

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

Национальная экономика

учебник

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

Москва

ЭКОНОМИСТЪ

2005

ББК 65.9(2Рос)я7
УДК 33(470+521)(07)
Н35

Ответственный редактор и руководитель авторского коллектива д-р экон. наук,
профессор, заслуженный деятель науки РФ *П. В. Савченко*

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук *А. В. Суворов* (зам. руководителя авторского коллектива);
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:
М. Б. Гусева; д-р экон. наук *Ю. П. Кокин*; *Л. А. Конилов*; канд. экон. наук
И. В. Соболева; канд. экон. наук *М. Я. Федорова*; канд. экон. наук *С. И. Черных*

Научно-вспомогательная работа выполнена:

Г. Г. Изотовым, А. Д. Камаловой, Е. И. Родченковой, Ю. А. Усковой

Рецензенты:

академик РАН, директор Института новой экономики
Государственного университета управления *Д. С. Львов*;
д-р экон. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ, зав. Центром
сравнительных экономических проблем ИМЭПИ РАН *Р. Н. Евстигнеев*

Н35 **Национальная экономика** : учебник / под ред. П. В. Савчен-
ко. — М. : **Экономистъ**, 2005. — 813 с. — (Homo faber)
ISBN 5-98118-122-2 (в пер.).
Агентство СІР РГБ.

В учебнике в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования изложен учебный курс «Национальная экономика».

На основе обобщения мирового опыта раскрывается содержание экономической политики государства для различных типов национальных хозяйств.

Дается описание конкретных инструментов макроэкономического анализа, используемых для определения путей последующего развития, оценки экономического потенциала страны, выработки экономических прогнозов. Оценивается степень и направления развития конкурентного режима, особенности воспроизводственных процессов в условиях, совмещающих задачи повышения зрелости рыночного хозяйства и необходимости перехода к постиндустриальному обществу. Отражены достижения российской экономической школы в обосновании адаптационного механизма экономики России и ее продвижении к более зрелому рыночному хозяйству.

Для студентов экономических специальностей вузов, аспирантов, научных работников.

УДК 65.9(2Рос)я7
ББК 33(470+521)(07)

В оформлении переплета использован фрагмент картины
А. Боголюбова «Петербург на рассвете» (нач. XIX в.)

ISBN 5-98118-122-2

© Авторы, 2005
© «Экономистъ», 2005

Авторский коллектив:

- Абалкин Л. И., академик РАН — К читателю
Абрамова М. А., канд. экон. наук, доц. — гл. 30
Алексеев А. И., д-р экон. наук, проф. — гл. 8
Андрианов В. Д., д-р экон. наук, проф. — гл. 11, 16, 17, 23
Борисов В. Н., д-р экон. наук, проф. — гл. 12, 38, 40
Валентей С. Д., д-р экон. наук, проф. — гл. 9
Варшавский А. Е., д-р экон. наук, проф. — гл. 7
Виленский А. В., канд. экон. наук, проф. — гл. 27
Голубев В. С., д-р г.-м. наук, проф. — гл. 22.1—22.6
Гусева М. Б. — литература
Егоров Е. В., д-р экон. наук, проф. — гл. 18
Жильцов Е. Н., д-р экон. наук, проф. — гл. 18
Зуб А. Т., д-р филос. наук, проф. — гл. 26
Кокин Ю. П., д-р экон. наук, проф. — гл. 34
Кульков В. М., д-р экон. наук, проф. — гл. 24.1
Лаврушин О. И., д-р экон. наук, проф. — гл. 30
Лебедев В. М., канд. экон. наук, доц. — гл. 21, 44
Мальгинова Е. Г., д-р экон. наук — гл. 15
Медведев И. П. — гл. 26
Назаренко В. И., д-р экон. наук, действ. член РАСХН — гл. 14, 24.3
Нестеров Л. И., д-р экон. наук, проф. — гл. 10
Никитин С. М., д-р экон. наук, проф. — гл. 32
Никифоров Л. В., д-р экон. наук, проф. — гл. 4
Ольсевич Ю. Я., д-р экон. наук, проф. — гл. 5
Плышевский Б. П., д-р экон. наук, проф. — гл. 19, 20
Погосов И. А., д-р экон. наук, проф. — гл. 6
Подпорина И. В., д-р экон. наук, проф. — гл. 28
Савченко П. В., д-р экон. наук, проф. — Предисловие, гл. 1, 24.2, 25, 33, 34, 35
Соболева И. В., канд. экон. наук, доц. — гл. 33
Стрижкова Л. А., д-р экон. наук, проф. — гл. 15
Суворов А. В., д-р экон. наук, проф. — гл. 2, 37, 40, 41
Суворов Н. В., д-р экон. наук, проф. — гл. 2, 12, 38, 39, 40
Сутягин В. С., д-р экон. наук, проф. — гл. 13, 37
Фаминский И. П., д-р экон. наук, проф. — гл. 42, 43, 45, 46
Федорова М. Н., канд. экон. наук — гл. 24.2, 35
Фигурнова Н. П., д-р экон. наук, проф. — гл. 3, 19.3, 22.7, 25
Иванов Р. А., д-р экон. наук, проф. — гл. 29
Черковец О. В., д-р экон. наук, проф. — гл. 47
Черных С. И., канд. экон. наук — гл. 31
Четвернина Т. Я., д-р экон. наук, проф. — гл. 36
Ширяева Р. И., канд. экон. наук, доц. — гл. 24.2

Оглавление

К читателю	15
Предисловие.	19

РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КУРСА «НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Глава 1. Предмет национальной экономики	21
1.1. Национальная экономика как отрасль экономических наук и учебная дисциплина	21
1.2. Этапы развития национальной экономики и критерии их разграничения.	27
<i>Выводы.</i>	32
<i>Термины и понятия.</i>	33
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	33
Глава 2. Основные экономические показатели.	34
2.1. Макроэкономические показатели.	34
2.2. Система национальных счетов	43
2.3. Система таблиц «Затраты — Выпуск».	50
<i>Выводы.</i>	64
<i>Термины.</i>	65
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	65
Глава 3. Типы национальных экономик.	66
3.1. Классификация национальных экономик	66
3.2. Модели развития национальных экономик с разным уровнем развития	70
3.3. Особенности развития стран с переходной экономикой.	77
3.4. Варианты рыночных моделей развития.	80
3.5. Глобализация и ее последствия для развития национальных экономик	88
<i>Выводы.</i>	91
<i>Термины и понятия.</i>	91
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	91
Глава 4. Особенности общественного развития России.	93
4.1. Начало новой эры общественного развития.	93
4.2. Общественная трансформация России и ее дальнейшие варианты	101
<i>Выводы.</i>	106
<i>Термины и понятия.</i>	107
<i>Вопросы для самопроверки</i>	107
Глава 5. Национальное хозяйство и социально-экономическая мысль.	108
5.1. Национальное экономическое мышление, его отличие от классового, националистического, индивидуалистического.	108
5.2. Специфика российской школы экономической мысли.	113
5.3. Трактовка основных категорий национальной экономики российскими экономистами	115
<i>Выводы.</i>	122
<i>Термины и понятия.</i>	123
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	123

Оглавление

РАЗДЕЛ II. СИСТЕМА ПОТЕНЦИАЛОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 6. Потенциал развития национальной экономики.	125
6.1. Общее понятие об экономическом потенциале.	125
6.2. Национальное богатство в традиционном понимании.	130
6.3. Природные ресурсы.	138
6.4. Расширенная концепция национального богатства.	142
6.5. Потенциал управления.	150
6.6. Накопление экономического потенциала.	153
<i>Выводы.</i>	160
<i>Термины и понятия.</i>	162
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	163
Глава 7. Научный потенциал.	164
7.1. Переход к экономике знаний.	164
7.2. Развитие науки в России.	168
7.3. Развитие высоких технологий в России.	172
7.4. Сохранение и дальнейшее развитие потенциала науки и высоких технологий — важнейшее условие устойчивого экономического роста России.	175
<i>Выводы.</i>	178
<i>Термины и понятия.</i>	179
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	179
Глава 8. Экономико-географические условия.	180
8.1. Размеры территории и природные условия.	180
8.2. Заселенность территории.	184
<i>Выводы.</i>	193
<i>Термины и понятия.</i>	193
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	194
Глава 9. Федеративное устройство России.	195
9.1. Сущность и содержание современной региональной государственной политики.	195
9.2. Единое и общее экономическое пространство.	197
9.3. Принципы федерализма.	199
9.4. Проблемы развития федеративных отношений в России.	204
<i>Выводы.</i>	206
<i>Термины и понятия.</i>	207
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	207
Глава 10. Регионы в системе национального хозяйствования.	208
10.1. Население российских регионов.	211
10.2. Валовой региональный продукт.	215
10.3. Инвестиции регионов для расширения воспроизводства.	220
<i>Выводы.</i>	225
<i>Термины и понятия.</i>	225
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	226

РАЗДЕЛ III. МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ КОМПЛЕКСЫ

Глава 11. Топливо-энергетический комплекс.	227
11.1. Газовая промышленность.	227
11.2. Нефтяная промышленность.	229
11.3. Угольная промышленность.	231
11.4. Электроэнергетика.	232
11.5. Ядерный энергетический комплекс.	235

11.6. Сектор нетрадиционных и альтернативных видов энергии	236
<i>Выводы</i>	238
<i>Термины и понятия</i>	238
<i>Вопросы для самопроверки</i>	239
Глава 12. Машиностроение, оборонно-промышленный комплекс и строительство	240
<i>Выводы</i>	251
<i>Термины и понятия</i>	252
<i>Вопросы для самопроверки</i>	252
Глава 13. Комплексы сырьевых и конструкционных материалов	253
13.1. Химический комплекс	253
13.2. Лесопромышленный комплекс	257
13.3. Metallургический комплекс	260
<i>Выводы</i>	262
<i>Термины и понятия</i>	262
<i>Вопросы для самопроверки</i>	262
Глава 14. Агропромышленный комплекс	263
14.1. Понятие и определение агропромышленного комплекса	263
14.2. Изменение агропромышленного комплекса в период реформ	265
<i>Выводы</i>	274
<i>Термины и понятия</i>	274
<i>Вопросы для самопроверки</i>	274
Глава 15. Потребительский комплекс национальной экономики	275
15.1. Сущность потребительского комплекса национальной экономики, его структура	275
15.2. Особенности функционирования и развития потребительского комплекса национальной экономики	280
<i>Выводы</i>	285
<i>Термины и понятия</i>	286
<i>Вопросы для самопроверки</i>	286
Глава 16. Транспортный комплекс	287
16.1. Железнодорожный транспорт	288
16.2. Автомобильный транспорт	289
16.3. Авиационный транспорт	291
16.4. Морской транспорт	292
16.5. Речной транспорт	293
16.6. Трубопроводный транспорт	294
<i>Выводы</i>	295
<i>Термины и определения</i>	296
<i>Вопросы для самопроверки</i>	296
Глава 17. Связь и телекоммуникации	297
17.1. Основные виды связи	298
17.2. Информатизация и компьютеризация	300
<i>Выводы</i>	303
<i>Термины и понятия</i>	304
<i>Вопросы для самопроверки</i>	304
Глава 18. Место и роль сферы услуг в национальной экономике	305
18.1. Методология выделения комплекса услуг в национальной экономике	305
18.2. Структура и особенности развития сферы услуг в развитых странах и в России	305

Оглавление

18.3. Организационно-экономический механизм системы образования	307
18.4. Особенности организации и финансирования здравоохранения	309
18.5. Особенности организации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ)	314
<i>Выводы.</i>	321
<i>Термины и понятия.</i>	322
<i>Вопросы для самопроверки</i>	322

РАЗДЕЛ IV. ВОСПРОИЗВОДСТВО - ТЕМПЫ, ПРОПОРЦИИ, СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Глава 19. Факторы и динамика экономики	323
19.1. Типы экономического роста	323
19.2. Факторы развития экономики	331
19.3. Динамика экономики, темпы воспроизводства	341
19.4. Деформации процесса воспроизводства	351
<i>Выводы.</i>	362
<i>Термины и понятия.</i>	363
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	363
Глава 20. Пропорции экономики	365
20.1. Пропорции первичных факторов	365
20.2. Пропорции производства и использования продукции	369
20.3. Стоимостные пропорции воспроизводства	377
<i>Выводы.</i>	388
<i>Термины и понятия.</i>	390
<i>Вопросы.</i>	390
Глава 21. Инвестиции	391
21.1. Инвестиции: содержание и формы	391
21.2. Особенности развития инвестиционной сферы в период трансформации экономической системы	392
21.3. Динамика и факторы развития инвестиционной деятельности в реальном секторе российской экономики	394
21.4. Основные тенденции развития инвестиционной деятельности	396
21.5. Инвестиционный климат в экономике России	400
21.6. Основные меры государственного регулирования повышения инвестиционной активности	403
<i>Выводы.</i>	405
<i>Термины и понятия.</i>	405
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	406
Глава 22. Устойчивое развитие и экономический рост	407
22.1. Новая парадигма устойчивого развития	407
22.2. Устойчивость биосферы	408
22.3. Естественная компенсация антропогенных воздействий и биосферная рента	409
22.4. Устойчивость и развитие социума	411
22.5. Индексы устойчивого развития: Россия и мир	415
22.6. Этапы перехода России к устойчивому развитию	417
22.7. Обеспечение устойчивости экономического роста	418
<i>Выводы.</i>	423
<i>Термины и понятия.</i>	424
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	424

РАЗДЕЛ V. РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 23. Теория саморегуляции рыночной экономики	425
23.1. Функциональные экономические системы — основа взаимодействия государства и рынка	425
23.2. Основные виды функциональных экономических систем в России	428
<i>Выводы.</i>	440
<i>Термины и понятия.</i>	441
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	441
Глава 24. Собственность в системе национальной экономики	442
24.1. Собственность и структура экономической системы	442
24.2. Формы собственности в России	448
24.3. Реформирование земельной собственности в России	459
<i>Выводы.</i>	466
<i>Термины и понятия.</i>	467
<i>Вопросы для самопроверки</i>	467
Глава 25. Конкуренция и монополии в России	468
25.1. Условия формирования конкурентной среды	468
25.2. Особенности монопольного рынка в переходной экономике	471
25.3. Формирование конкурентной среды и процесс демонополизации экономики	473
<i>Выводы.</i>	476
<i>Термины и понятия.</i>	477
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	477
Глава 26. Место и роль корпораций в российской экономике	478
26.1. Акционерный механизм корпоративного управления	479
26.2. Экономические преимущества корпораций	484
26.3. Формирование институтов корпоративного предпринимательства в Российской Федерации	485
26.4. Основные формы корпораций в России	488
26.5. Предпринимательский доход корпораций	492
<i>Выводы.</i>	493
<i>Термины и понятия.</i>	494
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	494
Глава 27. Малый бизнес	495
27.1. Критерии субъектов малого предпринимательства	496
27.2. Функции малого предпринимательства	498
27.3. Особенности малого предпринимательства России	501
27.4. Поддержка малого предпринимательства	504
<i>Выводы.</i>	507
<i>Термины и понятия.</i>	508
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	508
Глава 28. Бюджетное регулирование национальной экономики	509
28.1. Экономическая роль бюджетных отношений, формирующих основу финансовой базы государственного регулирования	509
28.2. Механизмы бюджетного регулирования	514
28.3. Бюджетное регулирование финансовых потоков	519
<i>Выводы.</i>	524
<i>Термины и понятия.</i>	525
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	525

Оглавление

Глава 29. Государственная налоговая политика	526
29.1. Сущность, функции и виды налогов	526
29.2. Основы налогообложения организаций и граждан	529
29.3. Налоговый кодекс РФ и его совершенствование	536
<i>Выводы.</i>	539
<i>Термины.</i>	539
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	539
Глава 30. Кредитная и банковская системы.	540
30.1. Содержание, структура и элементы кредитной системы	540
30.2. Банковская система и особенности ее развития в России	545
30.3. Центральный банк как регулирующая часть банковской системы	551
30.4. Коммерческие банки как элементы национальной банковской системы	554
30.5. Денежно-кредитное регулирование и банки	559
<i>Выводы.</i>	567
<i>Термины и понятия.</i>	568
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	568
Глава 31. Регулирование рынка ценных бумаг.	569
31.1. История вопроса. Российский опыт	569
31.2. Современное состояние и перспективы регулирования	571
<i>Выводы.</i>	576
<i>Термины и понятия.</i>	576
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	576
Глава 32. Инфляция и ее регулирование.	577
32.1. Общая характеристика инфляции	577
32.2. Особенности инфляции в России	581
<i>Выводы.</i>	586
<i>Термины.</i>	587
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	587
РАЗДЕЛ VI. СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Глава 33. Особенности социального развития и социальной политики в России, их роль в национальной экономике	588
33.1. Место социального развития в системе активной социальной < политики	588
33.2. Формирование национальной модели социальной политики в России	593
<i>Выводы.</i>	600
<i>Термины и понятия.</i>	601
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	601
Глава 34. Трансформация мотивационных механизмов в экономике России.	602
34.1. Экономическая природа и национальные особенности мотивации к труду	602
34.2. Эволюция мотивации к труду в разные периоды развития национальной экономики	604
34.3. Экономические и социально-психологические побудительные мотивы, их формирование и приоритетность	607
<i>Выводы.</i>	610
<i>Термины и понятия.</i>	610
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	611

Глава 35. Уровень и качество жизни населения России	612
35.1. Индикаторы ¹ уровня и качества жизни	612
35.2. Государственная политика борьбы с бедностью	619
<i>Выводы</i>	622
<i>Термины</i>	622
<i>Вопросы для самопроверки</i>	622
Глава 36. Системы защиты от безработицы: закономерности формирования и национальные особенности	624
36.1. Система ¹ защиты от безработицы в рыночной экономике	624
36.2. Эволюция системы защиты от безработицы	625
36.3. Модели защиты от безработицы	628
36.4. Формирование моделей защиты от безработицы в переходных экономиках	629
36.5. Российская модель защиты от безработицы	630
<i>Выводы</i>	634
<i>Термины и понятия</i>	634
<i>Вопросы для самопроверки</i>	634
РАЗДЕЛ VII. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	
Глава 37. Основные задачи и принципы прогнозирования	635
37.1. Роль и место социально-экономического прогнозирования в регулировании национальной экономики	635
37.2. Основные типы прогнозов	637
37.3. Основные принципы и методы социально-экономического прогнозирования	640
37.4. Структура и классификация прогнозных моделей	645
37.5. Структурные элементы и этапы разработки комплексных социально-экономических прогнозов	648
<i>Выводы</i>	651
<i>Термины и понятия</i>	652
<i>Вопросы для самопроверки</i>	652
Глава 38. Производственные функции как инструмент прогнозирования	653
<i>Выводы</i>	662
<i>Термины и понятия</i>	663
<i>Вопросы для самопроверки</i>	663
Глава 39. Прогнозирование структуры экономики	664
39.1. Прогнозирование коэффициентов прямых затрат	667
39.2. Методы прогнозирования отраслевых элементов конечного спроса	669
39.3. Учет внешних ограничений	671
<i>Выводы</i>	674
<i>Термины и понятия</i>	675
<i>Вопросы для самопроверки</i>	675
Глава 40. Прогнозирование инвестиционно-фондовых процессов и инновационного развития	676
40.1. Прогнозирование инвестиционно-фондовых процессов	676
40.2. Прогнозирование инновационного развития	682
<i>Выводы</i>	694
<i>Термины и понятия</i>	694
<i>Вопросы для самопроверки</i>	695

Глава 41. Прогнозирование доходов и потребления населения	696
41.1. Инструментарий прогнозных расчетов	696
41.2. Технология прогнозных расчетов	699
41.3. Расчет структуры расходов населения на товары и услуги	704
<i>Выводы.</i>	705
<i>Термины и понятия.</i>	705
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	705
РАЗДЕЛ VIII. РОССИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Глава 42. Переход России к открытой экономике и его последствия	706
42.1. Эволюция внешней торговли России и СССР (1911—1991 гг.)	706
42.2. Переход к открытой экономике и современная структура торговли	714
42.3. Проблемы повышения эффективности внешних связей и изменение положения России в международном разделении труда	720
<i>Выводы.</i>	727
<i>Термины и понятия.</i>	729
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	729
Глава 43. Цели государственного регулирования внешнеэкономических связей и пути их осуществления	730
43.1. Государственная монополия внешней торговли: механизм ее осуществления и последствия	730
43.2. Регулирование внешнеэкономических связей в условиях открытой экономики	733
43.3. Поддержка экспортного производства и стимулирование экспорта	741
<i>Выводы.</i>	747
<i>Термины и понятия.</i>	749
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	750
Глава 44. Иностраный капитал в российской экономике	751
44.1. Тенденции движения иностранного капитала в российской экономике	751
44.2. Основные меры государственного регулирования иностранных инвестиций	755
44.3. Участие в международных финансовых организациях	759
<i>Выводы.</i>	761
<i>Термины и понятия.</i>	762
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	762
Глава 45. Валютное положение и валютное регулирование	763
45.1. Состояние платежного баланса и золотовалютных резервов страны	763
45.2. Валютное регулирование	767
<i>Выводы.</i>	774
<i>Термины и понятия.</i>	775
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	775
Глава 46. Участие России в международных организациях и интеграционных процессах	776
• 46.1. Проблемы вступления России в ВТО	776
46.2. Россия и региональная интеграция	783
<i>Выводы.</i>	790
<i>Термины и понятия.</i>	791
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	792

Глава 47. Россия и СНГ	793
47.1. Общее состояние интеграционного сотрудничества в рамках СНГ	793
47.2. Попытки организации разноскоростного интеграционного сотрудничества внутри СНГ.	798
47.3. Особенности функционирования ЕврАзЭС.	800
47.4. Этапы российско-белорусского сотрудничества. Проблемы формирования Союзного государства Белоруссии и России.	801
47.5. Перспективы формирования единого экономического пространства (ЕЭП).	802
<i>Выводы.</i>	804
<i>Термины и понятия.</i>	804
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	805
Литература	806
Краткие сведения об авторах	811

К читателю

Предлагаемый Вниманию **читателей** курс национальной экономики является итогом многолетней работы коллектива ученых. Его авторы — сотрудники Института экономики Российской академии наук, Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова и других научно-исследовательских институтов и вузов.

