ред. В.В. Бушуева, А.А. Троицкого, А.И. Громова. М.: ИАЦ «Энергия», 2009.
135. *Фаминский И.П.* Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки (вторая половина XX — начало XX в.). М.: МАГИСТР, 2007.
136. *Фаттахов Р.В. и др.* Информационное обеспечение управления и контроля. М.: Машиностроение, 2008.
137. *Федорова М.Н.* Трансформация институтов некоммерческих организаций в Российской Федерации. М.: ИЭ РАН, 2004.
138. *Фишер П.* Привлечение прямых иностранных инвестиций в России: 5 шагов к успеху. М.: Флинт; Наука, 2004.
139. *Хайек Ф.А.* Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф; Начала — фонд, 2000.
140. *Хансен Э.* Денежная теория и финансовая политика. М.: Дело, 2006.
141. *Хмыз О.* Международный рынок капиталов. М.: Приор, 2003.
142. *Чаянов А.В.* Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М.: Экономика, 1989.
143. Человек в мире экономики: социальная программа развития России / Под общ. ред. А.Я. Рубинштейна. М.: ИЭ РАН, 2007.
144. *Черных С.И.* Финансовые институты: конкуренция и государственное регулирование. М.: ИЭ РАН, 2007.
145. *Ширяева Р.И.* Государственная собственность: резервы повышения эффективности. М.: ИЭ РАН, 2010.
146. *Эггертсон Т.* Экономическое поведение и институты. М., 2001.
147. Экономическая теория марксизма и современность. Труды научного семинара. Вып. 1 / Под ред. В.А. Медведева. М.: ИЭ РАН, 2009.

СОДЕРЖАНИЕ

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ 4

ВВЕДЕНИЕ 5

РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ КУРСА «НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА» 11

Глава 1. ПРЕДМЕТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 11

1.1. Национальная экономика как экономическая наука 11
1.2. Основные этапы развития национальной экономики и критерии их разграничения 17
Выводы 25
Термины и понятия 26
Вопросы для самопроверки 26

Глава 2. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ 27

2.1. Макроэкономические показатели 27
2.2. Система национальных счетов 36
2.3. Система таблиц «затраты—выпуск» 42
Выводы 56
Термины и понятия 57
Вопросы для самопроверки 58

Глава 3. ТИПЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК 59

3.1. Классификация национальных экономик 59
3.2. Модели развития национальных экономик с разным уровнем развития 63
3.3. Особенности развития стран с переходной экономикой 67
3.4. Варианты рыночных моделей развития 69
3.5. Глобализация и ее последствия для развития национальных экономик 74
Выводы 76
Термины и понятия 77
Вопросы для самопроверки 77

Глава 4. ПЕРЕМЕНЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕННОМ РАЗВИТИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИИ 78

4.1. Начало новой эры общественного развития 79
4.2. Направления и стратегия общественной трансформации России 87
Выводы 95
Термины и понятия 96
Вопросы для самопроверки 96

Глава 5. ФЕДЕРАТИВНОЕ УСТРОЙСТВО РОССИИ 97

5.1. Уровни государственной региональной политики 97
5.2. Единое и общее экономическое пространство 99
5.3. Принципы федерализма 101
5.4. Проблемы развития федеративных отношений в России 106
Выводы 108
Термины и понятия 109
Вопросы для самопроверки 109

Глава 6. НАЦИОНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ 110

6.1. Национальное экономическое мышление, его отличие от классового, националистического, индивидуалистического 111
6.2. Специфика российской школы экономической мысли 116
6.3. Трактовка основных категорий национальной экономики российскими экономистами 118
Выводы 125
Термины и понятия 126
Вопросы для самопроверки 126

РАЗДЕЛ II. СИСТЕМА ПОТЕНЦИАЛОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 127

Глава 7. ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 127

7.1. Общее понятие экономического потенциала 127

7.2. Национальное богатство в традиционном понимании ... 131
7.3. Природные ресурсы ... 139
7.4. Расширенная концепция национального богатства ... 142
7.5. Потенциал управления ... 148
7.6. Накопление экономического потенциала ... 151
Выводы ... 157
Термины и понятия ... 159
Вопросы для самопроверки ... 160

Глава 8. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ... 161

8.1. Переход к экономике знаний ... 161
8.2. Государственная поддержка инновационной деятельности ... 164
8.3. Характеристика инновационных систем. Особенности России ... 167
Инновации и инновационные системы: основные определения ... 167
Модели инновационной деятельности и развития ... 168
Статистика инновационной деятельности ... 169
Системный подход к исследованию инновационных систем ... 171
Инновационная активность фирм в условиях глобализации ... 172
Развитие инновационных сетей ... 173
Венчурный капитал ... 174
8.4. Основные проблемы развития инновационной системы России ... 176
Внешняя среда для инновационной системы ... 176
Развитие науки в России ... 177
Развитие высоких технологий в России ... 182
Условия повышения инновационной активности в России ... 186
Выводы ... 190
Термины и понятия ... 190
Вопросы для самопроверки ... 190

Глава 9. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ... 192

9.1. Демографический потенциал национальной экономики на разных стадиях демографического перехода ... 194
9.2. Учет демографического потенциала национальной экономики в настоящее время ... 196
9.3. Тенденции воспроизводства населения России ... 200
Выводы ... 203
Термины и понятия ... 204
Вопросы для самопроверки ... 204

Глава 10. ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ... 205

10.1. Размеры территории и природные условия ... 205
10.2. Заселенность территории ... 208
Выводы ... 218
Термины и понятия ... 218
Вопросы для самопроверки ... 218

Глава 11. РЕГИОНЫ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ... 219

11.1. Валовой региональный продукт ... 221
11.2. Инвестиции регионов для расширения воспроизводства ... 226
11.3. Экономическая задача типологизации регионов ... 228
11.4. Перспективы развития регионов России ... 233
Центральный федеральный округ ... 234
Северо-Западный федеральный округ ... 235
Южный федеральный округ ... 236
Северо-Кавказский федеральный округ ... 237
Приволжский федеральный округ ... 237
Уральский федеральный округ ... 238
Сибирский федеральный округ ... 239
Дальневосточный федеральный округ ... 240
Выводы ... 241
Термины и понятия ... 242
Вопросы для самопроверки ... 242

РАЗДЕЛ III. МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ КОМПЛЕКСЫ ... 243

Глава 12. ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ... 243

12.1. Проблемы и тенденции развития ТЭК России ... 243

12.2. Производство и добыча основных топливно-энергетических ресурсов ... 246
Газовая промышленность ... 246
Нефтяная промышленность ... 248
Угольная промышленность ... 248
Электроэнергетика ... 250
Ядерный энергетический комплекс ... 251
12.3. Использование возобновляемых источников энергии ... 253
Выводы ... 254
Термины и понятия ... 255
Вопросы для самопроверки ... 255

Глава 13. МАШИНОСТРОЕНИЕ, ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И СТРОИТЕЛЬСТВО ... 256
Выводы ... 267
Термины и понятия ... 268
Вопросы для самопроверки ... 268

Глава 14. КОМПЛЕКСЫ СЫРЬЕВЫХ И КОНСТРУКЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ ... 269
14.1. Ресурсно-сырьевая база ... 269
14.2. Химический комплекс ... 270
14.3. Лесопромышленный комплекс ... 273
14.4. Металлургический комплекс ... 276
Выводы ... 279
Термины и понятия ... 280
Вопросы для самопроверки ... 280

Глава 15. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС ... 281
15.1. Понятие и определение агропромышленного комплекса ... 281
15.2. Изменение агропромышленного комплекса в период реформ ... 283
Выводы ... 292
Термины и понятия ... 292
Вопросы для самопроверки ... 292

Глава 16. ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС ... 293
16.1. Железнодорожный транспорт ... 294
16.2. Автомобильный транспорт ... 295
16.3. Воздушный транспорт ... 297
16.4. Морской транспорт ... 298
16.5. Речной транспорт ... 299
16.6. Трубопроводный транспорт ... 300
Выводы ... 300
Термины и определения ... 301
Вопросы для самопроверки ... 301

Глава 17. СВЯЗЬ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ ... 302
17.1. Основные виды связи ... 302
17.2. Информатизация и компьютеризация ... 304
Выводы ... 308
Термины и понятия ... 309
Вопросы для самопроверки ... 309

Глава 18. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КОМПЛЕКС НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 310
18.1. Сущность потребительского комплекса национальной экономики, его структура ... 310
Материально-вещественный производственный блок потребительского комплекса ... 311
Блок услуг потребительского комплекса ... 311
18.2. Особенности функционирования и развития потребительского комплекса национальной экономики ... 316
Выводы ... 320
Термины и понятия ... 321
Вопросы для самопроверки ... 321

Глава 19. КОМПЛЕКС УСЛУГ ... 323
19.1. Методология выделения комплекса услуг в национальной экономике ... 323
19.2. Структура и особенности развития комплекса услуг в России ... 323
19.3. Организационно-экономический механизм системы образования ... 325
19.4. Особенности организации и финансирования здравоохранения ... 327