В обращении к читателю мне хотелось бы высказать свое видение данного курса, которое, возможно, и расходится с оценками, содержащимися в книге.

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. Подход, диктуемый 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.

Само понятие «национальная экономика» — это отнюдь не художественный образ, а итог многовекового развития народно-хозяйственного комплекса страны. Такой комплекс отличается единством и целостностью воспроизводства. Причем воспроизводства в самом широком его понимании, включая географическое положение страны, ее природные богатства и национальный состав населения, состояние демографической ситуации, федеральное устройство государства.

Именно воспроизводственный подход обуславливает отнесение тех или иных вопросов к курсу национальной экономики, обеспечивает целостность ее анализа.

Национальные экономики не живут замкнуто и изолированно. Каждая из них является одновременно и частью мировой экономики, по крайней мере с тех пор, как возникло мировое хозяйство. 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 нацио-

нальной экономики в принципе не может строиться по единой шпаргалке или по общему лекалу.

Развитие глобализации многое меняет в развитии и взаимодействии национальной и мировой **экономике**. 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 ее национальной экономики. Ведь в широком смысле — это тоже один из аспектов воспроизводства. При неразвитой демократии апеллирование к массам 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 понимаются идеологи и лидеры либерального курса. Результатом этого является келейность обсуждения ключевых проблем экономического и социального развития России, идеологическое навязывание определенных решений, командование 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.

Своеобразие современного мира определяют не только глобализация, но и формирование качественно нового типа общества. Ему еще не найдено подходящего названия и определяют его пока как смешанное общество или смешанная экономика.

Смешанное общество принципиально отличается от всех предшествующих социально-экономических формаций. Ему органически присуще сочета-

ние различных форм собственности, каждая из которых не является лучше другой, а находит свою нишу. 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, Устраняются классовые и социальные структуры.

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 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 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 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, биотехнология, связь, коммуникации и др.) речь пойдет дальше.

Второе. В сложном современном мире ключевым для национальной экономики и обеспечения безопасности страны является надежный оборонный комплекс. Нужна и эффективная, скоординированная в мировом сообществе борьба с терроризмом, Без этого у страны нет будущего. Эти вопросы становятся приоритетными в деятельности государства.

Третье. В реальной, а отнюдь не надуманной конкуренции предметом особой заботы государства является развитие аграрно-промышленного комплекса и обеспечение продовольственной безопасности. Набор его действий определяется как мировым опытом, так и особенностями национальной экономики, включая климатические особенности страны. Критерием безопасности считается удовлетворение $\frac{3}{4}$ потребности в продовольствии за счет продукции российских производителей.

Четвертое. В условиях века знаний решающим фактором общественного прогресса является развитие науки и образования, создание мощной сети здравоохранения. Сегодня уже складывается иная, чем в индустриальную эпоху, оценка потенциального успеха национальной экономики в зависимости от качества человеческого капитала. В долгосрочной стратегии вложения в человеческий капитал оказываются (и это научно доказано) самыми эффективны-

ми. И государство, ответственное за завтрашний день России, должно четко отражать такой подход в своей политике.

Пятое. 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 бюджетом, 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.

В перечисленных выше вопросах нет еще пока раскрытия того, как и с помощью каких методов осуществляется решение поставленных задач. И очень важно иметь в виду, что 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.

Выбор инструментов хозяйственного механизма диктуется своеобразием национальной экономики и особенностями исторического этапа. Набор этих инструментов должен быть стабильным, 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.

Академик *Л. И. Абалкин*,
научный руководитель Института экономики РАН

Предисловие

Цель изучения курса национальной экономики — сформировать представление о функционировании экономического строя страны, определить модель и стратегию социально-экономического развития России.

Национальная экономика в учебнике рассматривается в тесной связи с другими экономическими дисциплинами. Изучение этого курса создает основу для рассмотрения макро-, мезо- и микроэкономических отношений с учетом целостности национальной экономики и системы инструментов ее функционирования, взаимодействия и взаимосвязи производства, распределения, обмена и потребления.

Изучение курса национальной экономики дает необходимые знания для качественного и количественного прогнозирования темпов экономического развития.

Основными разделами курса являются: основные экономические показатели; система потенциалов национальной экономики; межотраслевые комплексы; основы государственного и рыночного саморегулирования; темпы и пропорции воспроизводства; социальные основы национальной экономики; прогнозирование как условие эффективного управления национальной экономикой; место России в мировой экономике в условия глобализации.

Национальная экономика является относительно новой дисциплиной. На сегодняшний день сделан значительный шаг в определении границ ее предмета, но многие вопросы еще остаются дискуссионными. Поэтому в учебнике при раскрытии отдельных вопросов сохраняются авторские точки зрения, а также авторский стиль изложения материала.

В подготовке учебника принимала участие группа ученых и преподавателей из Института экономики РАН, МГУ им. М. В. Ломоносова, Центрального экономико-математического института РАН, Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН, Института мировой экономики и международных отношений РАН, Института Западной Европы РАН, Всероссийского научно-исследовательского института внешнеэкономических связей при Министерстве экономического развития и торговли РФ, Научно-исследовательского института труда и социального страхования, Финансовой академии при Правительстве РФ, Государственного университета управления, Российской академии государственной службы при Президенте РФ и др. Положения, излагаемые в учебнике, являются результатами многолетних научных исследований и апробированы в учебном процессе.

Учебник предназначен для тех, кто изучает и преподает экономическую теорию и управление современной национальной экономикой: студентов, аспирантов, преподавателей учебных заведений высшего профессионального образования, повышения квалификации и переподготовки кадров, а также для

всех, кто самостоятельно изучает курс национальной экономики и решает ее проблемы в научной и практической работе.

Авторский коллектив выражает благодарность научному руководителю ИЭ РАН, академику РАН, Заслуженному деятелю науки РФ Л. И. Абалкину, ректору МГУ им. М. В. Ломоносова, академику РАН В. А. Садовничему, генеральному директору НПСК В. А. Черных за поддержку при подготовке настоящей работы. Выражаем признательность академику РАН Д. С. Львову и доктору экономических наук, профессору И. Н. Евстигнееву, взявшим на себя труд прорецензировать рукопись учебника.

Раздел I

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КУРСА «НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Глава 1

ПРЕДМЕТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Национальная экономика как отрасль экономических наук и учебная дисциплина

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

Объект изучения национальной экономики (экономики страны, ее национального хозяйства) может быть определен как совокупность производительных сил, производственных (экономических) отношений, социокультурных традиций ведения хозяйства и ценностей, влияющих на особенности экономического роста страны.

Национальная экономика представляет собой взаимосвязь условий производства и его результатов и формируется как единый хозяйственный организм с взаимосвязанными внутренними процессами, как единая экономическая система страны. Однако такое единство сформировалось не сразу. Национальная экономика как единая система сложилась на определенном уровне развития производительных сил, при достаточной глубине разделения труда и соответственно обмену продуктами труда между отдельными участниками процесса производства, распределения, обмена и потребления. Именно эти процессы превращают экономику страны в единую хозяйственную систему, которая и является предметом национальной экономики.

Формирование национальных экономик начинает набирать силу в эпоху промышленной революции, на основе которой возникло массовое производство со свойственной ему глубокой специализацией и кооперацией производства. Именно эти процессы сделали зависимыми друг от друга работающие самостоятельно предприятия и отдельные регионы и привели к образованию феномена «национальная экономика». Появились и отдельные гипотезы об особенностях национальных путей развития стран. Однако как научная дисциплина «национальная экономика» в систематическом виде фактически поя-

вилась лишь в XX в. Именно тогда появилась возможность анализировать развитие страны и ее особенности на фундаментальном статистическом материале. В самом деле, еще до Первой мировой войны ни в одной из развитых стран не существовало сколько-нибудь систематического учета результатов производства и потребления страны в целом, хотя в трудах ученых и XIX в. приводятся многие статистические данные по этим вопросам.

Будучи единым хозяйственным организмом, национальная экономика отличается сложной структурой с различными иерархическими подсистемами. Поэтому курс национальной экономики отражает субординированную взаимосвязь хозяйственных процессов страны и особенности их протекания на макро-, мезо- и микроуровнях. На результаты хозяйствования влияют не только экономические ресурсы, но и неэкономические факторы. Поэтому национальная экономика как научная и учебная дисциплина включает в себя все смежные понятия, категории и законы гуманитарных наук, отражающие факторы, под воздействием которых происходит экономический рост страны. Это касается факторов, условий и проблем, касающихся географического положения страны, демографии, этнографии, **социологии**, **политологии** и т.д.

Курс «Национальная экономика» не дублирует проблемы, раскрываемые в учебниках «Экономикс» и «Политическая экономия». «Экономикс» фиксирует внимание на стандартных принципах взаимодействия различных рынков и на общих подходах экономической политики государства к повышению эффективности экономического роста. «Политическая экономия» рассматривает эти же явления под углом зрения воспроизводственных условий и развития социально-экономических противоречий. Однако реальная жизнь отдельной страны богаче стандартного описания хода экономических процессов. Курс «Национальная экономика» показывает, каким образом должно осуществляться соединение теоретических подходов к экономическому развитию с реальными процессами функционирования ее как живого организма. Поиск путей процветания конкретной национальной экономики возможен лишь на базе изучения единства *единичного, особенного и общего* в хозяйственном развитии.

Курс «Национальная экономика» отражает научные подходы к определению *стратегического развития страны*, исходя из набора ее конкурентных преимуществ и слабостей развития. Каждое государство пытается решать в конкретно-историческом периоде, как усилить свои преимущества и устранить слабости развития национальной экономики. Такой подход делается особенно важным при нарастании процессов глобализации мирового рынка. Использование национальных экономических факторов успеха в данной конкретной ситуации

становится возможным, если страна определится с возможностями своего потенциала и обеспечит долгосрочный процесс его возрастания, своевременно устраняя угрозы его ослабления. На этих принципах строятся эффективные национальные стратегия и политика страны. Будучи научной основой для выработки национальной долгосрочной стратегии страны, курс «Национальная экономика» отличается своим предметом от «Экономикс», в котором заостряется внимание в основном лишь на принципах коррекции уже сложившейся хозяйственной конъюнктуры.

Курс «Национальная экономика» не может обойти взгляды различных экономических школ на ход развития разных стран, в том числе и тех, которые стали их колыбелью. Это касается классической, исторической, социальной и марксистской школ. Естественно, в предлагаемом учебнике значительное место отводится российской школе экономической мысли, которая пытается осмыслить специфику развития хозяйства России.

Выработка национальной экономической стратегии может стать эффективной, если она учитывает общие процессы, происходящие в экономиках одного типа, строится на понимании логики их хозяйственного развития и основ функционирования национальной модели. Национальные модели обладают существенными особенностями. Они характеризуются определенной повторяемостью для стран, находящихся на одинаковой ступени развития производства, рынков и способов включения в мировое хозяйство. Поэтому курс «Национальная экономика» содержит описание национальных моделей развития как преломление общих и специфических особенностей страны.

Специфика круга задач, рассматриваемых в курсе «Национальная экономика», предопределили методологические принципы и методику их освещения. Они направлены на рассмотрение народного хозяйства страны как сложной динамической системы — системы управления, состоящей из подсистем, единства единичного, особенного и общего. Универсально не только наличие общих закономерностей и тенденций, но и своеобразие национальных экономических систем. При этом выделяются особые способы реализации общих закономерностей развития, их преломление в конкретно-исторических условиях, учитывая индивидуальные черты каждой страны. Такое направление экономического анализа опирается на эволюционный подход в рассмотрении хозяйственных механизмов национальных экономик, поскольку их специфика во многом определяется этапом развития народного хозяйства каждой страны.

В представленном курсе национальная экономика рассматривается через призму развития экономического строя России, взаимодейст-

вия производства, распределения, обмена и потребления. Курс национальной экономики является основой разработки стратегии устойчивого и сбалансированного развития России, которая строится на основе учета особенностей российского национального рынка, легитимности государства и рынка, экономического строя, его достижений и реальных деформаций, потенциала, конкурентоспособности, темпов и пропорций воспроизводства, институциональных основ. Поэтому все это включается в предлагаемый курс национальной экономики. Стратегическое развитие предполагает использование научного прогнозирования.

Эффективная национальная стратегия развития России должна учитывать специфику сформированных институтов и мотиваций человека и функционирующих субъектов хозяйствования. Не следует забывать, что именно мотивации прокладывают дорогу реальным хозяйственным процессам. Для России это особенно важно, поскольку появились новые собственники с новыми мотивациями.

Экономика России — многоуровневая система, включающая систему федеральных, региональных и муниципальных экономических взаимоотношений.

Исторически Россия формировалась как многонациональная страна. Проблемы объединения интересов различных народов всегда имели для нее первостепенное значение. Поскольку Россия — многонациональное государство, ее национальная экономика — это экономика не отдельных наций, а всех россиян. Она отражает интересы всех народов, населяющих Россию.

Основой национальной экономики является ее *социально-экономическая система*. Эта система характеризуется соотношением экономических и внеэкономических методов управления национальным хозяйством. Она определяется хозяйственным строем, т.е. способом организации и саморегулирования хозяйственной жизни. Конституирующую роль играют частная собственность, конкуренция, а в системе внеэкономических отношений — властные функции государства. Система воспроизводит соответствующие институты общества: экономические, социальные, политические, культурные, религиозные. По мере развития производительных сил институты и механизм их функционирования претерпевают изменения.

Для российской экономики всегда было характерно противоречие между богатыми природными ресурсами и уровнем ее экономического и **социального** развития. На территории России находится $2/3$ полезных ископаемых мира. Природно-ресурсный потенциал в расчете на душу населения в России в 2—2,5 раза превышает значение этого показателя для США, в 6 раз — Германии, в

18—20 раз — Японии. Она занимает седьмое место по численности населения. Однако по уровню ВВП на душу населения Россия находится на 40-м месте, по благосостоянию — на 51-м месте, по ИРЧП (индексу развития человеческого потенциала) — на 57-м месте (ИРЧП = 0, 778) и входит в группу стран со средним уровнем этого показателя. Своеобразие России состоит в том, что она в своем развитии ориентирована на переход к постиндустриальному обществу. В то же время по ряду показателей ее можно отнести к группе развивающихся стран.

При изучении национальной экономики России и тенденций ее развития необходимо учитывать, что Россия представляет собой общество, в котором переплетаются различные технико-технологические уклады, формы собственности, социальные группы населения. Существуют социально-экономические различия между городом и деревней, регионами. Значительная часть населения живет за чертой бедности. На долю теневой экономики приходится более $\frac{1}{4}$ ВВП.

Национальная экономика может быть закрытой и открытой. 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 интересы, за устойчивое развитие своей экономики, осуществляет модернизацию производства 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 отрабатывать специфические механизмы противодействия усиливающейся международной конкуренции. Национальные преимущества и слабости у каждой страны специфичны, поэтому принципы адаптации к динамике мирового рынка у различных стран не могут быть унифицированными.

Таким образом, национальные модели экономического развития обладают весьма существенными особенностями. Однако они характеризуются определенным сходством для стран, находящихся на близких ступенях развития производства, рынков и способов включения в мировое хозяйство.

Мировая экономика рассматривает объективные процессы глобализации, роль международных экономических и финансовых организаций, интеграционных группировок (ООН, ВТО, МВФ, Всемирный банк, ЕС, АТЭС и др.). В условиях глобализации усиливаются две тенденции. Первая — использование возможностей и преимуществ миро-

вого хозяйства в интересах национальной экономики. Вторая — стремление лидеров глобальной экономики подчинить себе развитие национальных экономик, превратить их в аграрно-сырьевые придатки.

Методологические основы изучения национальной экономики включают общие для всех экономических дисциплин и специфические принципы, подходы, методы. Это — рассмотрение национальной экономики на основе диалектики, системного, комплексного, исторического и других подходов как целостной системы, единства единичного, особенного и всеобщего, выделение общих закономерностей и индивидуальных черт экономики каждой страны, основных исторических этапов ее эволюции, сочетание формационного и цивилизационного подходов.

Каждая страна развивается в рамках определенной социально-экономической системы, используя имеющиеся условия жизнедеятельности. Среди них следует выделить три комплексных блока: природно-климатические факторы развития страны, производственно-экономический базис и социокультурные традиции. Все страны, располагая различным уровнем и сочетанием этих условий, пытаются найти вектор развития, который в большей мере позволяет эффективно использовать имеющийся арсенал средств и реализовывать цели общества.

Каждое из названных условий воздействует на остальные, взаимодействуя с ними. Производственно-экономический базис воздействует на социокультурный образ жизни граждан и поведение масс. В свою очередь, традиции, ментальность, религия и др. могут как существенно ускорить, так и затормозить экономическое развитие. Об этом писал еще М. Вебер, отмечая воздействие протестантской религии на развитие рыночных отношений.

По мере экономической эволюции значение естественных условий жизни страны перестает быть всецело определяющим, так как повышается роль так называемых приобретенных преимуществ. Именно они все больше начинают определять хозяйственный потенциал развития. Поэтому многие теоретические школы связывают особенности экономического развития различных стран с достигнутым уровнем производительных сил. К. Маркс выдвинул гипотезу о соответствии производственных отношений уровню и характеру производительных сил и на ее основе выделил способы производства, формации.

Однако богатство палитры экономического и социального развития не укладывается только в классификацию *формационного подхода*. Тем не менее основная идея формационного подхода и сегодня реализуется в попытках обоснования градации экономик по критерию их возможностей решать определенные хозяйственные задачи, а значит,

в зависимости от достигнутого ими уровня развития производительных сил, а также действия хозяйственного механизма, адекватного этому уровню.

В современной экономической теории широко используется *цивилизационный подход* в разграничении типов национальных экономик, который делает акцент на социокультурных различиях. Чаще всего выделяют восточный, западный и африканский типы цивилизации, 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 будет усиливаться в национальных экономиках то, что их объединяет, а не разъединяет.

1.2. Этапы развития национальной экономики и критерии их разграничения

Национальная экономика изучает конкретно-историческое состояние и социально-экономическое развитие отдельной страны. Для изучения национальной экономики необходимо выделить основные этапы ее развития. Историческое прошлое всегда является важным фактором развития настоящего.

Исторические этапы могут быть различными. Для их выделения используются формационный и цивилизационный подходы. Формационный подход позволяет выделить исторические этапы, связанные с развитием производительных сил общества, системы экономических и социальных отношений. При цивилизационном подходе выделяют этапы индустриального общества и постиндустриального общества.

Этапы развития национальной экономики России могут быть выделены по ряду критериев. Одним из них является соотношение *экономических и внешнеэкономических (административных и т.д.) методов управления*. Это имеет важное значение для исследования границ и механизмов государственного и рыночного регулирования.

Первый этап развития национальной экономики России начинается с образования Российского государства. Оно определяло административную и территориальную целостность, собирая налоги и защищая внешние границы страны. Благодаря государству объединялись интересы различных социальных групп населения. На этом этапе политические институты и механизмы их функционирования играли решающую роль.

На втором этапе — до отмены крепостного права — развитие национальной экономики стало осуществляться на основе сочетания внеэкономических и экономических методов управления. Возрастает значение рыночного хозяйства, но государство по-прежнему объединяет национальную экономику как целое.

Следует еще раз подчеркнуть, что для этих двух этапов можно лишь весьма условно говорить о национальной экономике в современном понимании, так как в стране степень разделения труда и товарности производства была **весьма** низкой.

На третьем этапе, после отмены крепостного права в 1861 г., в России продолжает изменяться соотношение этих методов управления. Возрастает роль свободы человека в стране. С точки зрения формационного подхода начинается переход от феодальных отношений к капиталистическим. Происходит промышленная революция, появляются ростки индустриального развития общества. Делаются первые шаги в повышении уровня и качества жизни населения. Но внеэкономические методы управления, пережитки личной зависимости, сословная градация общества еще сохраняются и оказывают сильное влияние на экономическое развитие.

Четвертый этап (конец XIX — начало XX в.) характеризуется экономическими реформами (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.).

С. Ю. Витте доказывал, что организация национальной экономики должна сообразовываться со временем, местом и всеми социальными условиями данного общества. «В развитии хозяйства современных культурных народов, — писал С. Ю. Витте, — замечается та закономерность, что все эти народы начали со ступени звероловов, постепенно пережили следующие стадии развития: быт пастушеский, так прекрасно изображенный в Библии; быт земледельческий, всегда связанный с развитием ремесел; и быт промышленно-торговый, характеризующийся развитием мануфактур, фабрик, заводов и сильным расширением внутренней и внешней торговли».

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 С. Ю. Витте 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 наделных земель собственностью их владельцев и установления порядка добровольного выхода из общины.

П. А. Столыпин (1862—1911) подчеркивал, что нельзя создать правовое государство, не имея независимого гражданина — крестьянина. В 1905 г. в России имелось 12,3 млн крестьянских дворов. Из них 77% владели 82% всех наделных 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 об «укреплении» 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 корпорации в промышленности, монополистические союзы. Все это было результатом экономической политики государства. Однако процессы экономического развития усиливали противоречие между производительными силами, социальными экономическими отношениями и политическими институтами.

Пятый этап охватывает период с октября 1917 г. до августа 1991 г. На этом этапе произошло усиление административных методов управления. Внутри него можно выделить три периода: «военный коммунизм», нэп и командно-административный.

Военный коммунизм был вызван Гражданской войной 1918—1920 гг. В этот период в России проводилась политика, характерная для закрытой эко-

номики. 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 экономических методов управления, рынка и его инструментов, прежде всего торговли и денег. Нэп включала:

- разрешение частной торговли;
- допущение частного производства в промышленности;
- с принятием Земельного кодекса было укреплено крестьянское землепользование — разрешалась аренда земли.

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

После ликвидации нэпа, что было связано с индустриализацией страны, начинается период, отличительной особенностью которого становится командно-административная, плановая система управления экономикой, в которой преобладали не стоимостные, а натурально-вещественные отношения. Она сыграла большую роль в развитии национальной экономики как единого народно-хозяйственного комплекса.

Планирование в СССР представляло собой систему, охватывающую все уровни народного хозяйства — от союзного Госплана до планового подразделения предприятия. Основной формой планирования был пятилетний план с разбивкой заданий по годам. Наряду с этим постепенно развивалась система долгосрочного перспективного планирования.

В экономике СССР существовала иерархическая система распределения производственных ресурсов: наиболее важные ресурсы распределялись союзными ведомствами (Госплан и Госснаб СССР), другая часть — республиканскими министерствами и ведомствами; незначительная часть реализовывалась через систему оптовой торговли. Рыночные отношения на уровне предприятий вначале отсутствовали, а в конце периода допускались в строго регламентированных пределах. Опыт планирования в СССР широко использовался не только странами социалистической ориентации, но и развитыми капитали-

стическими странами, такими как Франция и Япония, а также многими развивающимися странами.

Плановая система была несовершенна. Не был создан **мотивационный** механизм внедрения достижений научно-технического прогресса на предприятиях, а у работников — повышения производительности труда. Плановые задания не всегда были экономически обоснованы, не полностью согласовывались с проектировками смежных предприятий и отраслей. Большая несбалансированность сложилась в комплексе по производству потребительских товаров, в капитальном строительстве и финансово-кредитной сфере, что породило экономику дефицита.

В этот период были попытки усиления экономических методов хозяйствования, например реформы, связанные с именем главы правительства А. Н. Косыгина. Не отказываясь от плана как основного метода управления, реформы предусматривали в нем некоторые элементы рынка. Важнейшим показателем эффективности работы предприятия стала прибыль, за счет которой формировались фонды экономического стимулирования, распределявшиеся между работниками и расходовавшиеся на социальные нужды. Однако реформа не была доведена до конца, встретив сильное сопротивление бюрократии, противников расширения сферы товарно-денежных отношений в экономике.

С 1991 г. после распада СССР начался переходный период от командно-административной системы к построению социально-ориентированной рыночной экономике. В этот период создаются институты частной собственности, осуществляется переход от натурально-стоимостных к конкурентной экономике, возрастает роль крупных частных корпораций, происходит переход к инновационной экономике, повышается уровень качества жизни населения до европейских стандартов, реформируется социальная сфера и социальная защита населения, развиваются отношения между государством и бизнесом, создается новый средний класс, формируются демократические институты гражданского общества. Этот период характеризуется возрастанием значимости экономических методов управления, созданием новых инструментов рыночной экономики, изменением форм и методов государственного управления, отменой монополии внешней торговли, государственного контроля над ценами и заработной платой, возросшей ролью рыночного саморегулирования, значительным усилением роли регионов в управлении социально-экономическими процессами.

Произошло реформирование бюджетной, финансовой и денежно-кредитной систем, была создана новая двухуровневая банковская система. Наряду с подавленной инфляцией появилась открытая. Возникли рынок труда и безработица. Возросли социальная дифференциация и бедность населения. Обострилась проблема социальной защиты населения. В обществе стала усиливаться социальная напряженность.

Этот период характеризуется также ростом масштабов коррупции и теневой экономики.

Новые институциональные нормы рыночной экономики были закреплены Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом, а также Трудовым, Налоговым, Бюджетным, Таможенным кодексами РФ и другими правовыми актами.

Развитие национальной экономики связано не только с ростом количественных показателей (темпов роста ВВП и др.) экономического потенциала, но и с улучшением качественных показателей, зависящих от многих факторов, которые подробно рассматриваются в работе. Национальная экономика России развивается не в изолированном пространстве, а в рамках мирового хозяйства, используя его богатейший опыт в развитии рыночной экономики. Важнейшим условием развития экономики России является ее конкурентоспособность.

Перспективы развития национальной экономики России во многом будут зависеть от двусторонних и многосторонних связей стран, входящих в СНГ. Важнейшее значение в этой связи приобретает объединение этих стран в рамках единого экономического пространства, что дает возможность использовать исторически сложившийся потенциал разделения труда и кооперации между этими странами, решать проблемы конкурентоспособности каждой отдельной страны в мировом хозяйстве, роста уровня и качества жизни.

Подводя итоги первых лет либеральных реформ, можно сделать следующие выводы:

- первые итоги либеральных реформ показали, что их цена оказалась очень высокой: произошел резкий спад производства, усилилась инфляция, снизилось благосостояние населения, обострились проблемы социальной защиты населения, разорвались исторические связи России с другими странами и т.д.;
- приватизация и либерализация экономики лишь создают формальные предпосылки для экономического роста;
- рыночная экономика не отрицает необходимости прогнозирования и индикативного планирования;
- легитимны не только рынок, но и государство, поэтому без сильного государства невозможно решать задачи социально ориентированной экономики.

Выводы

1. Национальная экономика, с одной стороны, представляет собой отрасль экономической науки, а с другой стороны — сложный социально-экономический и политико-правовой процесс организации национального хозяйства конкретной страны, в котором реализуются рекомендации науки.

2. 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 использования достижений науки как великая и мощная держава, либо оказаться отсталой, полуколониальной страной, сырьевым придатком ушедших вперед конкурентов.

3. Этапы развития национальной экономики России подтверждают легитимность присутствия в ней государства. Государство является конституирующей основой национальной экономики, но изменяются формы и методы государственного регулирования. Развитие экономики, экономический рост объективно требуют выбора оптимального сочетания форм и методов государственного и рыночного регулирования.

Термины и понятия

Национальная экономика

Конкурентоспособность национальной экономики

Вопросы для самопроверки

1. Чем отличается предмет макроэкономики от предмета национальной экономики?

2. Каков критерий выделения этапов развития национальной экономики России?

3. В чем проявляется единство всеобщего, особенного и единичного в формировании национальной модели экономики?

Глава 2

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

2.1. Макроэкономические показатели

Для изучения функционирования экономики страны как единого целого (либо крупных секторов ее) необходимо прежде всего сформировать из массы имеющихся экономических данных ограниченное количество наиболее важных и содержательных показателей, которые принято называть макроэкономическими. Законы, на основе которых существует и развивается **экономическая система**, будут находить свое отражение в устойчивых количественных связях между ними.

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 все 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 стоимостной 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 продукты не являются товарами, но их стоимостной 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 ткются 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 изменение 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 стоимости сырья и материалов, 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 потреб-

ляется в производстве и составляет так называемое *промежуточное потребление*. Разность между валовым выпуском и промежуточным потреблением дает показатель валовой добавленной стоимости.

Общая сумма валовой добавленной стоимости (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:

$$V = X - AX. \quad (2.1)$$

Пример 2.1. В 2002 г. ВДС в российской экономике составила 9657,2 млрд руб., при этом она формировалась как разность валового выпуска, равного 19 130,3 млрд руб., и промежуточного потребления, составившего 9473,1 млрд руб.:

$$9657,2 = 19\,130,3 - 9473,1.$$

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 может быть иной 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: цена производителя на нее в несколько раз ниже цены покупателя за счет налога на добавленную стоимость и, главное, высоких акцизов. С другой стороны, при реализации ряда товаров предоставляются субсидии на продукты, позволяющие производителю реализовывать их при данном уровне прибыли по более низким ценам.

Например, тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства и общественного транспорта в большинстве городов РФ в настоящее время ниже цены производителя за счет субсидий, предоставляемых из государственного бюджета. Эти субсидии уменьшают уровень цены для покупателя.

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: В итоге имеем:

$$Y = V + TP, \quad (2.2)$$

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

Пример 2.2. В 2002 г. ВДС, как уже говорилось, составила 9657,2 млрд руб. При этом ВВП России в ценах покупателей составил 10 863,3 млрд руб., что связано с существованием налогов на продукты в размере 14 196,1 млрд руб. и субсидий на продукты в размере 213,5 млрд руб.:

$$10\ 863,3 = 9657,2 + 1419,5 - 213,5.$$

ВДС используется на покрытие различных производственных и непроизводственных затрат. Прежде всего, из ВДС производится выплата заработной платы и начислений на нее (в РФ в настоящее время это единый социальный налог).

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. **О**нтак же, **к**аки список видов деятельности, участвующих в производстве ВВП, определяется на практике путем полного их перечисления. Между этими налогами (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 **п**роизводителя 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 оплаты труда, ни прибыли. Можно лишь (достаточно условно) выделить амортизацию основного капитала, применяемого в производстве. Поэтому одним из видов первичных доходов является так называемый смешанный доход, объединяющий вознаграждение за работу (аналог заработной платы) и предпринимательский доход.

Таким образом, уравнение образования первичных доходов может быть записано так:

$$Y = W + SW + TN + A + R, \quad (2.3)$$

где Y — ВВП; W — оплата труда наемных работников; SW — начисления на заработную плату (единый социальный налог); TN — чистые налоги на производство и продукты, т.е. сальдо 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 производятся выплаты населению пенсий, пособий, стипендий и других платежей, называемых 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):

$$D = Y + RE, \quad (2.4)$$

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:

$$Y = C + I + E - U. \quad (2.6)$$

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 обуславливаются 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 2002 г. в России конечное потребление составило 7397,1 млрд руб. (68,1% ВВП), а валовое накопление составило 2287,7 млрд руб. (21,0% 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 :

$$S = D - C, \quad (2.7)$$

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 :

$$SR = S + SE, \quad (2.8)$$

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 различные 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:

$$NC = E - U + RE + SE, \quad (2.9)$$

где NC — чистое кредитование (заимствование).

Пример 2.4. В 2002 г. в российской экономике экспортно-импортное сальдо составило 1168,4 млрд руб., сальдо потоков доходов из-за границы и за границу составило –138,4 млрд руб., сальдо капитальных трансфертов также было отрицательным и равнялось –391,8 млрд руб. В результате величина чистого кредитования российской экономикой остального мира составила 638,2 млрд руб.:

$$638,2 = 1168,4 - 138,4 - 391,8.$$

Таким образом, помимо чистой передачи остальному миру капитала через трансфертные операции в сумме 391,8 млрд руб., в России в 2002 г. имел место чистый вывоз капитала на сумму 638,2 млрд руб., что соответствует 5,9% ВВП, или 28% валового накопления. Можно сделать вывод, что вывоз капитала очень 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 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_{i1} и p_{i0} — цены этого же товара в периоды t и 0, то можно определить средний индекс цен p_t (ИПЦ) следующим образом:

$$p_t = \frac{\sum p_{i1} q_{i0}}{\sum p_{i0} q_{i0}}$$

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 S_t в момент t может быть выражен в постоянных ценах момента 0:

$$C_t^0 = \frac{C_t}{p_t}, \quad (2.11)$$

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 условиях, 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 пятидесятилетней 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:

$$J_t = \frac{C_t^0}{C_0^0}. \quad (2.12)$$

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 осуществляется 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 взаимосвязанных 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 взаимосвязанных таблиц и показателей) возникла в конце 30-х г. XX в. 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 народно-хозяйственного 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 был, 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 в себя 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 сектора национальной экономики:

- нефинансовые предприятия;
- финансовые учреждения;

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

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

Кроме того, счета производства и образования доходов разрабатываются в разрезе отдельных отраслей экономики. При этом применяется следующая группировка отраслей:

- производство товаров (благ), т.е. продуктов, имеющих материальную форму;
- производство рыночных услуг, т.е. услуг, реализуемых за деньги;
- производство нерыночных услуг (т.е. являющихся бесплатными для потребителя)

Наконец, счета институциональных секторов объединяются в интегрированной таблице национальных счетов.

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 2002 г.

Таблица 2.1 Счет товаров и услуг, млрд руб.

№ п/п		2002 г
		Ресурсы
1	Выпуск в основных ценах	19 130,3
2	Импорт товаров и услуг	2602,7
3	Налоги на продукты	1419,6
4	Субсидии на продукты	213,5
5	Всего (1+2+3-4)	22 939,2
		Использование
6	Промежуточное потребление	9473,1
7	Расходы на конечное потребление	7397,1
8	Валовое накопление	2287,7
9	Экспорт товаров и услуг	3771,2
10	Статистическое расхождение	10,2
И	Всего (6+7+8+9+10)	22 939,2

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 2.2. Счет производства, млрд руб.

№ п/п		2002 г
		Ресурсы
1	Выпуск в основных ценах	19 130,3
2	Налоги на продукты	1419,6
3	Субсидии на продукты	213,5
4	Всего (1 + 2 - 3)	20 336,4
		Использование
5	Промежуточное потребление	9473,1
6	Валовой внутренний продукт в рыночных ценах (4 - 5)	10 863,4
	Всего (5 + 6)	20 336,4

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		2002 г.
		Ресурсы
1	Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	10 863,4
2	Всего (1)	10 863,4
		Использование
3	Оплата труда наемных работников	5010,5
	Налоги на производство и продукты	1707,0
4	В том числе:	
5	налоги на продукты	1419,6

Окончание табл. 2.3

№ п/п	2002 г
6	287,4
	налоги на производство субсидий на производство и продукты
7	225,3
7	В том числе
8	субсидии на продукты
8	213,5
9	субсидии на производство
9	11,8
10	Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы (2 - 3 - 6 + 9)
10	4371,2
11	Потребление основного капитала
11	877,6
12	Чистая прибыль экономики и чистые смешанные доходы (11 - 10)
12	3493,6
13	Валовая добавленная стоимость (3 + 6 - 9 + 11 + 12)
13	9657,2
14	Всего (3 + 6 - 9 + 10)
	10 863,4

Счет образования доходов (табл. 2.3) показывает образование первичных доходов. При этом позиция «Оплата труда наемных работников» включает в себя 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 его 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.

Таблица 24 Счет распределения первичных доходов, млрд руб.

№ п/п	2002 г
	Ресурсы
1	Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы
1	4371,2
2	Оплата труда наемных работников
2	5016,7
3	В том числе сальдо заработной платы, полученной за границей и выплаченной в России нерезидентам
3	6,2

Окончание табл. 2.4

№ п/п		2002 г.
4	Налоги на производство и продукты	1707,0
5	Субсидии на производство и продукты	225,3
6	Доходы от собственности, полученные от остального мира	154,4
7	Всего (1 + 2 + 4 - 5 + 6)	11 024,0
		Использование
8	Доходы от собственности, переданные остальному миру	288,7
9	Валовой национальный доход (7 - 8)	10 735,3
10	Всего (8 + 9)	11 024,0

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 2.5. Счет вторичного распределения доходов, млрд руб.

№ п/п		2002 г.
		Ресурсы
1	Валовой национальный доход	10 735,3
2	Текущие трансферты, полученные от остального мира	40,1
3	Всего (1 + 2)	10 775,4
		Использование
4	Текущие трансферты, переданные остальному миру	50,4
5	Валовой располагаемый доход (3 - 4)	10 725,0
6	Всего (4 + 5)	10 775,4

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

Таблица 26 Счет использования располагаемого дохода, млрд руб.

№ п/п		2002 г
		Ресурсы
1	Валовой располагаемый доход	10 725,0
2	Всего (1)	10 725,0
		Использование
3	Расходы на конечное потребление (4 + 5 + 6)	7397,1
	В том числе	
4	домашних хозяйств	5417,0
5	государственных учреждений	• 1836,8
6	некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	143,2
7	Валовое сбережение (2 – 3)	3327,9
8	Всего (3 + 7)	10 725,0

Счет использования располагаемого дохода (табл. 2.6) характеризует распределение располагаемого дохода на конечное потребление и валовое сбережение. Следует подчеркнуть, что позиция «Расходы на конечное потребление» включает в себя 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.

Таблица 27 Счет операций с капиталом, млрд руб.

№ п/п		2002 г
		Ресурсы
1	Валовое сбережение	3327,9
2	Капитальные трансферты, полученные от остального мира	230,4
3	Капитальные трансферты, переданные остальному миру	622,3
4	Всего (1 + 2 - 3)	2936,1

Окончание табл. 2.7

№ п/п	2002 г.	
		Использование
5	Валовое накопление основного капитала	1948,1
6	Изменение запасов материальных оборотных средств	339,6
7	Статистическое расхождение	10,2
8	Чистое кредитование (4 - 5 - 6 - 7)	638,2
9	Всего (5 + 6 + 7)	2936,1

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 (табл. 2.1). Величина «Чистое кредитование» является сальдовой, т.е. не извлекается непосредственно из статистической отчетности.

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

Характер и специфика преобразования одних видов продукции в другие определяется 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 или 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 различных видов продукции между отдельными экономическими единицами.

Как уже было сказано, обмен результатами производственной деятельности — выражение общественного разделения труда. Обратная 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 народно-хозяйственного 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), 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. Леонтьев 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 ус-

луг, 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 «технологии 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 («хозяйст-

венная» 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 математических 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.

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 стоимостном (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 первого и второго 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 произ-

ВОДСТВО 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 од-

Таблица 2.8 Принципиальная схема межотраслевого баланса в стоимостном выражении

Отрасли	I квадрант					Итого промежу- точное потребле- ние	II квадрант				Итого выпуск отрас- лей
	Текущие производственные затраты в отраслях (промежуточное потребление)						Конечный спрос				
	1	2	\dots	J	n		C	a	R	O	
1		x_{12}		x_{1j}			y_{G1}	y_{R1}	y_{O1}	y_{E1}	
2	x_{21}	x_{22}			x_{2n}	$\sum_{g=1}^n$	y_{G2}	y_{R2}	y_{O2}	y_{E2}	
i		x_{i2}			x_{in}	$\sum x_{ig}$	y_{Gi}	y_{Ri}	y_{Oi}	y_{Ei}	
я	x_{n1}	x_{n2}			x_{nn}		y_{Cn}	y_{Rn}	y_{On}	y_{En}	\mathbf{X}_{\dots}
Итого проме- жуточное потребление в отраслях	я	$\sum_{i=1}^n x_{i2}$			$\sum_{i=1}^n x_{in}$						

	III квадрант					
Добавленная стоимость — всего				Z_j		Z_n
В том числе						
амортизация						
зароботная плата						
прибыль						
Итого выпуск отраслей		X_2				

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

$$x_y + Z_j = X_j, \quad x_{ig} + y_C + y_G + y_R + y_O + y_E = X_i$$

ной 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 промежуточным звеном между исходными статистическими данными и показателями таблицы межотраслевого баланса. Вместе с тем, они имеют и самостоятельное значение. На их основе может быть проанализирована структура производства, процесс формирования ресурсов продукции отдельных видов, производственные взаимосвязи, стоимостной 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 выделяется 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 обеспечить как 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 торговом-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.

$$X_i = \sum x_{ij} + y_i, \quad (2\ 13)$$

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.

$$x_{ij} = a_{ij} X_j \quad (2\ 14)$$

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

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

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

$$X = AX + Y, \quad (2.16)$$

где вектор $X = \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \dots \\ \dots \\ X_n \end{bmatrix}$ — вектор валовых выпусков;

$$Y = \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \dots \\ \dots \\ Y_n \end{bmatrix} \text{ — вектор отраслевых элементов конечного спроса.}$$

Решение уравнения (2.16):

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

где E — единичная матрица.

Элементы матрицы $B = (EA)^{-1}$ 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 $(E + A + A^2 + A^3 + \dots)$ и соответственно

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

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:

$$b_{ij} \geq a_{ij}; \quad b_{ij} \geq 1; \quad b_{ij} = a_{ij}$$

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, выражающиеся в росте (снижении) соответствующих коэффициентов прямых затрат, свидетельствуют, 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 отдельной 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 предыдущим состоянием.

Как ранее было сказано, элементы конечного спроса — накопление (инвестиции) и непроемленное 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

$$k_{hj} = I_{hj} / \Delta X_j, \quad (2.19)$$

где X_j — прирост выпуска в отрасли j по сравнению с предшествующим периодом времени (например, годом), I_{hj} — объем инвестиций в основной капитал в отрасль j , являющиеся продукцией отрасли h . 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 динамическими, 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 отрасле-

выми 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

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.

Глава 3

ТИПЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

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., группа индустриальных стран охватила промышленно развитые страны с высоким уровнем доходов. Эта группа объединилась в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Позже к ней примкнули: Турция, Мексика, Чехия, Венгрия и Южная Корея.

Из этих стран, своими успехами добившихся высокого уровня доходов, 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

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.

На основании показателя ВНД на душу населения по данной методологии выделяют четыре группы стран. Для 2000 г. были выделены.

- страны с низким доходом (менее 755 долл.) — 63 страны;
- страны с уровнем дохода ниже среднего (от 756 до 2995 долл.) —

54 страны;

- страны с уровнем дохода выше среднего (от 2996 до 9265 долл.) —

38 стран;

- страны с высоким доходом (более 9266 долл.) — 52 страны.

К числу стран и территорий с высокими доходами, помимо стран — членов ОЭСР, относят Сингапур, Гонконг, Макао, малые страны, полу-

чающие 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.

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 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 постиндустриальные (информационные) экономики.

Доиндустриальный сектор является в основном добывающим. Он базируется на сельском хозяйстве, рыбоводстве, заготовке леса и других ресурсов, добыче полезных ископаемых вплоть до природного газа и нефти.

Разграничение между постиндустриальной и индустриальной экономикой происходит по различиям в использовании ими технологических процессов.

Индустриальный сектор носит производящий характер, он использует энергию и машинную технологию для изготовления товаров.

Постиндустриальный является обрабатывающим, и здесь обмен информацией и знаниями происходит в основном 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.

Россия стремилась ограничить роль государства. Поэтому в ее национальном развитии велико влияние 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) национальная экономика строится на подчинении основ хозяйствования предприятий централизованным директивам. Такая система экономической координации строится на государственной собственности на средства производства.

Постепенно открытость национальных экономик мировому рынку национальные экономики могут быть открытыми и закрытыми. По этому критерию Всемирный банк выделяет пять групп.

Нижшая группа стран, которые причисляют к странам с закрытой экономикой, имеют долю экспорта в ВВП менее 10%, высшая группа — более 35%.