19.5. Особенности организации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства ... 332
Выводы ... 334
Термины и понятия ... 336
Вопросы для самопроверки ... 336

РАЗДЕЛ IV. ВОСПРОИЗВОДСТВО — ТЕМПЫ, ПРОПОРЦИИ, СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЭКОНОМИКИ ... 337

Глава 20. ПРОПОРЦИИ И ТЕМПЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ... 337

20.1. Пропорции между первичными факторами производства ... 337
20.2. Пропорции производства и использования продукции ... 341
20.3. Стоимостные пропорции воспроизводства ... 347
20.4. Динамика экономики ... 352
Выводы ... 361
Термины и понятия ... 362
Вопросы для самопроверки ... 362

Глава 21. ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ВОСПРОИЗВОДСТВА И КРИЗИСЫ ... 363

21.1. Теория циклов и кризисов ... 363
21.2. Современный финансово-экономический кризис и антикризисные меры государства ... 367
Выводы ... 371
Термины и понятия ... 371
Вопросы для самопроверки ... 371

Глава 22. ИНВЕСТИЦИИ ... 372

22.1. Инвестиции: содержание и формы ... 372
22.2. Особенности развития инвестиционной сферы в период трансформации экономической системы ... 373
22.3. Динамика и факторы развития инвестиционной деятельности в реальном секторе российской экономики ... 375
22.4. Основные тенденции развития инвестиционной деятельности ... 377
22.5. Особенности инвестиционной деятельности в условиях финансового и экономического кризиса ... 382
22.6. Инвестиционный климат в экономике России ... 385
22.7. Основные меры государственного регулирования повышения инвестиционной активности ... 388
Выводы ... 391
Термины и понятия ... 391
Вопросы для самопроверки ... 392

Глава 23. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ... 393

23.1. Устойчивость и развитие социумов ... 393
23.2. Национальное богатство и качество жизни: мир и Россия ... 396
23.3. Основные принципы социогуманизма и концепции социогуманитарного государства ... 401
23.4. Обеспечение устойчивого экономического роста ... 405
23.5. Стретегия устойчивого развития национальной экономики ... 410
Содержание и необходимость стратегии экономического развития ... 410
Концепция долгосрочного социально-экономического развития ... 414
Необходимость перехода к инновационному типу экономического роста ... 415
Условия реализации стратегии ... 418
Выводы ... 419
Термины и понятия ... 420
Вопросы для самопроверки ... 420

Глава 24. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА ... 421

24.1. Народнохозяйственная концепция производительности ... 421
24.2. Анализ производительности и социально-экономической эффективности ... 425
Выводы ... 431
Термины и понятия ... 432
Вопросы для самопроверки ... 432

РАЗДЕЛ V. РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 433

Глава 25. САМОРЕГУЛЯЦИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 433

25.1. Функциональные экономические системы — основа взаимодействия государства и рынка ... 433
25.2. Организационные принципы построения функциональных экономических систем ... 436
25.3. Основные функциональные экономические системы ... 439
Функциональная экономическая система, регулирующая уровень инфляции ... 439

Функциональная экономическая система, обеспечивающая сбалансированность государственного бюджета ... 440
Функциональная экономическая система, обеспечивающая поддержание стабильности национальной валюты ... 441
Функциональная экономическая система, обеспечивающая формирование и использование золотовалютных резервов ... 442
Функциональная экономическая система формирования и поддержания конкурентной среды ... 444
Функциональная экономическая система защиты внутреннего рынка от иностранной и недобросовестной конкуренции ... 445
Функциональная система, обеспечивающая приток и движение капитала ... 446
Функциональная экономическая система социальной защиты населения ... 447
Функциональная экономическая система защиты окружающей среды ... 449
Выводы ... 451
Термины и понятия ... 452
Вопросы для самопроверки ... 452

Глава 26. СОБСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 453

26.1. Собственность как основа национальной экономики ... 453
26.2. Формы собственности в России ... 457
26.3. Реформирование земельной собственности в России ... 468
Выводы ... 476
Термины и понятия ... 477
Вопросы для самопроверки ... 477

Глава 27. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИИ В РОССИИ ... 478

27.1. Условия формирования конкурентной среды ... 478
27.2. Особенности монопольного рынка в переходной экономике ... 480
27.3. Формирование конкурентной среды и процесс демонополизации экономики ... 483
Выводы ... 487
Термины и понятия ... 488
Вопросы для самопроверки ... 488