Большинство переходных экономик, включая экономику России, относится к весьма открытым экономикам с высокой долей экспорта в ВВП. В России он составляет 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. Такая модель была весьма распространена во многих странах до Второй мировой войны. Затем в развитых странах сформировались институты, препятствующие прямому поглощению национальных интересов корпоративными выгодами того или иного рыночного субъекта. 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 постиндустриального или 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 $\frac{2}{3}$ ВВП мира, используя основную часть его ресурсов. На его долю приходится 95% общемировых расходов на НИОКР.

Х а р а к т е р н ы е ч е р т ы постиндустриальной национальной экономики:

- интенсивный тип воспроизводства;
- массовое крупное производство с относительно однородным технологическим укладом. Оно базируется на разросшемся информационном и коммуникационном пространстве, основанном на компьютерных технологиях, на глобальных финансово-банковских сетях;
- ресурсосберегающий вид технического прогресса;
- перенасыщенность товарами. внутренних рынков Это обусловило выдвигание на передние позиции конкуренции качества и ориентация производства на удовлетворение дифференцированных, а не только стандартных потребностей;

- в потреблении рост доли нематериальных услуг;
- востребованный высококвалифицированный труд и труд работников, способных к нестандартным решениям. Это вызывает «охоту» за мозгами и высококвалифицированными специалистами, увеличение затрат на развитие человеческого капитала. Инвестиции в человеческий капитал растут быстрее, чем в материальное производство;
- новые приоритеты и границы хозяйственного развития:
- экологическая составляющая стала определять хозяйственное поле, в пределах которого санкционируется промышленное развитие;
- усиливается роль социальных факторов. Развитие страны ориентируется на укрепление социальной инфраструктуры, на смягчение дифференциации доходов. На эти цели в развитых странах тратится от 20 до 30% ВВП.

Специфика участия развитых стран в мирохозяйственных процессах:

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

Россия не относится к группе развитых стран. Но понимание основ их развития для нее очень важно. Это понимание:

- раскрывает ей горизонты будущего на основе динамики НТП и процессов регулирования более развитой экономики;
- позволяет определиться в своих хозяйственных тенденциях, поскольку они во многом зависимы от внутренних рынков развитых стран, от их спроса на российскую продукцию и от их предложения технологий и капиталов;
- позволяет заранее определить 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.

Доиндустриальная хозяйственная система характеризуется использованием в качестве основного источника энергии жизненных сил человека и животных, отсутствием массового производства, суще-

ствованием господствующего класса за счет собственности на землю, внеэкономическим принуждением к труду, отсутствием товарных отношений. Доиндустриальный мир является в основном добывающим, а не обрабатывающим.

Экономические признаки развивающихся стран включают такие особенности:

- 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. Такая структура экспорта угрожает ухудшением условий внешней торговли. Нарастание объемов экспорта оборачивается часто понижением мировых цен на этот товар и потерями выигрышей от внешних операций;
- экспорт, содержащий продукцию с низкой добавленной стоимостью, не обеспечивает на мировом рынке самых высоких доходов. Жалобы развивающихся стран на неэквивалентный обмен не всегда обоснованны. Им следует приложить усилия по переработке добываемой продукции, повышая долю добавленной стоимости в товарном экспорте;

- в большинстве РС наблюдается зависимость экономического роста от притока иностранных активов. Исключение составляют нефтесырьевые страны. РС активно прибегали к финансовой помощи иностранных государств и накопили значительную внешнюю задолженность;

- большинство этих стран в 80—90-е гг. XX в. попали в долговую ловушку, так как оказались неспособными не только вернуть свои долги, но и платить по ним проценты. Западные страны вынуждены были списать часть таких долгов и реструктурировать остальные. Безусловно, долговая ловушка, в которую попали многие РС, приводит к длительному оттоку части их ресурсов за рубеж;

- • низкая емкость внутреннего рынка и слабые позиции национальной валюты провоцируют «утечку» 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.

Имеются различные концепции прорыва, которые использовались в экономической политике этих стран.

- В 1960-х гг. XX в. РС пытались вырваться из порочного круга «бедность порождает бедность» за счет роста государственного сектора, который должен был компенсировать недостаток частных инвестиций. Однако государственный сектор оказался недостаточно эффективным. Развитие в рамках этой модели не смогло перевести частный сектор на новый уровень хозяйствования и активизировать внутренние рыночные силы.

- Прорыв казался возможным и за счет привлечения финансовых источников извне, т.е. иностранных займов. Займы должны были влиять в страну недостающие активы. Приток зарубежных активов рассматривался как панацея от стагнации.

Однако внешний долг не стал источником экономического роста. Такие долги попросту проедались, не прокладывая дорогу долговременным факторам экономического роста. В результате этого неэффективная экономика, отягощенная коррупцией, не смогла обеспечить эффективное использование внешних заимствований и привела к росту внешней государственной задолженности.

В связи с нерациональным использованием внешних заемных средств размеры финансовой помощи стали уменьшаться. Развитие этих стран, имевших проблемы с обслуживанием внешнего долга, в 80-е гг. затормозилось. Лишь в начале 1990-х гг. появилась перспектива восстановления темпов экономического роста.

• Осознание невозможности развиваться за счет внешнего долга заставило искать новые подходы взаимоотношений между развитыми и развивающимися странами. В результате появилась концепция, получившая название «новый экономический порядок». Она призывает перераспределять доходы в пользу стран, отстающих в своем развитии. Новый экономический порядок предполагает особый режим международных хозяйственных связей, состоящий в том, чтобы:

- отдавать 0,7% ВВП в пользу развивающихся стран;
- снять ограничения на импорт товаров этих стран;
- простить долги или смягчить их бремя;
- формировать фонд стабилизации, компенсирующий потери от падения цен на традиционный экспорт таких стран;
- индексировать экспортные цены путем привязки цен экспортных товаров к ценам своего импорта.

В подобных предложениях просматривается потребность РС в амортизации «шоков» на международных рынках. Однако многие их предложения носят нерыночный характер (принудительная привязка экспортных цен к импортным).

• В последнее время все в большей мере утверждается иное видение перспектив экономического роста РС, которое связывает их будущее с усилиями развития внутреннего рынка. Развиваться за счет иностранной помощи бесконечно — невозможно. Уповать на то, что игроки мирового рынка будут ориентироваться на нерыночные цены, выгодные для отстающих стран, также нереально. Положение РС может улучшиться только на основе развития их внутреннего рынка, повышения удельного веса продукции с более высокой добавленной стоимостью.

• Весьма популярна концепция прорыва из бедствий, нищеты в царство благоденствия 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 произ-

водство 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 развития, направленный на прорыв в обеспечении конкурентоспособности национальных товаров, который предполагает, в свою очередь, прорыв в технологиях. Она отвергает как неэффективный путь развития, основанный на расширении 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. Неудачным вариантом решения такого рода проблем был курс развития СССР, который проводил индустриализацию, подавляя рынок. Здесь развитие приобрело с самого начала несбалансированный характер. Однако оно доказало свои возможности решать в короткий срок серьезные задачи. В долгосрочном же периоде надежды технологического прорыва на планово-централизованной основе оказались несостоятельными. Им помешала низкая эффективность производства и нарастающие диспропорции хозяйства.

Другие страны, выбрав модель ускоренного развития, не подавляли рыночные силы. Они пытались направить рынок на решение долгосрочных стратегий структурной и промышленной модернизации реального сектора экономики.

Первая ключевая проблема, которую решают страны, поставившие себе цели ускоренной модернизации, — это получение недостающих технологий. Модель догоняющего развития призвана разрешить противоречие между потребностью в новых технологиях и отсутствием ресурсов для ее реализации. Заполучить необходимые технологии можно за счет трех источников: покупки лицензий, приобретения оборудования, привлечения прямых зарубежных инвестиций.

Япония ориентировалась на лицензии. Такой вариант развития имитирует **производство**, которое уже имеется в других странах. Лидерство на мировом рынке монополистической конкуренции 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 прибли-

зиться. 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 набирают новую волну. Страна, добившаяся успехов на этом пути, стала активно притягивать иностранный капитал.

Вторая ключевая проблема догоняющего типа развития предполагает необходимость вложений в человеческий капитал и национальную науку. Такого рода затраты необходимы для освоения нового технологического уклада. Без них приобретенная техника превращается в груды мертвого хлама. Приобретенная технология подвержена моральному старению. Человеческий же капитал становится мощным зарядом дальнейшего развития. Знания, помноженные на творческие новации, не списываются в архивы истории. Они инициируют дальнейшее экономическое развитие. Понимание созидательной силы творческого потенциала заставляет все страны, желающие продвигнуться вперед, инвестировать в человеческий капитал. Когда-то это сделал и СССР, что стало его лучшим вкладом в позитивный ход истории страны.

Третья ключевая опора 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.

Сегодня очень много говорится о пределах догоняющей модели развития. В качестве примера приводят Японию, которая уже несколько лет находится в состоянии рецессии и ряд государств Юго-Восточной Азии, которым не удалось избежать ударов «азиатского» кризиса. Страны Юго-Восточной Азии, сделавшие рывок в индустриальном развитии, заняли свое место в мировом экспорте. Они производят конкурентные продукты массового производства, используя преимущества своего рынка в виде дешевой рабочей силы. Когда-то и Япония опиралась на такие же стратегии. Но затем ее стандарты жизни

возросли, рабочая сила подорожала, и ей пришлось искать уже другие преимущества в завоевании мирового рынка. Она стала проводить иные стратегии, ориентируясь на то, чтобы стать лидером в области технического прогресса. Это значит, что она переросла догоняющую модель и ступила на путь опережения конкурентов по законам монополистической конкуренции. Ее путь теперь направлен на инновационную модель развития.

Догоняющая модель действительно имеет пределы. Но следование ей подготавливает возможность для перехода на разработку и освоение собственных технологий.

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

К слагаемым успеха данной модели следует отнести:

- подчинение развития долгосрочной стратегии. Нельзя опираться только на стихию рынка. Стратегическое продвижение в экономическом росте придает ему целенаправленное движение, ускоряя современное освоение новых технологий;
- 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 демополизация. В России реформировалась и внешнеэкономическая деятельность: происходил отказ государства от монополии на внешнеторговые операции, устанавливался более либеральный режим конвертируемости национальной валюты.

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.

Выбор «шокового» варианта большинством стран с переходной экономикой был обусловлен ситуацией экономической катастрофы в условиях распада хозяйственных связей. Предотвратить этот разрушительный процесс не удалось из-за запаздывания рыночных преобразований. В известной мере жесткость радикального варианта реформирования была обусловлена и приверженностью политической элиты монетарным доктринам, которые насаждались МВФ. Именно такой

вариант реформирования осуществлялся в России, что привело к исключительно высокой «цене» реформ.

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. При этом исключалась «кампанейщина» в этом процессе. 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, локализованная лишь товарным рынком, не смогла обеспечить процесс рыночного балансирования экономики. Для него нужно было заново создать рынок средств производства и капиталов;
- приватизация государственных предприятий не способна провести автоматическую замену 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. Она заслонила собой все остальные макроэкономические проблемы. Проводить демонаполизацию в условиях спада было очень сложно. Неразумно было ограничивать деятельность монополистов, когда вокруг производство стоит.

Стабилизирующего эффекта ждали от приватизации, которая должна была сформировать в стране частный сектор. Он мог создаваться и за счет коммерциализации государственных предприятий, развития альтернативного производства. Желание ускорить события заставило сделать акцент на приватизации.

Приватизация, поменявшая собственников, не дала предприятиям желаемых инвестиций и не смогла внедрить в производство управленческие технологии, адекватные рынку. Приватизация не могла привести в

страну в одночасье эффективных собственников. Новые хозяева не располагали инвестиционным потенциалом, не владели искусством рыночного менеджмента и не умели строить долговременные стратегии.

Последующее развитие было связано со сменой неэффективных собственников на эффективных. Начался процесс передела собственности. Он, при неясности в правах и перспектив собственности, создавал паузу в инвестиционном процессе.

Опыт России и европейских посткоммунистических стран показал, что прямая связь между интенсивностью формирования частного сектора и экономическим ростом отсутствует. Подлинными рыночными субъектами не те, кто юридически оформил свой статус частного собственника, а те, кто освоил рыночные навыки управления своими активами. 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 строил свои стратегии не на глобальном свертывании государственной собственности, а на создании альтернативного частного производства.

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. Прежде всего, была ликвидирована монополия государства на внешнеторговую деятельность. Теперь сами предприятия стали участниками мирового рынка. Страны с переходной **экономикой** усилили открытость **своих** экономик, нуждаясь 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.

Фактором роста является экономическая интеграция. Европейские посткоммунистические страны это осознают, пытаются включиться в экономическую зону Евросоюза. Россия должна продолжать свои усилия в интеграционных процессах, в том числе учитывая недостаточно успешный опыт СНГ.

3.4. Варианты рыночных моделей развития

Высокоразвитые страны, ступив на новый путь цивилизации постиндустриального общества, развиваются тем не менее на основе различных моделей рынка.

Либеральная (американская) модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, усилий наиболее деятельной части населения. Эта модель ориентирована на достижение личного успеха «экономического человека». В ее основе лежат принципы монетаризма, в то время как Европа больше склоняется к традициям кейнсианской школы.

Снижение уровня финансирования социальных государственных программ признается обязательным условием оздоровления экономики, поскольку позволяет воспрепятствовать иждивенчеству граждан и активизирует стимулы их деловой активности. При эффективном рынке работающий человек способен сам заработать и решить свои проблемы (жилищные, медицинские и др.), не прибегая к помощи государства. Малообеспеченным группам населения создается приемлемый уровень жизни за счет частичных льгот и пособий. Однако проблема выравнивания доходов не ставится.

Либеральная модель ориентируется на сильного производителя, который не нуждается в протекционистских мерах. Поэтому такую модель называют либеральной. Она пропагандирует необходимость отказа от протекционистских мер и в области внешней торговли, и валютных отношений (пошлин, количественных ограничений импорта, валютных интервенций, девальваций и др.).

Строй эффективных производителей 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. На такой базе сформировался предпринимательский менталитет страны, воспринимающий НТП как неотвратимый процесс. Лидерство в НТП на мировых рынках позволило американскому бизнесу получать дополнительные выгоды.

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 новационную направленность американского бизнеса, 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. Именно на это нацеливала программа президента Б. Клинтона. На «человеческий капитал» приходится примерно $\frac{3}{4}$ национального богатства США.

США сформировались как большая открытая экономика с чрезвычайно емким внутренним рынком и высококонкурентными производителями. Деловая активность США определяет ход экономического цикла в других странах. Лидирующие позиции США в мирохозяйственных связях касаются как внешней торговли, так и экспорта ссудного капитала, портфельных и прямых заграничных инвестиций. **Хозяйственное поле США привлекает мощный поток иностранных инвестиций.** Национальные деньги США, по существу, стали выполнять функцию мировых денег, что дает стране дополнительные доходы.

Россия, ориентируясь на либеральную модель, должна иметь в виду, что такой путь дает простор для уже действующего развитого ры-

ночного механизма. В России такого зрелого механизма еще нет. Она стоит перед задачей создания его основ и конкурентного режима. 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 западноевропейских государств представляет 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.

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 привыкло к сложившимся стандартам 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. Миру были продемонстрированы также преимущества развития, основанные на использовании единого технологического уклада. Он способствовал кумулятивному эффекту разделения труда, преодолевшему раздробленность национальных рынков. Европа сформировала единый рынок. И это единство 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.

Особенность европейского развития послевоенных лет, и особенно в последние два десятилетия, состоит в использовании эффекта системности, который основан на достижении согласованности экономических процессов. Такой эффект является важнейшим фактором роста наряду с инвестициями.

Толерантность (терпимость) ЕС к национальным культурам различных стран также дает дополнительные экономические эффекты. Происходит абсорбция (поглощение) всего лучшего и постепенное взаимообогащение достижениями мировых культур. В этом европейский путь выгодно отличается от американского, базирующегося на противопоставлении американского образа жизни традициям и обычаям других народов.

Надо отдать должное и политической ориентации ЕС, который 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, в свою очередь, приносит не только политические дивиденды, но и экономические **выгоды**.

Россия должна из европейской модели извлечь уроки, оценивая ее достижения и возможные трудности.

Японская модель развития предназначена для высоко развитой 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 осознало необходимость ликвидировать промышленное отставание, добывая недостающие технологии за счет приобретения лицензий. На их основе фактически были перестроены все отрасли в течение 50—70-х гг.

Промышленная трансформация Японии происходила не спонтанно. Она подчинялась системе продуманных мер, приоритетных направлений, которые 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 60-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.

Оно стремилось воспроизводить ежегодно оптимальную отраслевую структуру. Избыточное производство в любой отрасли означало бы падение продажных цен и последующую перегруппировку отраслей, что угрожало потерей найденной стабильности. Японское правительство стало использовать не совсем рыночный инструмент экономической политики, который не был подхвачен другими странами: ежегодные квоты развития отраслей.

В области микроэкономики японская модель показала всему миру успешность использования «человеческих отношений» между трудом и капиталом. Совместная слаженная работа обеих сторон трудового процесса сопутствовала процветанию крупных фирм, которые успешно проводили экспансию на мировом рынке. Система пожизненного найма в любой интенсивно развивающейся стране с подвижными хозяйственными пропорциями не могла бы прижиться. В Японии она до недавних пор процветала.

Обновление производства на основе лицензий, сбалансированное развитие экономики, активная промышленная политика, под-

крепленная новациями эффективного менеджмента, позволили Японии перейти на новую ступень промышленной модернизации. Необходимость закупать ресурсы для производства заставила Японию с самого начала ориентироваться на высокие критерии эффективности, характерные для мирового рынка. Внедренная новая техника и созданная продукция должны были соответствовать этим требованиям. Высокая мировая цена за ресурсы стала низшей стартовой планкой эффективности. Японская экономика с успехом справилась с подобными трудностями, которые, в свою очередь, укрепляли стремление развиваться на основе высоких параметров эффективности. 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. Ограничение 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 американский рынок, 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 ней 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 такие факторы носят интернациональный характер и могут ли они использоваться в ее экономическом развитии. Для

этого следует оценить положительные эффекты такой модели и границы ее действия.

Япония продемонстрировала всему миру успешность стратегического развития, основанного на технологическом порыве.

Она связала успехи развития с последовательной индустриализацией страны, которую она адаптировала к существующим требованиям мирового рынка. Россия должна так же, как и Япония, оценивать собственный рынок, исходя из критериев эффективности внешнего рынка.

Японская структурная политика совмещала две задачи: техническое, технологическое перевооружение экономического потенциала страны и достижение межотраслевого равновесия. Россия также не должна разрывать эти два процесса.

Путь к успеху лежит не в примитивизме рабочей силы, а в ее квалификации и непрерывном процессе ее обучения. Россия не должна забывать об этом долгосрочном факторе экономического роста.

Японская модель не ломала национальный менталитет. Она нашла способы использования традиций и устоев нации в новом пути развития страны.

Вместе с тем появились угрозы консерватизма, связанные с ориентацией развития на крупных хозяйственных гигантов. Подобное предостережение особенно важно для России, так как она уже сформировала у себя доминирующие на внутреннем рынке подобные структуры. 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, так как нынешнее поколение ученых не получит достойную замену. 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 частным интересам. В этом случае негативные эффекты монопольного рынка разрастаются. Экономическая наука такие процессы расценивает как разрушение рыночных механизмов, как основу дисбалансов, инфляции, социальной напряженности. Проникновение олигархических

структур во власть опасно и возможностью воцарения тоталитарных режимов, которые с помощью силы государства проводят перекачку национальных ресурсов в пользу отдельных монополистических кланов общества. Одновременно с этим 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. Перестает действовать автоматический механизм балансирования хозяйственных пропорций. Диспропорции нарастают. Экономика становится деформированной и не способствует экономическому росту страны. Ее потенциал используется для личного обогащения узкого круга лиц, а не для роста благосостояния всего общества. В таких экономика возможны миллиардные состояния у нескольких лиц при прозябании в трясине повседневных проблем остальных членов общества.

Опасность монопольного рынка и крайнего проявления его в виде олигархического государственно-капиталистического общества была отмечена уже давно. Была осознана и угроза демократическим устоям общества, которую порождает это направление экономической развития. После разгрома тоталитарного режима фашистской Германии, показавшей всему миру его угрозы для национальной безопасности и демократических свобод, во всех странах с развитой рыночной экономикой стала проводиться активная антимонопольная политика. Создавались и противовесы для проникновения олигархических структур во власть.

Монопольный рынок создается всякий раз, когда происходит ограничение конкуренции. В развитых странах сегодня проводится активная антимонопольная политика, ограничивающая монополистическую власть и пестующая конкурентную среду. Поэтому там, несмотря на лидирующие позиции крупных корпораций, конкурентный рынок поддерживается.

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 потенциальными для формирования альтернативного монополисту 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. Думалось, что именно они спо-

собны к инвестициям и модернизации хозяйства. В результате на конец XX в. структура ведущих отраслей после Процесса приватизации и операций с мелкими пакетами акций рынки устоялись и оказались поделенными. Технологический монополизм, унаследованный от старой системы, стал дополняться интеграционными образованиями, стимулируемыми государством. 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.

В результате нормой поведения таких рыночных структур стали «игры с государством», а не дорогостоящие вложения в производство. Не заинтересованные в долгосрочных стратегиях, развивающих внутренний рынок, они переправляли полученные средства за рубеж. Сложилась парадоксальная ситуация: привилегии для ФПГ в целях развития внутреннего рынка активизировали бегство из него капиталов.

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

Все современные национальные экономики испытывают на себе влияние глобальных изменений хозяйственной конъюнктуры мирового рынка. Одни страны имеют возможность, используя свои конкурентные преимущества, приумножать свои доходы. Другие же теряют свои ресурсы в пользу преуспевающих экономик. Поэтому классификация национальных экономик учитывает и результаты воздействия на них мирохозяйственных процессов.

Для конкурентоспособных национальных экономик углубление интеграционного процесса приносит значительные выгоды, поскольку расширяет для них рынки сбыта. В результате глобализации происходит нарастающее превосходство высокоразвитых стран. Амплитуда

разрыва между ними и остальным миром по уровню экономического развития увеличивается.

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

Главными негативными последствиями глобализации являются:

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

2. Возникает опасность оттока ресурсов в более успешно развивающиеся регионы. Источники развития страны могут истощаться. В России подобные процессы проявляются в виде оттока «мозгов» и массивного бегства капиталов.

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

4. Глобализация финансовых рынков создает серьезную проблему зависимости 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.* Страна, не обладающая конкурентными преимуществами по каким-либо товарным позициям, вряд ли их сможет приобрести. Стратегия «догнать и перегнать» трудноосуществима. Ведь тот, кто находится впереди, не стоит на месте. Он и дальше идет вперед. Поэтому стратегия опережения может зайти в тупик.

Но если страна смогла найти нишу в международном разделении труда и выпустить на мировой рынок новый товар или представить новое, более высокое качество уже известного товара, она завоеует новый сектор мирового рынка. Страна, иницирующая новации, обеспечивает себе на мировом рынке устойчивые позиции и высокие доходы. Это укрепляет ее национальную валюту и формирует развитие страны в режиме устойчивого экономического роста.

Осознание того, что именно инновационная модель развития страны дает наибольший выигрыш в условиях глобализации, заставило многие развитые страны направить свои усилия на продвижение по этому направлению.

Такой путь развития опирается на соответствующие ресурсы: высококвалифицированные кадры, научные центры и развитое 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 развиваться в освоении инновационной модели 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. Для населения других стран, с более низкими доходами, такое качество становится избыточным, так как оно не в состоянии его оплатить. Дифференциация мирового спроса позволяет демонстрировать свои конкурентные преимущества на локальных рынках. Это означает, что на одном рынке отечественный экспорт 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. Кроме того, освоение смежного производства открывает дорогу для диверсификации экономики, вызывает потребность в квалифицированных специалистах и в освоении НТП. Формирование многопродуктового внутреннего рынка позволит обеспечить более устойчивую занятость и стабильность. Диверсификация производства повысит устойчивость экономик перед лицом мировых ценовых шоков. Финансовый кризис второй половины 90-х гг. показал

устойчивость к таким шокам именно тех стран, где внутренние рынки оказались диверсифицированными.

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

• *Политика привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ).* 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.

Привлечение 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 беды 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. Причины различия хозяйственного механизма национальных экономик в зависимости от уровня производительных сил и места, занимаемого на мировых рынках.
2. Направление хозяйственного развития бывших социалистических стран и трудности России при переходе к рынку.
3. Догоняющая модель развития, ее пределы и возможности использования ее в России.
4. Опасности использования олигархической модели развития.
5. Различия между либеральной рыночной моделью и регулируемой рыночной экономикой.
6. Степень готовности различных типов национальных экономик к нарастанию глобализации.

Глава 4

ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

4.1. Начало новой эры общественного развития

На каждом историческом этапе развития обустройство общества, условия его жизнедеятельности и жизнеобеспечения определяются взаимодействием ряда общественных систем, характеризующих взаимосвязи человека и природы, различные аспекты отношений между людьми и синтез того и другого.

Наличие общих и специфических (формационных и цивилизационных) общественных систем, необходимость и сложность их взаимодействия и влияния друг на друга свидетельствуют о том, что, во-первых, преемственность исторического развития (целостность истории развития человечества) осуществляется не только через создание предпосылок возникновения последующей формации в рамках предыдущей или новых цивилизаций, но и через общие системы и процессы их воспроизводства и динамики; во-вторых, неправомерно отождествлять разнообразие общественных отношений, форм, институтов, существующих на различных этапах развития, с атрибутами формаций. Следовательно, в целом характер и особенности общественного развития отражают специфику и функции всей совокупности общественных систем, существующих на данном историческом этапе.

Характер общественного развития — это совокупность всех его существенных 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 взаимодействия различных сторон общественных отношений, естественной и общественной среды. В рамках такой совокупности прежде всего выделяются:

- технические и технологические способы производства, формирующие материальные возможности и потребности экономического и социального развития;
- способы и формы взаимодействия естественных и общественных закономерностей развития, естественных и общественных начал как предпосылки жизнеобеспечения и жизнеустройства;

- структура существующих общих и исторически преходящих систем и характер их воздействия друг на друга;
- социальная сущность преобладающей формации и создаваемые ею движущие силы и источники развития; /
- объективные тенденции и ориентиры развития;
- соотношение гражданских и государственных начал в общественных устройствах и сущностные особенности тех и других;
- взаимовлияние объективных и субъективных начал и факторов развития, их воздействие на общественную среду и тенденции ее изменения;
- характер соотношения и взаимовлияния различных сторон общественных отношений (производственно-экономических, социально-экономических, политических, социальных, социокультурных и социопсихологических);
- особенности цивилизаций как типа общественной культуры и социокультурной среды;
- способы смены формационных систем.

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 реально 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 базы, 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, включающего совокупность всех общественных систем, существующих в данное время и в данном месте, и от состояния господствующей формации, от многочисленных субъективных и объективных особенностей конкретных ситуаций.

При всем разнообразии сочетаний и соотношений различных факторов, воздействующих на характер общественного развития, оно проходит несколько стадий.

Его первой стадией являются частичные изменения, связанные с качественными переменами в отдельных чертах, например, со сменой технологического способа производства, со сдвигами в соотношении естественных и общественных начал развития, с изменением социальной структуры (возникновением новых социальных слоев), институциональной инфраструктуры и т.п.

Возникающие в ходе данных процессов противоречия в определенной мере разрешаются, если переменами охватывается совокупность черт общественного развития или их основная часть и они приводятся в относительное соответствие друг другу. В результате происходит общая корректировка характера общественного развития. Это — вторая стадия его изменения. Ее критерием можно считать перемены в совокупности институтов и механизмов, обеспечивающих воспроизводство общественного устройства. В принципе в процессе развития одного и того же общественного устройства стадии частичной и общей корректировки характера общественного развития могут неоднократно повторяться. Их число зависит от эластичности общественных систем, от их способности приспосабливаться к меняющимся условиям развития.

Но так или иначе, в конечном счете лимит подобных корректировок оказывается исчерпанным. Изменения в условиях и чертах общественного развития оказываются столь существенными, что наступает третья стадия изменения характера общественного развития. Это уже стадия не корректировок, а смены ранее существовавшего характера развития. Критериями такой смены являются становление и упрочение превалирующего положения новой исторически преходящей общественной системы, что равнозначно приобретению новой социальной сути развития и изменению взаимосвязей этой системы с общими общественными системами. Действительно, в этом случае меняются характеристики технологических способов производства, экономические, социальные и политические отношения, движущие силы и ориентиры развития, его институты, условия развития города и села, пределы и функции рыночной системы в экономическом обороте и создании условий жизнеобеспечения, соотношение и структура частного и общественного хозяйства.

При всей глубине различий, которыми характеризуются основные черты разных общественных систем (например, общественных устройств феодального типа в их многочисленных вариантах и капитализма в его разновидностях), в процессе 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 общественных 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 достигалось 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 были различные виды и формы социальной борьбы как между классами и социальными слоями, так и между различными группами внутри них. Эти движущие силы использовали в своих интересах отношения и особенности общих систем (рынка, города, села, национальных общностей, государства и т.д.). Но решающим фактором смены характера общественного развития была смена формаций, в которых воплощалась социальная, экономическая, политическая сущность общественных отношений.

Неоднозначность и неоднолинейность таких движущих сил предопределила и тот факт, что прогресс, достигаемый при сменах характера развития, сопровождался различными проявлениями и даже отдельными периодами регресса.

Под воздействием внутренних и внешних факторов явления регресса воплощались в гибели национальных и межнациональных государственных образований, локальных и более широких цивилизаций и их материальных и духовных достижения, в наступлении периодов духовно-нравственной, религиозной, политической реакции.

Возможности возникновения регресса как одного из результатов изменения характера общественного развития во многом объясняются 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 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 устройства 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 делала ненужными, лишними ранее господствовавшие социальные силы. Последние объективно и субъективно были заинтересованы в сохранении и удержании созданного ими и создавшего их общественного устройства. 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 переворота в общественных отношениях и смены характера развития.

Следовательно, важнейшим способом смены характера общественного развития были *революционные перевороты*, а многоукладность, существовавшая практически всегда и позволявшая полное использовать имеющийся 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 в процессах и содержании общественного развития начались в 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, ликвидирующей классовые антагонизмы и обеспечивающей социальное равенство, которые на практике обернулись утверждением государственной системы, рухнувшей в конце XX в.;

- смена характера развития (становление посткапиталистических обществ);

- изменение типа развития (постепенное усиление отношений сотрудничества и взаимодействия как движущей силы развития) и становление новых эволюционно-трансформационных способов осуществления этих процессов. Все это позволяет считать, что XX в. знаменует начало новой эры в развитии человечества и его общественных устройств.

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 происходит посредством эволюционной смены общественных отношений, т.е. реально существуют, взаимодействуют и противоречат друг другу отношения предыдущих систем, отношения меняющиеся, но еще сохранившие ряд старых родовых (капиталистических) 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 особенностями не только специфических, но и общих систем, имеющие особые национальные, региональные и иные черты.

Переход к новым общественным устройствам 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 исказить или модифицировать черты новых общественных устройств, приводить к различного рода общественным симбиозам.

Однако, несмотря на осложняющие обстоятельства, процесс становления новых посткапиталистических систем не только происходит, но и усиливается.

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 нового типа.

Огосударствленная система, не обладавшая достаточными внутренними источниками саморазвития и трансформации, вступила в полосу глобального кризиса, ставшего основой ее последующего краха.

Соответственно в современных условиях стратегические установки на достижение господства как огосударствленных, так и капиталистических основ общественных отношений являются исторически бесперспективными 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) специфика содержания и структуры отношений собственности, **закрывающаяся** в разделении ее функций между разными субъектами; в становлении и расширении **многосубъектности** собственника; в возрастании доли и роли в структуре собственности накопленного богатства непроизводственного характера, денег как объекта собственности, 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) разделение функций и **взаимосвязанность** частных и общих (коллективных, ассоциированных, общественных и т.п.) основ и форм деятельности и становление конкурирующих и взаимодействующих секторов и укладов, спектр которых может включать разнообразные виды индивидуально-частного, частно-коллективного, коллективного, акционерного, государственно-смешанного хозяйства, а их структура — дифференцироваться по сферам и видам деятельности (мелкое предпринимательство, среднее предпринимательство, крупное предпринимательство и т.д.) и динамично меняться в соответствии со сдвигами в их конкурентоспособности и структурными изменениями. Тем самым в современных укладах интегрируются **производственно-хозяйственные** и социально-экономические начала;

4) социальная ориентированность развития на реализацию потенциала, интересов и потребностей различных социальных групп, через создание соответст-

вующих социально-хозяйственных укладов и системы социальных гарантий жизнеобеспечения и социальной динамики для менее защищенных слоев населения;

5) преобладание рыночных основ и способов деятельности как естественной основы функционирования ЭКОНОМИКИ смешанного типа, являющейся в силу разнообразия социально-экономических укладов и социальной ориентированности развития высшим типом рыночного хозяйства;

6) предпринимательство, конкуренция и социальный динамизм как движущая сила развития смешанного общества и его экономических составляющих;

7) государственное регулирование экономики и социальных процессов, принимающее разные формы и реализуемое посредством различных механизмов, институтов, типов экономической и социальной политики;

8) периодическая смена типов экономической политики в соответствии с изменяющейся экономической ситуацией, различающихся по степени и формам экономического либерализма и государственного вмешательства в экономику, но практически всегда при наличии и постепенном нарастании переплетения того и другого;

9) социально-экономические противоречия и конфликты как следствие сохраняющихся элементов социально-классовой структуры общества, социального неравенства, конкурентных начал функционирования социально-экономических секторов и форм хозяйства, институты и механизмы разрешения возникающих противоречий и конфликтных ситуаций;

10) демократические политические основы общества, необходимость их создания как условие становления смешанного общества.

Конкретное воплощение отмеченных и других общих черт общества смешанного типа, так же как и их соотношение, различны в условиях отдельных стран или групп стран. Соответственно общественные системы смешанного типа многообразны, динамичны и находятся на разных стадиях становления.

Процесс трансформации капитализма в посткапиталистические смешанные образования проходит начальные этапы, в различных странах принимает разные формы, сопровождается серьезными социальными противоречиями. Но то обстоятельство, что меняется 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 становлении принципиально новых — неформационных общественных систем.

В отличие от формаций эти системы не базируются на господстве какого-либо одного вида собственности и соответствующего социаль-

ного класса, неизбежный конец которого завершается революционными переворотами.

Общественные устройства смешанного типа, основываясь на взаимодействии и конкуренции различных экономических укладов и социальных сил и структур, являются исторически наиболее перспективными, так как содержат все необходимые внутренние предпосылки для динамики и трансформации в соответствии с меняющимися условиями. Поэтому не только развитые страны, в которых капиталистическая система трансформируется в процессе естественного развития (часто при сознательном выборе конкретного варианта трансформации), но и многие развивающиеся страны целенаправленно встают на путь формирования таких систем, реализуя соответствующие стратегии и программы.

Таким образом, социально-экономический прогресс в мире означает движение не к капитализму, а вперед от капитализма к посткапиталистическим общественным устройствам смешанного типа.

При этом характеристика этих систем понятием «капитализм» 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). Это деформирует трансформационные процессы со всеми экономическими, социальными и иными последствиями.

4.2. Общественная трансформация России и ее дальнейшие варианты

Принципиальный вопрос, который возникает при выборе 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 этих потенциалов обеспечивало ресурсную самодостаточность развития страны на разных исторических этапах. В то же время существующие различия в структуре потенциалов, в том числе территориального и национального, столь ве-

лики, что их использование делает естественно-нормальным и рациональным разнообразие производственно-хозяйственных и социально-экономических форм на любом этапе.

Одной из существенных черт российского потенциала является высокий удельный вес северных территорий, усложняющих условия жизнеобеспечения и одновременно всегда являющихся источником различных ресурсов. Это обстоятельство влияло на характер взаимосвязей между людьми, на ментальность народа, вырабатывая черты общности и взаимопомощи как предпосылки выживания. В этом направлении действовало преобладание в течение многих веков аграрного способа жизнеобеспечения в неустойчивых природно-климатических условиях, влиявшее на формы расселения, основы культуры, психологического склада 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 посягательств. По-видимому, в этом заключается источник многовековых стремлений к расширению единого территориального пространства России и в западном, и в восточном, и в южном направлениях; они частично реализовались на договорной и добровольной основе вхождения в состав страны ряда народов в целях защиты своих интересов и самосохранения, и частично — насильственным военным путем. Последнее в конце концов негативно отразилось на обеспечении целостности государства.

Практически каждое из отмеченных обстоятельств и тем более вся их совокупность делали естественным и необходимым для России на каждом этапе ее развития достижение национальной, межнациональной, государственной общности. В то же время эти же обстоятельства делали необходимым достижение такой общности при сохранении разнообразия социально-экономических, национальных, социокультурных, духовных начал, форм, укладов, исключали возможность их унификации. В этом заключается важнейшая глобальная особенность общественного устройства и развития России, характеризующая ее более чем тысячелетнюю историю.

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.

Именно данная особенность России, в которой соединились ее ресурсная, экономическая, социальная, национальная, социокультурная, социально-психологическая и иная специфики, 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 капитализм мог развиваться и развивался в ней в качестве одного из общественных укладов.

Капитализм, как и государство, подрывает возможности реального объединения страны и народа. Государство делает это посредством государственной унификации общественных условий и отношений, игнорирования необходимости их разнообразия. 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-психологическому складу основной части российского народа, хотя она, конечно, воздействует на социальные интересы части населения, преимущественно молодых возрастных групп, обладающих большей подвижностью ментальных черт, видящих в капиталистических принципах жизнеустройства возможности реализации собственного индивидуального потенциала, достижения материального и социального благополучия.

Возникновение элементов капитализма или капиталистического уклада в России возможно и неизбежно в настоящее время при становлении различных типов социально-экономических отношений. Но на нынешнем этапе, с учетом достигнутого уровня и существующих тенденций развития, это должен быть уклад, постепенно трансформирующийся в посткапиталистические формы.

Четкое и обоснованное определение рационального варианта общественного развития России является обязательной и первоочередной предпосылкой выработки содержания, приоритетов, этапов и способов успешной реализации долгосрочной стратегии ее развития.

Решение этой задачи в современных условиях осложняется целым рядом обстоятельств.

Прежде всего, выбор варианта общественных перемен в стране состоялся на рубеже 1990-х гг., когда оказавшаяся у власти верхушка праволиберальной ветви общественных движений вначале под прикрытием лозунгов демократизации, а затем и открыто начала реализацию политики быстрого конструирования в стране капитализма. Способы и формы реализации такой политики хорошо известны: отказ от государственного регулирования макропропорций, цен, жесткая монетаристская направленность, свобода спекулятивного оборота, либерализация внешней торговли, включая экспорт стратегического сырья, ваучерная

приватизация и последовавшие переделы собственности, разорение и разрушение промышленных и сельскохозяйственных предприятий и т.д. Не менее хорошо известны и результаты сделанного выбора: обвал экономики и жизненного уровня большей части населения, резкая социальная поляризация, глобальный общественный кризис, потеря геополитических и экономических позиций страны в мире и т.д.

В целом сделанный выбор оказался неудачным, а его аргументация — вхождение в западный мир — несостоятельной, ибо этот мир во многом уже живет по иным законам.

При определении возможных вариантов дальнейшего развития России и выделения из них предпочтительного необходимо учитывать:

- современные тенденции и закономерности общественного развития в мире;
- специфические черты России, присущие ей органически, игнорирование которых исключит ее рациональное развитие;
- существующую сложную социально-экономическую и в целом общественную ситуацию в стране.

Уже отмечались современные тенденции и закономерности развития мирового сообщества и мироустройства. Обобщенно говоря, суть начавшихся очень сложных, длительных, противоречивых перемен заключается в переходе от систем общественного устройства **формационного** типа к системам **постформационным**. Движением к разным 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.

По своим специфическим чертам (многообразие естественных, национальных и общественных условий, менталитет народа) Россия не только может развиваться в этом принципиально новом направлении, но, более того, оно в наибольшей мере соответствует потребностям и долгосрочным интересам страны.

Однако конкретное состояние страны, происшедшие в ней перемены в последние пятнадцать лет осложнили возможности реализации данного варианта ее трансформации. В результате дальнейшая трансформация российского общества может пойти различными путями, каждый из которых будет иметь свои результаты и последствия.

Первый вариант — дальнейшее усиление начавшихся в 1990-е гг. процессов становления *капитализма олигархического типа*. Основаниями для данного варианта являются:

- уже существующий олигархический уклад;
- неосуществленность перехода России к постиндустриальной стадии развития;

- процессы сращивания государственной власти и олигархии;
- неразвитость **протестных** антиолигархических движений.

Все это достаточно серьезные обстоятельства и, если в самые ближайшие годы олигархии удастся окончательно подчинить экономическую инфраструктуру, малое и среднее предпринимательство (по масштабам и направлениям развития) и привязать их к олигархическим структурам в целях информационного, производственного и иного обслуживания, срастись с разными уровнями государственной власти, то формирование в стране олигархической системы будет завершено. В случае победы этого варианта любая стратегия экономического роста была бы подчинена интересам олигархии.

Второй вариант развития — движение России к одному из вариантов *капитализма, близкому к классическому*. Определенные предпосылки для этого имеются. В стране достигнуто преобладание частной собственности, формируется капиталистическое предпринимательство, есть слои собственников и наемных работников, вскрываются противоречия внутри олигархии и т. д. В последние годы наметилась тенденция введения капиталистической деятельности в более цивилизованные формы, уменьшаются источники спекулятивного роста капитала и т. д.

Любой из вариантов возвращения России к капитализму фактически означал бы общественное движение вспять. Такие варианты не могут стать реальной базой решения ее сложных проблем и эффективного использования ее богатого и разнообразного потенциала.

Факт краха огосударвленной системы свидетельствует, что отсутствие внутренних стимулов развития и воспроизводства общественной системы и ее пассивное отторжение широкими слоями народа предопределяет ее конечную нежизнеспособность. Поэтому при всей обнаружившейся приверженности к капитализму праволиберальных и олигархических групп и государственной власти превращение его в господствующий строй представляется не только социально опасным, но и весьма сомнительным.

Третий вариант — постепенная трансформация России в *общество смешанного типа* как принципиально новую общественную систему, которая может в определенной мере идти под лозунгами и по программам движения к так называемому *современному капитализму*.

Есть ряд проблем, осложняющих движение страны к смешанному обществу, некоторые из них могут сделать реализацию данного варианта невозможной. Прежде всего, Россия не достигла постиндустриального технологического способа производства, являющегося производственно-технологической основой общественных систем нового типа. Однако это отнюдь не препятствие

движению к такой системе. Дело в том, что переход к постиндустриализму происходит в процессе трансформации социально-экономических и других общественных отношений, создающих социальные потребности изменения технико-технологического типа развития, перехода к информатизации и новой экономике. Другими словами, постиндустриальный способ производства труднодостижим (если вообще достижим) вне процессов общественной трансформации в направлении к той или иной системе смешанного типа.

В то же время есть ряд факторов, свидетельствующих о возможности осуществления данного варианта трансформации России. Это, во-первых, объективное разнообразие российских условий и потенциала, образующих одну из предпосылок смешанного общества — необходимость общественной **МНОГОУКЛАДНОСТИ** современного типа. Во-вторых, политико-экономический и социальный провал политики воссоздания капитализма, так или иначе заставляющий корректировать направления и стратегию развития. В-третьих, возникшие в ходе постсоветских перемен некоторые новые общественные явления (зачатки укладов и структур неформационного типа — муниципального, кооперативного, территориальных сообществ, общественного самоуправления и др.). В-четвертых, достаточно высокий общеобразовательный и профессиональный уровень разных слоев народа, потребности гуманистической направленности развития, которые не могут быть удовлетворены в рамках капиталистической ориентации.

Однако решающую роль в реализации данного варианта общественной трансформации России может сыграть социально-политическое, экономическое и нравственное осознание его рациональности и исторической перспективности для России по сравнению с любым другим вариантом общественных перемен.