Глава 28. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО ... 489

28.1. Формы ГЧП ... 492
28.2. Специфические инструменты ГЧП в России ... 496
Инвестиционный фонд ... 496
Особые экономические зоны ... 498
Концессии ... 499
28.3. Институциональные нормы регулирования ГЧП ... 500
Выводы ... 504
Термины и понятия ... 504
Вопросы для самопроверки ... 504

Глава 29. МЕСТО И РОЛЬ КОРПОРАЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ ... 505

29.1. Акционерный механизм корпоративного управления ... 506
29.2. Экономические преимущества корпораций ... 510
29.3. Формирование институтов корпоративного предпринимательства в Российской Федерации ... 512
29.4. Основные формы корпораций в России ... 515
29.5. Предпринимательский доход корпораций ... 521
Выводы ... 524
Термины и понятия ... 524
Вопросы для самопроверки ... 525

Глава 30. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ... 526

30.1. Критерии субъектов малого и среднего предпринимательства ... 526
30.2. Функции малого и среднего предпринимательства ... 529
30.3. Поддержка малого и среднего предпринимательства ... 531
Выводы ... 534
Термины ... 535
Вопросы для самопроверки ... 535

РАЗДЕЛ VI. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ, КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ ... 536

Глава 31. БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 536

31.1. Бюджетная система и бюджетное устройство ... 537

31.2. Механизмы и инструменты бюджетного регулирования ... 539
Механизм бюджетного регулирования ... 541
Инструменты бюджетного регулирования ... 546
31.3. Бюджетный федерализм и межбюджетные отношения ... 550
Выводы ... 555
Термины и понятия ... 556
Вопросы для самопроверки ... 556

Глава 32. ГОСУДАРСТВЕННАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ... 557

32.1. Сущность, функции и виды налогов ... 557
32.2. Основы налогообложения организаций и граждан ... 559
32.3. Налоговый кодекс РФ и его трансформация ... 565
Выводы ... 568
Термины и понятия ... 569
Вопросы для самопроверки ... 569

Глава 33. КРЕДИТНАЯ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМЫ ... 570

33.1. Содержание, структура и элементы кредитной системы ... 570
33.2. Банковская система и особенности ее развития в России ... 572
33.3. Центральный банк как регулирующая часть банковской системы ... 574
33.4. Коммерческие банки как элементы национальной банковской системы ... 578
33.5. Денежно-кредитное регулирование и банки ... 580
Выводы ... 586
Термины и понятия ... 586
Вопросы для самопроверки ... 587

Глава 34. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ ... 588

34.1. Сущность рынка ценных бумаг ... 588
34.2. Рынок ценных бумаг и современный кризис ... 592
34.3. Механизмы регулирования рынка ценных бумаг ... 594
Выводы ... 597
Термины и понятия ... 597
Вопросы для самопроверки ... 598

Глава 35. ИНФЛЯЦИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ... 599

35.1. Инфляция: общая характеристика, факторы и механизмы ... 599
35.2. Инфляция в России и особенности антиинфляционной политики ... 604
35.3. Инфляция в условиях кризиса ... 606
Выводы ... 608
Термины и понятия ... 610
Вопросы для самопроверки ... 610

РАЗДЕЛ VII. СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 611

Глава 36. СОЦИАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 611

36.1. Социальный потенциал национальной экономики ... 611
36.2. Социальная политика в национальной экономике ... 612
36.3. Формирование национальной модели социальной политики в России ... 615
36.4. Особенности и проблемы формирования социальной ответственности российского бизнеса ... 617
Выводы ... 624
Термины и понятия ... 626
Вопросы для самопроверки ... 626

Глава 37. ТРАНСФОРМАЦИЯ МОТИВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ ... 627

37.1. Экономическая природа и национальные особенности мотивации к труду и предпринимательской деятельности ... 627
37.2. Эволюция мотивации к труду в разные периоды развития национальной экономики ... 628
37.3. Экономические и социально-психологические побудительные мотивы, их формирование и приоритетность ... 631
37.4. Мотивация предпринимателей к модернизации и инновациям ... 634
Выводы ... 636
Термины и понятия ... 637
Вопросы для самопроверки ... 637

Глава 38. УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ ... 638

38.1. Индикаторы уровня и качества жизни ... 638

38.2. Государственная политика борьбы с бедностью ... 645
38.3. Региональная дифференциация уровня и качества жизни ... 646
Выводы ... 648
Термины и понятия ... 649
Вопросы для самопроверки ... 649