Выводы

1. Современные исторически перспективные тенденции трансформации общественных отношений в мире и 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 смешанного интеграционного типа. Разрыв между выбираемыми в России ориентирами развития и его объективными направлениями в мире не позволяет стране реализовать и ее собственные специфические черты, предопределяемые богатством российского ресурсного, пространственного,

человеческого, **цивилизационного** потенциалов, рационально использовать имеющееся общественное богатство.

2. Парадокс заключается в том, что Россия по своей сути предрасположена к созданию в ней именно смешанного общественного устройства. Сложность реализации возможностей становления в России смешанного общества во многом объясняется предшествующей российской историей и нынешней общественной ситуацией, которые поставили переход страны к смешанной системе общественных отношений в зависимость не от естественно развивающихся **экономических**, социальных и иных процессов (от саморазвития), а от *сознательно выбираемых* стратегий реформ и перемен и соответственно от преобладания в структуре государственной власти страны тех или иных политических и социальных сил.

3. Преобладающие ныне политические силы, как уже отмечалось, придерживаются иных социальных ориентиров. Но это **обстоятельство** отнюдь не устраняет ни целесообразности, ни прямой потребности и возможностей становления российского варианта смешанного интеграционного общества как способа преодоления общественного кризиса и обеспечения исторических перспектив развития страны. Соединение сложностей и потребностей движения России к обществу смешанного типа ставит задачу, во-первых, раскрытия особенностей современного общественного прогресса и новых общественных систем в их приложении к особенностям России; во-вторых, расширения уже имеющихся и наращивания новых начал и структур смешанного общества; в-третьих, научного содействия широкому осознанию в стране рациональности для России данного общественного устройства и активизации социальных сил, объективно заинтересованных в его становлении.

Термины и понятия

Общественные системы
Характер общественного развития
Посткапитализм
Общественные уклады
Общественная трансформация

Вопросы для самопроверки

1. Что такое смешанное общество?
2. В чем заключаются сложности и возможности становления в России общества смешанного типа? •

Глава 5

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.

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.

5.1. 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 различается 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.).

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, 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 *позитивное сближение* внутри ограниченной группы стран с обязательным сохранением равновесия между национальными интересами и интернационализацией национальных рынков; последние постепенно сливаются в еди-

ный 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 национально-го 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 человеческим 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 организации и межфирменной координации, участие персонала в управлении и самоуправлении; 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 экономическое 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 экономически слабые (или существенно ослабленные) нации с глубокими общенациональными связями. Для мышления этих стран было бы естественно предположить в качестве непосредственного исходного приоритета общенациональный интерес. Это имеет место, например, в Индии, Китае.

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.

В сегодняшней России некоторые реформаторы пытаются «мыслить» не ниже «первого разряда», но фактически оказываются среди представителей четвертой группы стран.

5.2. 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 спланированную 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 уже 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 народно-хозяйственные условия и проблемы с позиций национальных интересов России. На этой основе базировались теоретические труды И. 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. 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 обуславливает 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, 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.

5.3. 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 однородном 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 непродуцируемом труде, национальном доходе и национальном богатстве.

В шеститомном труде «Курс политической экономии, или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие» (1815), а затем в полемике с последователем А. Смита Ж.-Б. Сеем 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 обращая 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 дедуктивная 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 вечно 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.

А. Чупров 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 «антистольпинскую» концепцию преодоления аграрного кризиса в России. Ее основу составляли не раскол крестьянства на зажиточных «хуторян» и полуничиц «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 считал необходимым различать политэкономия в широком (общейсторическом) 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 политэко-

номия 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 деятельности определенному плану, приносимому 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 капиталистической 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 — 30-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 представляют 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. Чаиновым 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. Чаинов 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. Чаинов 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 кооперирования не только друг с другом, но и с капиталистическими фирмами.

Своими трудами А. Чаинов 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, исключаяющего **хозяйсгвенные** 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 **разви гию** 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 стороны.

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 6

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

6.1. Общее понятие об экономическом потенциале

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 существенное снижение 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 потенциалов. Организация управления и научно-инноваци-

онный потенциал тесно связаны с национальным богатством, однако в силу их существенных 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 научно-инновационного потенциала, а также общественного и экономического устройства и экономической политики являются предметом рассмотрения в других главах и затрагиваются в данной главе лишь в том случае, 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 национального продукта и валового национального дохода как источников удовлетворения потребностей общества.

Национальное богатство является результатом деятельности предшествующих поколений людей и в то же время является 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. При этом 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 воспроизводст-

ва всего капитала общества. В этом сложном и противоречивом единстве индивидуальные капиталы формально выступают как ресурсы независимых производителей 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.

Объем национального богатства определяется на определенные даты 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 сравнительного анализа экономического потенциала различных стран показатель национального богатства в абсолютном выражении и в расчете на душу населения пересчитывается в единую валюту, например в доллары США.

Согласно системе национальных счетов (СНС), разработанной Статистическим отделом ООН и являющейся основным документом, определяющим понимание важнейших макроэкономических категорий, в объем национального богатства входят нефинансовые активы и финансовые активы.

Нефинансовые активы подразделяются на нефинансовые произведенные активы и нефинансовые непроеизведенные активы. Отдельно определяется также объем потребительских товаров длительного пользования в домашних хозяйствах и прямые иностранные инвестиции.

Нефинансовые произведенные активы — это активы, являющиеся результатом производственной деятельности: основной капитал, запасы материальных оборотных средств и ценности.

Нефинансовые непроеизведенные активы представляют собой активы, не являющиеся результатом производства. К ним относятся материальные непроеизведенные активы (земля, природные ресурсы) и нематериальные непроеизведенные активы, появляющиеся в результате юридических и учетных операции (например, права на занятие определенными видами деятельности).

Финансовые активы — это активы, которым, как правило, противостоят финансовые обязательства других хозяйствующих субъектов. Например, предоставленный кредит является активом для предоставившего кредит и долговым обязательством для лица, его получившего. Активы и финансовые обязательства между резидентами страны в **основном** соответствуют друг другу. Разница между активами и обязательствами резидентов страны во взаимоотношениях с нерезидентами

характеризует чистую стоимость собственного капитала, входящего в национальное богатство страны.

Национальное богатство страны и ее резидентов может быть ограничено на находящееся на собственной экономической территории и на экономической территории других стран.

Личное имущество населения учитывается отдельно. В его состав включаются жилищные и непроизводственные постройки, бытовые товары длительного пользования и запасы потребительского назначения. К ним относятся автомобили, холодильники, стиральные машины, телевизоры, компьютеры и другие материальные активы, находящиеся в домашних хозяйствах. Включение их в отдельную группу обусловлено тем, что категория национального капитала связана с пониманием национального капитала как совокупности экономических объектов, приносящих доход.

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.

Наличие и эффективность использования национального богатства определяет величину производства ВВП в целом и в расчете на одного жителя страны, его прирост, накопление и воздействие этих факторов на уровень и качество жизни населения. По предварительным данным международных сопоставлений, проведенных под эгидой ООН, развитые страны в несколько раз опередили другие страны по производству ВВП на душу населения (табл. 6.1).

Таблица 6.1 Производство ВВП на душу населения в отдельных странах

Название стран	В % к США в 2002 г
Германия	71
Нидерланды	79
Дания	81
Япония	74
Венгрия	38
Мексика	26
Польша	29
Португалия	51
Турция	18
Россия	22

По уровню производства ВВП на одного жителя Россия отстает от США в 4,5 раза, от Германии и Японии — более чем в 3 раза. Многократные 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, обуславливающий 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 целях сопоставления национального богатства различных стран производится его переоценка в доллары США (или другую валюту) по паритету покупательной способности валют. В то же время величина человеческого капитала может определяться исходя из потенциального дохода, который он может приносить. В последующих параграфах эти две концепции рассматриваются более подробно.

6.2. Национальное богатство в традиционном понимании

В объем национального богатства в традиционном понимании, как уже отмечалось, входят нефинансовые 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 *основной капитал*.

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 его 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 инвестиции в земельные угодья рассматриваются как физический произведенный капитал.

К произведенным активам, рассматриваемым как основной капитал, относятся также нематериальные произведенные активы: расходы на разведку полезных ископаемых; оригиналы произведений литературы, искусства, другие нематериальные активы; активы, представляющие собой не общедоступную информацию, нанесенную на какие-либо носители. Эти активы относятся к категории нематериальных 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, нереализованная готовая продукция, 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 повышается. В этой связи ценности рассматриваются как отдельная категория активов.

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.); ювелирные изделия, изготовленные из таких металлов и камней, произведения искусства, антиквариат.

В СНС их покупка рассматривается не как расход на потребление, а как *приобретение активов*. В объем ценностей не входят монетарное золото, а также золото и драгоценные камни для промышленного использования.

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 произведенные активы, как уже отмечалось, — это активы, не являющиеся результатом производственной деятельности. Они либо существуют в природе, либо являются результатом юридических или учетных действий и соответственно подразделяются на материальные произведенные активы и нематериальные произведенные активы.

Материальные произведенные 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 произведенные активы. Это активы, созданные вне производства посредством юридических и 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.

Важнейшими активами являются также рыночные активы, связанные с взаимоотношениями производителей с потребителями и деловыми партнерами: 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.

К этой сфере примыкают организация управления, включая управление знаниями, корпоративная культура, культурные ценности, а также такие интеллектуальные услуги, как аудит, консалтинг и т.п.

Продукты творческой деятельности образуют интеллектуальный капитал общества и фирм (невидимые активы, явные и неявные зна-

ния) 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 представляется затруднительным определить.

Нематериальные произведенные активы оказывают все большее воздействие на величину ВВП, а расходы на научные исследования и разработки, приобретение патентов, лицензий, маркетинг, рекламу и т. п. занимают все больший удельный вес в издержках производства.

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 корпорации 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.

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).

Финансовые требования 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.

Финансовые активы в ценных бумагах совершают самостоятельное движение на финансовых рынках, отличающееся от движения реального капитала, который функционирует в производстве.

Сохранение в руках владельцев предоставленных займы 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.

В российской практике вследствие ряда объективных обстоятельств (отсутствия информации о рыночной оценке земли, недр, лесов, информации о наличии ценностей и др.) в состав национального богатства включаются лишь воспроизводимый капитал, материальные оборотные средства и домашнее имущество семей и не включаются возобновляемые и невозобновляемые природные ресурсы, все финансовые активы. Рассчитываемые элементы национального богатства России с учетом указанных обстоятельств характеризуются следующим (табл. 6.2).

Таблица 6.2. Элементы национального богатства России (на начало 2004 г.)

Единицы измерения	Всего	В том числе		
		основные фонды без незавершенного строительства	материальные оборотные средства	домашнее имущество
Трлн руб.,	44,6	32,3	3,0	4,9
% к итогу	100	72	7	11

Основные фонды России на начало 2004 г. по полной учетной стоимости составил 32,3 трлн руб. По сравнению с началом 1991 г. они увеличились в сопоставимых ценах на 7,7%. В отраслях, производящих товары, за этот период основной капитал уменьшился на 1,6%, а в отраслях, оказывающих рыночные и нерыночные услуги, возрос на 17,3%. Сохранение и даже незначительный рост физического объема основного капитала имел место в условиях беспрецедентного падения объема инвестиций в основной капитал, составивших в 2001 г. лишь

23% от уровня 1990 г. Одновременно резко сократилось выбытие 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. Средний возраст оборудования в промышленности увеличился с 10,8% в 1990 г. до 20,7% в 2003 г. Износ основных фондов страны в 2003 г. составил 49,5%. Производственный аппарат России, и ранее отстававший по технологическому уровню от развитых стран, не отвечает современным требованиям. Этим предопределяется его низкая эффективность, выражающаяся в чрезмерной ресурсоемкости и трудоемкости производства. Производительность труда в России, определяемая как объем производства ВВП в расчете на одного жителя, в 4,5 раза ниже, чем в США, и в три с лишним раза ниже, чем в странах зоны евро.

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. «Особенно тревожит предельный износ машин и оборудования в ряде отраслей промышленности, превысивший 60%, в первую очередь в машиностроении (около 80%), химической и нефтехимической промышленности (примерно 70%). Наиболее опасное положение складывается в сфере коммуникаций, особенно на железнодорожном транспорте (изношенность 70—80%), а также в отраслях теплообеспечения (80%), газоснабжения (70%), городского электроснабжения (80%) и водоснабжения социальной сферы (78%)».

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 потребе-

ния и занимают все возрастающую долю в общем объеме ВВП. Сформировался информационный рынок, удовлетворяющий потребности общества в информационной продукции и услугах. Рост объема конечной продукции и услуг опережает увеличение объема промежуточных товаров и услуг, обрабатывающая промышленность развивается быстрее сырьевых отраслей, в объеме ВВП возрастает доля услуг, а доля товаров уменьшается (табл. 6.3).

Таблица 6.3. Доля отдельных отраслей экономики в ВВП, % к итогу

Страны	Сельское хозяйство	Промышленность	Строительство	Транспорт и, связь	Торговля и общественное питание	Другие отрасли
США (1996 г.)	1,8	22,7	4,2	6,0	17,1	48,2
Германия (1995 г.)	1,2	23,8	6,3	5,5	11,1	52,1
Франция (1997 г.)	2,4	23,1	4,5	5,9	15,4	48,7
Китай (2000 г.)	15,8	44,3	6,6	5,5	8,2	19,5
Россия	6,8	28,8	8,2	10,0		23,2

В результате этих процессов в общем объеме производства ВВП сократилась доля традиционных отраслей — промышленности, строительства и возросла доля новых сфер деятельности. Обращает внимание прежде всего существенная разница в доле «других отраслей», в состав которых входят образование, здравоохранение, культура, услуги, связанные с развитием наукоемких производств, финансовые, банковские и др.

Структура промышленного производства свидетельствует об ориентации России на сырьевые отрасли и свертывание обрабатывающей промышленности.

Топливная промышленность, электроэнергетика, черная и цветная металлургия в 2003 г. занимали 55% в общем объеме промышленного производства против 37% в 1991 г. Это связано с концептуальным подходом к развитию этих отраслей как основных экспортеров и источников доходов бюджета и экспортной валютной выручки. <

По сравнению с развитыми странами в структуре промышленного производства относительно низок удельный вес машиностроения — в 2001 г. — 20,3%. Это примерно на уровне Румынии (20% в 1999 г.), Индии (23% в 1998 г.) и Турции (22% в 1997 г.). В то же время в Германии и Японии он составляет более половины, в США — 46%, в Корее — 45%. Машиностроение не располагает набором современных

производств, способным в основном обеспечивать собственные нужды и нужды других отраслей в инвестиционных товарах. Практически разрушены ведущие отрасли научно-технического прогресса — радиоэлектронная и электротехническая промышленность, приборостроение, квалифицированное станкостроение и др. Продукция российского машиностроения уступает по качеству товарам иностранных фирм. Это предопределяет одну из наиболее сложных проблем обновления производственного аппарата.

Необходимо, чтобы обновление происходило на базе новых эффективных технологий, чтобы они были восприняты традиционными производствами, привели к их модернизации и изменению сложившихся хозяйственных структур. Одно из ведущих мест в производственных процессах должна занять коммуникационная техника. Это создаст возможность перехода от производства массовой продукции, рассчитанной на удовлетворение стандартизированного спроса, к гибкому, легко перенастраиваемому производству, обеспечивающему удовлетворение быстроизменяющегося спроса. Появится возможность комбинирования производства, повысится тенденция к его интернационализации.

России предстоит наверстывать упущенное как в сфере использования компьютерной и коммуникационной техники в производстве, так и в области информатизации в общественной жизни и формировании информационных и коммуникационных инфраструктур. Между тем пока продолжает увеличиваться отставание как по количеству компьютеров и компьютеров, подключенных к сети Интернет, в расчете на одного жителя, так и по качеству используемой компьютерной и коммуникационной техники. В этом отношении Россия отстает от таких среднеразвитых стран, как Мексика, Турция, Португалия и др.

Настоятельной необходимостью является повышение роли обрабатывающей промышленности, импортозамещающих производств и характеризующихся высоким вкладом интеллектуального потенциала производств «новой экономики».

Модернизацию производства следует осуществлять на основе наиболее современного оборудования и технологий. Собственная производственная база не располагает такими возможностями в достаточной мере. В то же время модернизация на основе импортного оборудования содержит угрозу занятия внутреннего рынка машиностроительной продукции иностранными фирмами. Изменить ситуацию и вновь освободить рынок для национального производства будет крайне затруднительно. Под угрозой окажутся даже ныне существующие машиностроительные предприятия. Тем не менее эту противоречивую задачу придется решать, исходя из необходимости развития отечественного производства машин и оборудования.

Россия продолжает производить многие виды конкурентоспособной продукции как гражданского, так и военного назначения. Согласно результатам обследования, проведенного Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, 28—31% опрошенных считает свою продукцию конкурентоспособной на внешних рынках и девять десятых — на внутренних. Вместе с тем почти три четверти оценивают свою продукцию как неконкурентоспособную на внешних рынках.

Ряд отраслей промышленности сохраняет экспортный потенциал. Это относится к энергетическому машиностроению (оборудование для электростанций, включая атомные, и поставки для модернизации станций, построенных за рубежом до начала реформ), некоторым электротехническим производствам (например, электродвигатели), ряду производств ВПК, авиационной и космической промышленности, судостроению и ряду других.

В составе ценностей к национальному богатству России относятся запасы драгоценных металлов и камней, находящихся в ведении ЦБ РФ, Минфина 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.

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 акций 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.

6.3. 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, естествен-

ные 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 не воспроизводимых (**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 иско-

паемых 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 являются вполне конкурентоспособными. 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 предопределяют 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 и слаборазвитом рынке жилья 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 центростремительных 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, Китай; Индия. Очень слабо как экономический ресурс используется воздушное пространство.

Природные ресурсы и природопользование понятие более широкое, чем их понимание непосредственно с позиций производства тех или иных видов товаров и услуг и получения экономической выгоды. Природные условия и природные ресурсы — главное средство жизнеобеспечения человека и человеческого общества в целом на всех этапах его развития. Это относится как к возобновляемым природным ресурсам (атмосферному воздуху, воде, лесным ресурсам, растительному и животному миру), так и к невозобновляемым природным ресурсам (земле, минеральным и другим полезным ископаемым). В этой связи поддержание естественных природных процессов в целях сохранения благоприятной среды обитания, воспроизводство возобновляемых природных ресурсов для будущих поколений, рациональное использование невозобновляемых природных ресурсов является одной из важнейших проблем человеческого общества.

Проблемы взаимодействия человеческого общества с окружающей природной средой оказывают существенное воздействие на экономический потенциал как в рамках отдельных стран, так и в глобальном масштабе.

Состояние атмосферы, потепление климата, появление озоновых дыр, опасность истощения невозобновляемых полезных ископаемых и другие явления и процессы вынуждают решать чисто производственные проблемы, направленные на сохранение среды обитания человека, создание новых видов материалов и энергоносителей, заменяющих природные ресурсы, развитие безотходных технологий.

В то же время соображения экономической выгоды, конкуренция в условиях рыночной экономики подталкивают компании к использованию технологий, вредных для окружающей среды, и к хищническому, нерациональному использованию природных ресурсов, пользующихся большим спросом. В экономическом плане затраты на восстановление природной среды в ряде случаев стали сопоставимыми с расходами на предотвращение ее загрязнения.

В этих условиях возрастает роль национальных государств в регулировании природопользования и усиливается роль международного регулирования на основе решений о прекращении использования веществ, разрушающих озоновый слой, установлении квот на выброс в атмосферу вредных веществ, регулировании промысла рыб, ряда представителей животного мира, утилизации радиоактивных отходов и др.

Одной из проблем российской экономики является недостаток средств, выделяемых на цели предотвращения ущерба, наносимого природной среде, и обеспечение рационального использования природных ресурсов. Сложное финансовое положение предприятий затрудняет использование таких экономических рычагов, как плата за использование природных ресурсов и загрязнение окружающей среды, а бюджетные средства практически не используются для предоставления субсидий и налоговых льгот в целях повышения заинтересованности в создании и использовании экологически чистых технологий и производств. В связи с меньшими по сравнению с развитыми странами объемами загрязнения окружающей среды Россия располагает резервами экологических квот. В этой связи велик соблазн для размещения в стране экологически грязных технологий и производств. В перспективе, однако, затраты на нормализацию окружающей среды окажутся выше первоначальных затрат на ее сохранение.

6.4. 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 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.

Подвоспроизводимым капиталом понимается совокупность объектов национального богатства в традиционной концепции, кроме природных ресурсов.

Подприродным капиталом понимаются воспроизводимые и невозпроизводимые 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 при низком уровне обеспеченности природными ресурсами. Это обстоятельство определяет основное направление развития и критериальные подходы к оценке его эффективности. В данной 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, в воздействии на потребление и накопление имеет серьезное 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, с меньшими затратами 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 приводило к экономии времени в процессе развития и к ускорению этого процесса. Сейчас более 50% экономически активных граждан развитых стран, а в США — свыше двух третей заняты умственным трудом.

Способность экономики и общества к развитию *человеческого капитала*, к 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 (СНС) и показателей эколого-экономического развития

были собраны и систематизированы данные, позволяющие обеспечить сопоставимость статистической информации различных стран для оценки элементов национального богатства в расширенном понимании. По экспериментальным расчетам специалистов Института экономики РАН С.Д. Валентя и Л.И. Нестерова на базе исходных данных Всемирного банка, объем национального богатства и его составляющих на душу населения и структура национального богатства в отдельных группах стран и России характеризуется следующим (табл. 6.4, 6.5).

Таблица 6.4. Национальное богатство в расчете на душу населения

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, %	458	90	140	10	175

Таблица 6.5. Структура национального богатства государств на начало XXI в., % к итогу

Страны	Структура национального богатства, %		
	Человеческий потенциал	Природные ресурсы	Воспроизводимые ресурсы
Мировой итог	67	16	17
Страны «семерки» и ЕС	78	4	18
Страны ОПЕК	47	37	16
Страны СНГ	40	38	12
В том числе Россия	50	40	10
Прочие страны	65	15	20

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 является основой экономической Жизни страны, то площадь возделываемых земель является основным фактором, определяющим уровень жизни. Такие страны относятся, как правило, к развивающимся странам.

Производство ВВП на душу населения в России составляет примерно одну пятую часть 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 ВВП. 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 инвестировании в человеческий капитал, ускорении инноваций, формировании новой структуры воспроизводимого богатства и развитии новой структуры потребления.

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 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 качественных характеристик человеческого капитала — квалификации работников, здоровья, культуры и т.п., определяющих.

Демографическая ситуация. Россия вступила в полосу длительного демографического кризиса. Численность населения уменьшилась со 147 млн человек в 1989 г. до 144,2 млн человек на 1 января 2004 г. Начиная с 1992 г. людей в России рождается меньше, чем умирает. Расчеты Госкомстата России (средний вариант) по данным текущей статистики показывают, что к 2025 г. население России уменьшится до 125,7—127,8 млн человек. С 2008 г. начнется сокращение численности населения в трудоспособном возрасте. К 2025 г. она составит 73 млн человек против 87 млн в 2001 г. (83%). Повысится демографическая нагрузка на трудоспособное население. Сокращение численности населения продолжится и после 2025 г. Прогноз Госкомстата РФ определяет численность населения России в 2050 г. (по среднему варианту) в 101,9—107,6 млн человек.

В этой связи поиск и реализация мер, направленных на смягчение демографического кризиса, является одним из важнейших направлений стратегии социально-экономического развития на многие десятилетия. Необходимо решать несколько основных проблем.

Прежде всего — увеличение продолжительности жизни. Она находится в прямой зависимости от повышения уровня и качества жизни, решения экологических проблем, профилактики, своевременного диагностирования и лечения заболеваний, снижения уровня распространения алкоголизма, курения, наркомании.

Другой проблемой является увеличение рождаемости. В России, как и в других странах, снижение рождаемости связано с процессами формирования индустриального общества, урбанизацией, снижением роли семьи, ориентацией на внесемейные ценности, уменьшением роли церкви. В 1990-е гг. к этим факторам добавилось воздействие экономического кризиса, способствовавшее увеличению смертности и снижению рождаемости. Для повышения рождаемости необходима социальная политика, направленная на увеличение реальных доходов населения, социальную защиту семьи, охрану репродуктивного здоровья, материнства и детства.

Снижение численности населения, в том числе в трудоспособном возрасте, в значительной мере может быть компенсировано за счет иммиграции. В этой связи требуется активная миграционная политика, направленная на содействие притоку иммигрантов. Очевидно, она должна носить селективный характер с учетом стран, профессий, уровня квалификации, возраста, наличия собственных средств мигрантов для первоначального обустройства и др. Миграционная емкость России связана с ростом производительности труда, снижающим потребность в рабочей силе на основе перехода к новому технологическому укладу, и обеспечением защиты отечественного рынка труда.

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, 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 резко ухудшилась. С 1990 по 2000 г. индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) снизился почти на 6%. Для восстановления утраченных позиций потребуется длительный период. По расчетам специалистов ИЭ РАН, в предположении 5%-ного ежегодного прироста ВВП, уровень ИРЧП 1990 г. будет превышен лишь к 2015 г. За годы реформ Россия оказалась отброшенной назад примерно на четверть века. Расчеты показывают, что значение ИРЧП для России к 2030 г. будет равно 0,902, что близко куровню 1997 г. для таких стран, как Италия, Люксембург, Австрия, Дания. Однако к этому времени развитые страны уйдут далеко вперед. Достижение уровня, сложившегося в развитых странах в 1997 г., предполагает прежде всего соответствующий рост индекса продолжительности жизни.

Центральной задачей является повышение реальных доходов населения, и прежде всего заработной платы. Необходимым условием яв-

ляется 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 связано 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 ею 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, потребностями, 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 эффективно-

сти 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.

Низкий уровень жизни — это ограниченный рынок, сдерживающий возможности реализации продукции высоких технологий и развитие инновационных отраслей. Основная масса населения стран с низким уровнем дохода не в состоянии приобретать компьютеры, аудио- и видеотехнику, современные стиральные машины, автомобили среднего и высокого классов и др. В то же время «дешевизна» российской рабочей силы имеет место лишь в соотношении с аналогичными показателями ведущих мировых держав. Россия существенно уступает по этому параметру многим другим странам, и в частности странам Юго-Восточной Азии.

С позиций формирования так называемой новой экономики низкий уровень оплаты труда в России является фактором, сдерживающим внедрение новых технологий, поскольку не ориентирует в достаточной мере 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.

6.5. Потенциал управления

Важным элементом экономического потенциала является организация управления — способы и умение определять цели, принимать решения, формировать программы, распределять функции и координировать

нирывать деятельность организаций и людей в выполнении их задач и функций, формировать механизмы управления, рационализировать структуры организаций и обеспечивать эффективность их деятельности. Налаживание действенной системы управления необходимо как в отношении отдельных предприятий или их групп, 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 методов, характерных для иерархических структур управления, к методам, отражающим процесс его демократизации на рыночных принципах, делегирование полномочий более низким уровням управления при сохранении в верхнем эшелоне власти выработки стратегии и оценки перспектив развития. Линейно-функциональные и дивизиональные структуры организации управления в последней трети XX в. стали уступать место матричным и сетевым.

Когда-то иерархические бюрократические системы управления были шагом вперед, позволяя за счет стандартизации принятия решений избавить управленческих работников от необоснованных волюнтаристских методов авторитарных и нередко капризных руководителей.

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 реализацию 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 за деятельностью автономных подразделений сохраняются за высшим руководством компаний.

Развитие так называемых web-технологий позволяет корпорациям в широких масштабах осуществлять реструктуризацию и освободиться 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 транснациональных 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, развития чувства хозяина производства, овладение предпринимательским стилем экономического мышления.

6.6. 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; изменение нефинансовых, непроектированных, 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 основ-

ных фондов; затраты на улучшение произведенных материальных активов; затраты на улучшение произведенных материальных активов; расходы, связанные с переходом прав собственности на произведенные активы. К накоплению основного капитала относятся также затраты на строительство военных аэропортов, верфей, дорог, зданий и сооружений, которые могут быть использованы также и для гражданских целей.

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 произведенных 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 и его распределения на текущее потребление и сбережения; 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. 6.8).

Таблица 6.8. Доля валового накопления в ВВП в текущих ценах, %

	1991 г.	1998 г.	2000 г.	2004 г.	2004 г., млрд руб
Валовое накопление	37,1	16,2	18,6	21,6	3536
из него					
валовое накопление основного капитала (включая ценности)	23,8	17,7	15,6	18,3	3002
изменение запасов материальных обо- ротных средств	13,3	-1,5	3,0	3,3	534

Расчеты показывают, что в России слишком велик разрыв между нормой сбережения и нормой накопления. Уровень сбережений в стране в 2001 г. составил 35%. Это довольно большая величина. В то же время валовые накопления составили лишь 22%, а инвестиции в ос-

новой капитал — 18,7%. Одновременно чрезмерно возросла неинвестиционная нагрузка на экономику. Платежи по обслуживанию и погашению внешнего долга составили 5% к ВВП, вывоз капитала (исходя из финансового счета платежного баланса — 15 млрд долл.) — 5%, накопление золотовалютных резервов — 3%. 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; 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. При доле валового накопления в ВВП, не намного уступающей развитым странам, Россия имеет менее благоприятную структуру накопления. В ней относительно высока доля, направляемая на развитие промышленности, транспортной инфраструктуры, и низка доля расходов на развитие науки, образования, здравоохранения, культуры, финансово-кредитной сферы и других отраслей, обеспечивающих социальное развитие общества, а также внутренней и внешней финансовой деятельности, играющей решающую роль в условиях развития финансовой глобализации. Накопления в этих секторах и отраслях экономики в развитых странах составляют порядка 60—65% от общего объема накоплений. В России их доля составляет менее четверти. Не происходит заметных изменений и в структуре промышленного производства.

Если отвлечься от абсолютных размеров и качества элементов, составляющих ВВП, то структура использования ВВП в России отличается от развитых стран в основном за счет высокой доли чистого экспорта, предопределяющего существенную зависимость от мировой экономической конъюнктуры. В 1992 г. размеры внешнеторговой квоты (экспорт + импорт) России составляли 40,8% к ВВП, в 2000 г. — 60,5%. Столь высокого отношения внешнеторгового оборота к ВВП не имеет ни одна страна, сопоставимая с Россией по численности населения и потенциальному объему внутреннего рынка. Крупные развитые страны осуществляют подавляющую часть производственной деятельности в рамках национальной экономики. В 2000 г. доля экспорта товаров в ВВП США составляла 7,8%, Японии — 10,0, Германии — 29,3%.

Характер накопления национального богатства усугубляет сложившуюся неблагоприятную структуру. Глобализация экономической жизни требует особого учета внешнеэкономической деятельности, ее «сопряжения» с уровнем и динамикой экономического развития.

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.

Для достижения успеха предприятия стремятся быть эффективными производителями, т.е. использовать такие способы производства, которые эффективны как с технологической, так и с экономической точки зрения или, иначе говоря, обеспечивают технологическую и экономическую эффективность.

Под технологической эффективностью понимается такой способ производства, при котором для выпуска данного количества продукции затрачивается каждого вида ресурсов не больше, чем при других способах, и, по крайней мере, по одному ресурсу, в сравнении с другими способами, достигается экономия.

Понятие технологической эффективности может быть сформулировано также следующим образом: производство может считаться технологически эффективным, если обеспечивается максимально возможный объем выпуска продукции при заданном количестве ресурсов.

Технологическая эффективность лежит в основе определения экономической эффективности производства.

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.

Этот принцип относится не только к индивидуальным капиталам, но и к странам с различным уровнем экономического потенциала. Способы производства претерпевают постоянные изменения, поскольку предприятия ведут систематическую работу по повышению технологической и экономической эффективности производства. Важную роль в перемещении факторов производства играют их мобильность и длительность периода.

Различают меры по повышению эффективности, рассчитанные на краткосрочный и долгосрочный периоды.

Краткосрочный период — это период, в течение которого определяющие технологию виды основного капитала (как правило, оборудования) не могут быть заменены.

Производственные возможности выбора способов производства и пропорций использования отдельных видов ресурсов в силу этого являются ограниченными.

Долгосрочный период — это период времени, в течение которого на предприятии в целях повышения эффективности и приспособления к меняющимся условиям могут быть изменены все факторы производства, включая здания, оборудование и др. Длительного времени требует также изменение методов управления.

Кардинальное обновление производства позволяет существенно поменять соотношение между основными факторами производства в соответствии с последними достижениями науки и техники, разработанными новыми технологиями и расчетами эффективности, базирующимися на новых технологиях с учетом складывающейся стоимости факторов производства.

Эффективное использование ресурсов на предприятиях определяется конкретными условиями их использования. Ведущую роль играют соотношения цен на отдельные виды ресурсов и соотношения цен на готовую продукцию, определяющие максимизацию прибыли и соответственно минимизацию используемых для выпуска продукции ресурсов. При этом возникают противоречия между интересами отдельных отраслей и предприятий и интересами страны в целом.

Спецификой рынка экономических ресурсов России в начале XXI в. является относительная дешевизна природных ресурсов, в частности нефти и газа, и низкий уровень оплаты труда в экономике в целом. Это предопределяет высокую доходность используемых ископаемых природных ресурсов, рост их добычи и экспорта, а также относительную выгодность трудоемких производств.

Возможным средством изменения ситуации является отраслевая дифференциация налогов, и в частности налога на прибыль в целях создания более благоприятных условий для развития отраслей обраба-

тывающей промышленности и высоких технологий, а также постепенное повышение уровня оплаты труда.

В развитых странах отношение применяемого труда к капиталу значительно меньше, чем в развивающихся. При этом давление со стороны наемных работников, направленное на повышение заработной платы, ориентирует предприятия на замещение труда капиталом. Поэтому в странах с высоким уровнем оплаты труда относительно выше заинтересованность предприятий в экономии труда за счет использования дополнительного капитала. Это обстоятельство является фактором увеличения разрыва в уровне экономического развития отдельных стран.

Направление инвестиций в производство должно быть ориентировано на отраслевую структуру, обеспечивающую преимущественное развитие отраслей, работающих на внутренний потребительский рынок и инвестиции. Ориентация распределения экономических ресурсов имеет решающее значение для экономического роста, стимулируя вовлечение в производство дополнительных ресурсов по наиболее выгодным для страны направлениям и увеличение их производительности.

Регулирование цен на ресурсы и продукцию должно быть дополнительно соответствующим регулированием налогов, экспортных и импортных пошлин и других факторов, оказывающих воздействие на производство.

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.

Если 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, то 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 производственного 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 и содержание инвестиционных задач.

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.

Как и в традиционном понимании национального богатства, можно различать общий объем накопленного национального богатства, характеризующий накопленный потенциал, и его фактическое ис-

пользование, 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, позволяющим 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 в значительной мере 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 невозпроизводимые 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. Экономическо-

превосходство многих развитых стран обеспечивается в условиях бедности полных 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 4–5 раз.

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, обуславливающий 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 — способ и умения определять цели, организовывать и координировать деятельность организаций и людей в выполнении их задач и функций и обеспечивать эффективность их деятельности. Новые, меняющиеся 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. Основными факторами перестройки управления стали компьютеризация и телекоммуникации, обеспечивающие непосредственный обмен информацией и принятие решений с использованием информационных технологий. Основным направлением

ем управленческих решений становится овладение рынками. Для современной экономики развитых стран характерен переход от методов, характерных для иерархических структур управления к методам, отражающим процесс его демократизации на рыночных принципах, делегирование 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 России и национальные особенности страны, связанные с ее историческим развитием, культурой, менталитетом населения и сложившейся в обществе системой, ценностей. 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 экономическим преобразованиям. Использование человеческого потенциал и связанный с ним технологический уровень производства зависят от общей экономической ситуации в стране, характера воспроизводства, **инвестиционных** и инновационных процессов, вовлеченности в формирование новой экономики. По всем этим параметрам в России сложилась критическая **ситуация** и 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

Основной капитал

Запасы материальных оборотных средств

Ценности

Нефинансовые активы

Нефинансовые произведенные активы

Нефинансовые произведенные активы

Нефинансовые материальные произведенные активы

Нефинансовые нематериальные произведенные 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 и расширенном понимании

2 Что характерно для процесса накопления национального богатства в России в начале XXI в ?

Глава 7

НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

7.1. Переход к экономике знаний

В последнее десятилетие 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 416 до 552 млрд долл. в 1994–2000 г., или с 2,04 до 2,24% ВВП;
- усиление внимания государства к стимулированию развития инновационной среды, значительное возрастание роли государственного 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.

Окончание эпохи холодной войны позволило высвободить ресурсы, использовавшиеся ранее для проведения оборонных НИОКР, причем одним из результатов этого было сокращение доли правительственных расходов на НИОКР. Однако в начале XXI столетия, особенно после 11 сентября 2001 г., вновь возросло 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.

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.

Интенсификация инновационной деятельности обусловила повышение спроса на человеческий капитал. 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 при разработке политики, относящейся к рынку высококвалифицированных трудовых ресурсов, 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. В дополнение к этому следует учитывать, 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, инициативные 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. Очевидно, 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 одно-

временно 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. Как уже отмечалось, 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: очевидно, синергетический эффект позволяет не только повысить научно-технический потенциал участвующих в кооперации фирм, но также распространяется и на других агентов, занимающихся инновационной деятельностью (как правило, косвенно, путем передачи знаний и обновления технологической базы).

В России, где спрос на новые знания со стороны производства многократно снизился за период с 1990 г. и пока еще находится, несмотря на некоторое улучшение ситуации, на очень низком уровне и где правовые вопросы охраны интеллектуальной собственности еще не решены, по-видимому, преждевременно ожидать подобной естественной научно-технической кооперации фирм на международном уровне. Вместе с тем на внутреннем рынке научно-технической кооперации способствуют ранее существовавшие связи между предприятиями и научно-исследовательскими организациями. При этом значительная концентрация работ в рамках крупных научно-производственных объединений, типичная для нашей экономики, также является фактором, на данном этапе благоприятствующим проведению НИОКР.

Происходящие в настоящее время быстрые изменения в экономике наиболее развитых стран обусловлены значительным сокращением жизненного цикла высоких технологий, влияющих на развитие общества, организационными преобразованиями, повышением мобильности капитала и трудовых ресурсов. В этих условиях значительно возрастает роль выбранных управленческих решений. В 1980—90-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 рискованных инновационных фирм (стимулируется поддержка финансово-кредитных учреждений, в том числе деятельность венчурного капитала и т.д.). 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). В целом анализ инновационной деятельности в наиболее развитых странах подтверждает справедливость неоднократно высказывавшихся предложений в отечественных работах, 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.

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. В этой связи все большее внимание уделяется укреплению связей частного бизнеса с академическим сектором науки, в котором преимущественно выполняются работы фундаментального характера и междисциплинарные исследования.

Во многих странах уже созрело понимание, во-первых, важности фундаментальной науки для развития высоких технологий, во-вторых, 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 и, в-третьих, опасности стимулирования краткосрочных исследований в ущерб долгосрочным (например, на основе требований повысить уровень коммерциализации результатов НИОКР в академическом секторе науки и т.п.). Следствием понимания этих проблем в крупных странах как государственными органами, так и обществом в целом становится разработка и реализация соответствующей государственной научно-технической политики для стимулирования и поддержки НИОКР в важнейших областях (здравоохранение, оборона и т.п.).

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. Соответственно отмечается и повышенный спрос со стороны компаний на результаты научной деятельности, получаемые во внешней среде (т.е. фактически компании осуществляют научный аутсорсинг либо привлекают ученых и специалистов, обладающих необходимыми знаниями, в свою страну).

При исследовании экономики знаний 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.

7.2. Развитие науки в России

Еще в начале 90-х гг. прошлого столетия высокий уровень полученных 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 значительное число научных заделов, результаты от которых ожидалось 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 России, 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 равно годовым внутренним расходам на **НИОКР** в России в 2003 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 0,74%, т.е. до уровня таких стран, как Румыния, Португалия и т.д. Наметившийся после 1997 г. рост этого показателя до примерно 1,28% в 2003 г. крайне незначителен по сравнению с 2,9% в 1990 г. В стоимостном выражении в 1995 г. реальные годовые расходы на науку в России сократились почти в 6 раз по сравнению с уровнем 1990 г. В 2003 г., несмотря на некоторое увеличение ассигнований, они были все еще более чем в 3 раза ниже, чем в 1990 г. Согласно Федеральному закону РФ «О науке и государственной научно-технической политике» ассигнования федерального бюджета на гражданскую науку должны быть не ниже 4% от расходов федерального бюджета, однако их реальная величина вдвое меньше (1,92% в 2003 г.). Имеет место 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 80-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 0,61% в 2002 г. Численность занятых исследованиями и разработками продолжает сокращаться: в 2002 г. она снизилась до 56,8% от уровня 1992 г., причем численность исследователей сократилась почти в 2 раза.

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 заработная плата в среднем в науке всего лишь в 2,4 раза, а в образовании — только в 1,8 раза выше прожиточного минимума. В то же время 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, — даже в торговле и общественном питании она выше в среднем на 66%. Естественно, что моло-

дые люди не идут в отрасли, являющиеся базовыми для экономики знаний, так как, получая там столь низкую заработную плату, они не могут содержать свои семьи и иметь больше одного или даже только одного ребенка. 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 докторов наук — профессоров, заведующих лабораторией в 2 раза ниже, чем у уборщиц в продуктовых магазинах и т.д.

Как показывают многочисленные обследования, 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, первое десятилетие 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, то уже в ближайшие годы представителям старшего поколения ученых будет практически некому передать свой опыт. Уход специалистов старших возрастных когорт, приступивших к работе в 50-е и начале 60-х и даже в начале 70-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 в конце нынешнего десятилетия (2008—2010 гг.) без принятия срочных мер в этой сфере из-за естественного ухода старшего поколения и очень слабого притока молодежи возможно лавинообразное, безвозвратное сокращение научно-технического потенциала, которое приведет к потере завоеванных учеными, инженерами и рабочими страны позиций. Прогнозы показывают, что к концу первого десятилетия XXI в., 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, 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 Учтите, 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, очевидно, и о высокой роли академической науки в развитии культуры страны.

Исторически сложившееся параллельное развитие академии 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 Очевидно, в целом реформирование науки необходимо, но оно должно быть хорошо подготовлено, чтобы не ухудшить и без того крайне тяжелую ситуацию

7.3. Развитие высоких технологий в России

Как уже отмечалось, наукоемкие отрасли и высокие технологии 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 этих отраслях осуществляется особо интенсивная инновационная деятельность, способствующая расширению и созданию новых рынков сбыта и более эффективному использованию ресурсов. Большая доля добавленной стоимости в объеме произведенной продукции способствует 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, к числу высокотехнологичных относят производства ЭВМ, средств связи, научных приборов, медицинских препаратов, авиационно-космической техники, пластмасс и продуктов неорганической химии, включая химикаты для сельского хозяйства и др., а также производство многих видов вооружений.

В начале 90-х гг. среди наукоемких или высокотехнологичных отраслей стали дополнительно выделять так называемые ведущие наукоемкие технологии и технологии «высокого уровня».

Группу ведущих технологий составляют производства следующих наукоемких продуктов: прогрессивные продукты органической химии и пластики, фармацевтическая продукция; химикаты для сельского хозяйства; радиоактивные материалы; турбины и оборудование реакторов; генераторы для ядерных, гидро- и ветровых электростанций; оборудование для автоматизированной обработки информации; телекоммуникационное оборудование; электронные приборы и оборудование для медицины; полупроводниковые устройства; прогрессивная продукция электромашиностроения; авиационная и космическая техника; прогрессивные оптические приборы и измерительное оборудование; оружие и системы вооружения. В наиболее развитых странах большая часть технологий этой группы поддерживается государством с помощью протекционистских мер (в первую очередь ядерная, авиационная, космическая промышленность и др.).