Глава 39. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ГРАЖДАН ... 650

39.1. Направления и формы системы социальной защиты ... 650
39.2. Социальные трансферты ... 653
39.3. Социальное страхование и пенсионное обеспечение ... 657
Выводы ... 664
Термины и понятия ... 665
Вопросы для самопроверки ... 666

РАЗДЕЛ VIII. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ ... 667

Глава 40. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ... 667

40.1. Роль и место социально-экономического прогнозирования в регулировании национальной экономики ... 667
40.2. Основные типы прогнозов ... 670
40.3. Основные принципы и методы социально-экономического прогнозирования ... 672
40.4. Структура и классификация прогнозных моделей ... 677
40.5. Структурные элементы и этапы разработки комплексных социально-экономических прогнозов ... 680
Выводы ... 683
Термины и понятия ... 684
Вопросы для самопроверки ... 684

Глава 41. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ... 685
Выводы ... 694
Термины и понятия ... 695
Вопросы для самопроверки ... 695

Глава 42. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ ... 696

42.1. Прогнозирование коэффициентов прямых затрат ... 699
42.2. Методы прогнозирования отраслевых элементов конечного спроса ... 701
42.3. Учет внешних ограничений ... 701
Выводы ... 706
Термины и понятия ... 706
Вопросы для самопроверки ... 707

Глава 43. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ФОНДОВЫХ ПРОЦЕССОВ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ... 708

43.1. Прогнозирование инвестиционно-фондовых процессов ... 708
43.2. Прогнозирование инновационного развития ... 714
Выводы ... 725
Термины и понятия ... 726
Вопросы для самопроверки ... 726

Глава 44. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И ПОТРЕБЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ... 727

44.1. Инструментарий прогнозных расчетов ... 727
44.2. Расчет доходной и расходной частей БДДР ... 729
44.3. Расчет структуры расходов населения на товары и услуги ... 734
Выводы ... 745
Термины и понятия ... 746
Вопросы для самопроверки ... 746

РАЗДЕЛ IX. РОССИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ... 747

Глава 45. ПЕРЕХОД РОССИИ К ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ ... 747

45.1. Эволюция внешней торговли России и СССР (1911–1991 гг.) ... 747
45.2. Переход к открытой экономике и современная структура торговли ... 749
45.3. Проблемы повышения эффективности внешних связей и изменения положения России в международном разделении труда ... 750
Выводы ... 752
Термины и понятия ... 754
Вопросы для самопроверки ... 754

Глава 46. ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПУТИ ИХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ... 7[illegible]
46.1. Государственная монополия внешней торговли: механизм ее осуществления и последствия ... [illegible]
46.2. Регулирование внешнеэкономических связей в условиях открытой экономики ... [illegible]
Таможенная система ... [illegible]
46.3. Поддержка конкурентоспособного производства и стимулирование экспорта ... [illegible]
Выводы ... [illegible]
Термины и понятия ... [illegible]
Вопросы для самопроверки ... [illegible]

Глава 47. ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ... 772
47.1. Тенденции движения иностранного капитала в российской экономике ... 772
47.2. Основные меры государственного регулирования иностранных инвестиций ... 775
47.3. Особые экономические зоны в экономике России ... 779
Выводы ... 783
Термины и понятия ... 784
Вопросы для самопроверки ... 784

Глава 48. ВАЛЮТНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ... 785
48.1. Состояние платежного баланса и золотовалютных резервов страны ... 785
48.2. Валютное регулирование ... 786
Выводы ... 792
Термины и понятия ... 794
Вопросы для самопроверки ... 794

Глава 49. УЧАСТИЕ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ ... 795
49.1. Проблемы вступления России в ВТО ... 795
49.2. Россия в международной и региональной интеграции ... 800
Выводы ... 805
Термины и понятия ... 806
Вопросы для самопроверки ... 806

Глава 50. РОССИЯ И СНГ ... 808
50.1. Общее состояние интеграционного сотрудничества в рамках СНГ ... 808
50.2. Попытки организации разноскоростного интеграционного сотрудничества внутри СНГ ... 811
50.3. Особенности функционирования ЕврАзЭС ... 812
50.4. Начало деятельности Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана ... 813
50.5. Этапы российско-белорусского сотрудничества. Проблемы формирования Союзного государства Белоруссии и России ... 814
50.6. Перспективы возрождения идеи единого экономического пространства ... 815
Выводы ... 816
Термины и понятия ... 817
Вопросы для самопроверки ... 817

ЛИТЕРАТУРА ... 818
Нормативные документы ... 818
Учебники и учебные пособия ... 819
Литература ... 819