В группу технологий высокого уровня включены производства: значительной части продукции химической промышленности (синтетиче-

ские волокна, красители и пигменты и др.); оборудования для целлюлозно-бумажной, пищевой и текстильной промышленности; полиграфического оборудования; кабелей и оптического волокна; бытовой электроники; офисного оборудования; станков и другого прогрессивного металлообрабатывающего оборудования; автомобилей и подшипников; железнодорожного подвижного состава; медикаментов и медицинского оборудования; традиционных электронных и измерительных приборов; фотооборудования; оптических изделий; прогрессивных видов абразивов; керамической продукции; драгоценных цветных металлов; кондиционеров и обогревателей. Для большинства технологий высокого уровня характерна ориентация на рыночные условия, соответствующая продукция рассчитана на массового потребителя.

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. О высоком уровне российских систем вооружений свидетельствует большой спрос на них со стороны других стран. Однако 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 экономики, а лишь выживания — сохранения накопленного научно-технического и производственного потенциала.

Если же вести речь об импорте высокотехнологичной продукции, то зарубежный опыт показывает, что рост доли высокотехнологической продукции в импорте не означает увеличения зависимости развитых 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%. Эти данные подчеркивают необходимость обеспечения технологической безопасности и соответственно устойчивости развития России.

Сфера **НИОКР** является существенно инерционным сектором экономики; это предопределяет необходимость учета долговременных тенденций (15—20 и более лет) при принятии решений по реформированию науки. 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.

Очевидно, 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 страны 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); 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. Один лишь переход к рыночной экономике не может обеспечить такого ускорения. Необходимы 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 полное закрытие всех оставшихся, как это следует из некоторых предложений по реформированию науки. Анализ развития науки во многих странах 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.

7.4. Сохранение и дальнейшее развитие потенциала науки и высоких технологий — важнейшее условие устойчивого экономического роста России

В настоящее время как никогда необходимо понимание того, что наука России, являясь частью мировой науки, представляет собой национальное богатство, основной фактор экономического роста нашей

страны, ее устойчивого развития. Огромные географические размеры, большая численность населения, значительные масштабы экономики, высокий уровень научно-технического потенциала России и ее геополитическое положение требуют проведения научных исследований практически по всем направлениям. Потери научно-технического потенциала ведут к сокращению национального богатства России, их не удастся быстро компенсировать из-за большой инерционности передачи знаний от старшего поколения младшему. При этом должны учитываться долгосрочные тенденции сокращения научного потенциала.

Для России потребность в большом числе высококвалифицированных ученых и специалистов определяется задачами проведения собственных исследований и разработок; освоения лучших достижений в области западной технологии; но это обусловлено и 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; необходимо учитывать и другие факторы, в том числе геополитические.

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.

Для сохранения и стимулирования развития сферы НИОКР в период перехода к новой экономической системе требуется поддержание максимально возможного спроса на научную продукцию со стороны государства путем соблюдения уровня бюджетных ассигнований на финансирование научных исследований и экспериментальных разработок гражданского назначения, установленного Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» (4% расходной части федерального бюджета), а также увеличения доли НИОКР в ассигнованиях, выделяемых на цели обороны. Только при этих условиях можно будет перейти к решению проблем реформирования науки, совершенствования системы ее финансирования.

Кроме того, при реформировании науки следует учитывать, 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.

Государство должно осуществлять соответствующий мониторинг и контролировать важнейшие нормативы. В их числе в первую очередь необходимо выделить наряду с законодательно определенным уровнем финансирования фундаментальной науки и НТП следующие:

- доля общих затрат на науку относительно ВВП должна быть уже в ближайшие год-два не ниже 1,5—1,6% (что примерно соответствует уровню 4% от расходов федерального бюджета, которые должны выделяться в соответствии с упомянутым выше Федеральным законом о науке) с последующим повышением до уровня порядка 2,5% к 2010 г.;
- 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%,
- доля занятых исследованиями и разработками относительно численности населения должна поддерживаться на уровне не ниже 0,55-0,60%.

Задачей первостепенной важности является и обеспечение ученых, специалистов, аспирантов 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. 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 — развитию финансово-промышленных групп наукоемкого сектора, сохранению и росту научно-исследовательских организаций и подразделений отраслевой и заводской науки. Анализ развития ведущих зарубежных высокотехнологичных фирм показывает, что в последние годы происходит концентрация производства. Очевидно, и у нас необходим отход от политики деконцентрации и переход к форми-

рованию крупных научно-производственных объединений (фирм) в наукоемком секторе с использованием как вертикальной, так и горизонтальной организации их структур. 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. Иначе придется свертывать производства высокотехнологичной продукции, необходимой для обеспечения научно-технологической, экономической и оборонной безопасности страны.

В условиях переходного периода в России необходимы будут, очевидно, еще в течение 5—7 лет значительные государственные ассигнования отраслевой науке, так как перевод отраслевой науки на самофинансирование при отказе от бюджетных ассигнований и сокращении государственного заказа ведет к разрушению большинства отраслевых научно-исследовательских организаций. В этой связи должна быть изменена ситуация, когда экспорт высоких технологий вынужденно используется в качестве средства для выживания предприятий оборонной промышленности.

Из сказанного выше следует, что необходимо расширение функций и ответственности государства в регулировании экономических процессов. Имеется в виду, в частности: существенное увеличение роли госбюджета в перераспределении ВВП; 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. 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.

Выводы

1. В условиях глобализации наука и высокие технологии 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. В настоящее время сфера НИОКР и высоких технологий России нуждается в государственной поддержке: необходимо **создание** определенных преференций для развития науки и высоких технологий, включая возможность перераспределения экономических ресурсов.

• ***Термины и понятия***

Экономика знаний

Научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР)

Отрасль «Наука и научное обслуживание»

Отрасли повышенного спроса на знания

Научный потенциал

Академический сектор науки

Человеческий капитал

Высокие технологии

Наукоемкий сектор

Инновационная деятельность

Научно-техническая политика

Приоритеты развития науки и технологии

Преимственность научных знаний

Недооценка человеческого капитала

Вопросы для самопроверки

1. Как можно охарактеризовать экономику знаний?
2. Каковы особенности перехода к экономике знаний?
3. Каков уровень развития науки и высоких технологий в России?
4. Проблемы развития научно-технического потенциала в период трансформации экономической системы.
5. В чем заключается проблема преимущественности знаний?
6. Каковы особенности организации отечественной науки?
7. Какие отрасли и производства называются наукоемкими, какие технологии называются высокими?
8. Цели и задачи научно-технической политики.
9. Каковы основные направления сохранения потенциала науки и высоких технологий в России?

Глава 8

ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

8.1. Размеры территории и природные условия

Общеизвестно, что Россия — самая большая по территории страна мира. Площадь территории — 17 млн кв. км — около $\frac{1}{8}$ части обитаемой суши. Протяженность с севера на юг — 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 11 часовых поясах: время в крайней западной Калининградской области на 2 часа больше гринвичского, а на Камчатке и Чукотке — на 12 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 полутора десятков лет, — богатство ресурсами.

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 — 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. Да и в Европейской России плотность застройки во много раз меньше, чем в Западной Европе, и большинство горожан может быстро добраться к почти безлюдным местам отдыха, к «дикой» природе.

Но есть и такие последствия больших размеров территории, которые затрудняют экономическое развитие. Среди последних 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 посетивших Москву и другие районы Европейской России. 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. Более того, именно в умеренных широтах угол падения солнечных лучей совершенно разный летом, зимой и в межсезонье, поэтому все четыре времени года отчетливо выделяются на большей части территории России.

Второй климатический фактор для России — удаленность от Атлантики. Большая часть территории России находится в пределах умеренного климатического пояса, в котором господствует западный перенос воздушных масс (как говорят метеорологи, российская погода «делается в Атлантике») В целом в умеренном поясе климат теплее, чем было бы без поступления тепла из других климатических поясов. 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), и 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 малопродуктивны 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 являются прежде всего то, что она — холодная страна.

Более $\frac{2}{3}$ населения живет в районах, где средние температуры января ниже -10° . Суровые зимы имеют следующие последствия (не в порядке значимости):

- требуются гораздо большие (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 «морозостойки», рассчитанные 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.

Сезонность работы водного транспорта вызвало к жизни такое явление, как «северный завоз». Например, чтобы завезти грузы в Якутию, их надо вначале накопить в городе Усть-Кут (от которого начинается судоходство по реке Лена), а затем в течение 2—3 месяцев (после ледохода, но еще по высокой воде) развезти по многочисленным якутским поселкам. После этого возможности завезти в них грузы практически не будет; если что забыли или ни смогли закупить, то доставлять можно только самолетом.

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. Даже в Москве жизнь зимой другая: трудно передвигаться по заснеженным и заледневшим улицам в тяжелой зимней одежде, после снегопадов и по гололеду гораздо труднее ездить на автомобилях; не будешь долго находиться на открытом воздухе и т.д.

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. (издана в 1984 г. в масштабе 1 : 8 000 000) — ее в упрощенном виде приводят теперь почти во всех учебниках географии России (рис. 8.1). 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 средне-

суточной 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. 8.1).

Таблица 8.1. Размещение населения России по природным зонам

Зона	Доля территории, %	Доля населения, %	Плотность нас, 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

8.2. Заселенность территории

По оценкам независимой организации Population Reference Bureau на середину 2004 г. (World Population Data Sheet, 2004 — www.prb.org), население России составляло 144 млн чел., и страна находилась на 7-м месте в мире после Китая (1300 млн), Индии (1087 млн), США (294 млн), Индонезии (220 млн), Бразилии (179 млн), Пакистана (159 млн) и Бангладеш (147 млн). По прогнозам этой организации, к 2025 г. Россию (где, скорее всего, будет около 137 млн) перегонят также и Бангладеш (население ко-



Рис 8 1. Оценка природных условий жизни населения.

— крайне неблагоприятные; 2 — неблагоприятные, 3 — малоблагоприятные; 4 — благоприятные, 5 — наиболее благоприятные

торой достигнет 204 млн) и Нигерия (206), а почти догонит — Мексика (134 млн).

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 детская смертность была огромной — 326 промилле. 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, голод 1933—1934 гг., и в результате — 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 замещает поколение родителей, и численность населения остается постоянной.

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 большие контингента 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—80-х гг. — относительно малая численность лиц старших возрастов (поколения, родившиеся в 1910—1920-х гг., понесли наибольшие потери в 1930—40-х гг.).

Но к началу 1990-х гг. ситуация изменилась. В брачный возраст стали вступать те, кто родился уже в конце 1960 — 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 драматичны в 1990-е гг. были изменения смертности. Общее число ежегодно умирающих в России за 1990—2000 гг. увеличилось с 1,7 до 2,2 млн чел. 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 лет 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—2001 гг. — 59,0 лет. У женщин колебания были гораздо меньше. В структуре смертности на первом месте стоят болезни системы кровообращения (55% всех умерших). На втором месте (14%) — несчастные случаи, отравления и травмы (число умерших от этих причин за 1990-е гг. выросло в 1,6 раза — со 198 до 319 тыс. чел.).

При возрастной смертности, сложившейся к 2000 г., из всех родившихся мужчин в среднем доживут до возраста 60 лет только 53,8%, а среди женщин — 82,7%. Разрыв между продолжительностью жизни мужчин и женщин в России — самый большой в мире, его главный фактор — сверхсмертность мужчин в трудоспособном возрасте от «нестественных» причин — несчастных случаев, отравлений и травм, большая часть которых — следствие алкоголизма. Коэффициент смертности мужчин в трудоспособном возрасте от этих причин за 1990—1994 гг. вырос примерно вдвое — с 285 до 534 на 100 000 чел. (т.е. ежегодно полпроцента — каждый двухсотый мужчина в этом возрасте погибал только от этих причин), затем снизился до 387 к 1998 г. и снова поднялся до 456 к 2000 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 (грубо говоря — 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 2000 г. минимум по-прежнему наблюдался в Центре и на Северо-Западе (около 1 ребенка на женщину), а максимум — в Дагестане и Ингушетии (2,1—2,3) и Туве (1,9).

Региональные различия в смертности гораздо меньше. Ожидаемая продолжительность жизни мужчин в 2000 г. изменялась от 66—68 лет (в Дагестане и Ингушетии) до 50,4 (в Туве) и 55,5 (в Ивановской области). Выше среднего этот показатель был на Северном Кавказе и в Центрально-Черноземном районе, ниже среднего — на Дальнем Востоке, Крайнем Севере и в Центре России.

Соотношение рождаемости и смертности по регионам России дает картину естественной убыли населения в подавляющем большинстве регионов — в 77 субъектах Федерации из 88 (без учета Чечни). Естественный прирост сохранился только на Северном Кавказе (Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария) и в некоторых регионах Сибири (республики Тува и Алтай, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий, Агинский Бурятский и некоторые другие округа). Самая большая естественная убыль — в областях Центра и Северо-Запада; максимум (–14—15%) — в Псковской и Тульской областях.

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 «титულных» 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 «титулных» 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 4,5 млн чел. (а в 1981—1990 гг. — около 1,5 млн). Пик миграций пришелся на 1994 г., когда миграционный прирост России составил более 900 тыс. чел.; впоследствии сальдо сокращалось (в обмене со всеми странами СНГ и Балтии) и в 2000 г. составило 266 тыс. чел., а в 2001 г. — 124 тыс. чел.

Миграционный обмен с дальним зарубежьем последнее десятилетие имеет устойчивое отрицательное сальдо, от 60 до 120 тыс. чел. в год (2001 г. — 51 тыс. чел.), и носит характер этнической эмиграции. В составе мигрантов около половины — немцы и евреи; главные направления эмиграции — Германия, Израиль, США.

Внутренние миграции в России также традиционно имели центростремительный 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 1990—2000 гг. Дальний Восток потерял за счет миграций около 900 тыс. чел., Европейский Север — более 300 тыс., Восточная Сибирь — около 200 тыс. Западная Сибирь имеет 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 заметными 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 2001 г. — 20,6%, а доля детей в возрасте до 16 лет уменьшилась с 30 до 19,3%.

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—25%). Минимум — в районах Крайнего Севера, откуда пенсионеры уезжают (Ямало-Ненецкий округ — 6%, Ханты-Мансийский — 7,5% и т.д.), а также в районах с незавершенным демографическим переходом: Дагестан — 13%, Тува — 10%. Доля детей, наоборот, в районах Центра России минимальна (16—17%), а максимальна в Туве и Дагестане (по 32%).

Средняя *плотность населения* России — 8,4 чел./км² — более чем в пять раз меньше мировой (2,5% мирового населения занимают 13% территории). Среди крупных по территории стран мира этот показатель меньше, чем у России, — у Канады (около 3 чел./км²) и Австралии (2,5 чел./км²). Гораздо больше у Бразилии (20) и у США (около 30), не говоря уже о Китае (более 120) и Индии (более 330).

Среди субъектов Российской Федерации самая большая плотность, конечно, в Московской области (вместе с Москвой — 301 чел./км², примерно как в Бельгии), а самая маленькая — в Эвенкийском автономном округе, где плотность — 0,02 чел./км², т.е. более чем на четыре порядка (в 18 000 раз) меньше, чем в столичной области.

Среди субъектов Федерации с относительно высокой плотностью населения можно отметить Северную Осетию (84 чел./км²) и ряд других регионов Северного Кавказа, в том числе Краснодарский край

(70); на западе — Калининградскую область (62), в Урало-Поволжье — Чувашию (74). В Азиатской России максимум в Кемеровской области (30); выделяются сельскохозяйственно освоенные и с крупными городами регионы юга Западной Сибири (Омская, Новосибирская области и Алтайский край — по 15). Самый крупный по площади субъект Федерации — Республика Саха-Якутия, занимая около $\frac{1}{6}$ части территории России (3,1 млн км²), имеет население менее 1 млн чел. и плотность — 0,3 чел./км².

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 деление 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. чел.) 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 условна, но в целом передает структуру сети российских городов.

«*Пирамида поселений*». Давно уже подмечена закономерность: чем больше людность (число жителей) в поселении, тем меньше число таких поселений. Например, многомиллионных городов в России — 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 — 1098, поселков городского типа (пгт) — 1850, а сельских поселений — 155,289 тыс. (табл. 8.2).

Таблица 8.2. Число поселений различной людности (2002 г.)

Людность поселений	Число поселений	Число жителей, млн чел.
Города, всего	1098	95,9
В том числе:		
более 1 млн	13	27,4
0,5-1,0 млн	20	12,4
250-500 тыс. чел.	42	14,6
100—250 тыс. чел.	92	13,8
50—100 тыс. чел.	163	11,1
20-50 тыс. чел.	358	11,6
менее 20 тыс. чел.	410	6,0
Поселки городского типа	1842	10,5
Сельские поселения, всего	142 203	38,7
В том числе:		
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. 8.2, почти каждый четвертый горожанин России живет в городах-миллионерах, а всего в больших городах (людностью более 100 тыс. жителей) живет 64% всех горожан, или 47% всего населения страны. В то же время около 55 млн чел., или 38% всех жителей) живет в основном в «сельских» условиях — в селах, пгт и малых (менее 20 тыс. жителей) городах.

Соотношение различных по плотности групп поселений — одна из характеристик условий жизни населения любого региона. Можно расположить субъекты Федерации на условной «шкале урбанизированности», где плотность поселений, конечно, не единственный, но самый «исходный» и простой показатель. В этом случае, с одной стороны, 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 $\frac{3}{4}$ городского и $\frac{2}{3}$ всего населения. На другом полюсе будет находиться единственный субъект Федерации, не имеющий городского населения, — Усть-Ордынский Бурятский автономный округ, а также другие слабоурбанизированные национальные образования, в основном в Азиатской России: Агинский Бурятский, Корякский и Эвенкийский округа и Республика Алтай, а в Европейской части — Коми-Пермяцкий округ (на всех этих территориях доля горожан от 25 до 32%). Невелика урбанизованность и на Северном Кавказе — например, в Дагестане доля горожан — 41% и только один большой город — Махачкала (330 тыс. чел.); похожая ситуация в Калмыкии, Карачаево-Черкесии и др.

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
Расселение

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 **урбанизированны**? А в каких преобладает сельское население?

Глава 9

ФЕДЕРАТИВНОЕ УСТРОЙСТВО РОССИИ

9.1. Сущность и содержание современной региональной государственной политики

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

Обусловлено это тем, что развитие экономики основывается на разделении труда, непременным атрибутом которого выступает географическая (пространственная) его форма, включающая:

- постоянно действующие (размеры территории, климат, почвы, растительность, рельеф, удаленность от моря и т.п.);
- трансформирующиеся в ограниченных временных пределах (природные ресурсы, транспортная инфраструктура 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).

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, обеспечивающий осуществление последовательных общегосударственных мероприятий, гарантирующих защиту общественных интересов.

Региональная политика реализуется на двух уровнях — центр и периферия. Поэтому, осуществляя ее, общество вынуждено перманент-

но разрешать две группы противоречий: между центром и регионами; межрегиональные противоречия.

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 содержании государственной региональной политики, следует сразу оговорить, о политике государства какого типа идет речь.

В унитарных государствах она строится на жесткой подчиненности регионов (административно-территориальных единиц) центру. Степень названной жесткости 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.

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

9.2. Единое и общее экономическое пространство

По мере становления рынка в границах конкретных государств постепенно складываются 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 проч.

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 некая общеисторическая последовательность (логика). Она такова: развитие рынка; формирование единого 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) монополизировало 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 центральная власть и властные структуры 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) постоянно 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, сохране-

ние основ общего экономического пространства требует, чтобы интересы власти всегда были «выше» интересов 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 пристрастиями правящих **ЭЛИТ**; а не реальными социально-экономическими интересами — интересами экономически активного населения.

9.3. 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 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 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 его, 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 признается только экономически самостоятельный 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 проч.

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. 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 быть 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 государствах унитарных 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. По мере 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 неременным 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 собст-

венность субъектов федерации. Потребность 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 первое, 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.

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 общенационального значения и иные объекты 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 уровней государственной власти федерации и субъектов федерации друг от друга.

Во-первых, хотя и федерация, и субъекты федерации выполняют различные функции, они не дублируют друг друга, а подчиняются принципу «субсидиарности», согласно которому вышестоящие орга-

ны власти должны решать только те задачи, которые не способны осуществить нижестоящие органы.

Во-вторых, нарушение принципа *субсидиарности*, а также невыполнение какой-либо из сторон своих функций приводит к незамедлительным репрессивным мерам в адрес провинившегося.

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 несут 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 этнической принадлежности;
- общность правового пространства при подчинении субъектов федерации общегосударственным законам, не вторгающимся в предметы ведения регионов;
- единство экономического пространства;
- 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, реализовавшаяся в формировании 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.

9.4. Проблемы развития федеративных отношений в России

Исторический опыт развития государственного территориального управления царской России характеризовали две особенности. 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 себя в качестве основы становления и укрупнения партийные комитеты, в меньшей степени — профсоюзы и советские органы. Эти «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 осуществлялось не с целью формирования на их территориях хозяйственных комплексов, обеспечивающих реализацию каждодневных потребностей населения, снижающих зависимость республик, автономий и регионов от поставок на их территорию товаров и услуг и проч. Рассматриваемое развитие прежде всего ориентировалось на обеспечение потребностей или всего народно-хозяйственного комплекса, либо отраслей и отдельных общегосударственных программ.

Ограничив задачи размещения производительных сил целью превращения экономики в «единую фабрику», руководство страны реализовывало лишь один аспект региональной политики — политику территориальную. В результате сложилось общее экономическое пространство, в границах которого могла возникнуть только псевдофедерация. Названный псевдофедерализм был порожден ориентацией не на комплексное развитие региональных хозяйств, а на использование всей совокупности региональных ресурсов страны, поскольку регионы не рассматривались как объекты управления, обладающие собственными интересами.

Во многом, несмотря на существенные достижения в области развития республик и регионов, именно по этой причине в условиях перехода к рынку большинство региональных хозяйственных комплексов оказалось неспособно гарантировать обеспечение даже элементарных социальных потребностей населения. Причина в том, что структура региональной экономики 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 воспроизводился типичный для общего экономического пространства национально-территориальный принцип административно-территориального деления.

Причиной и результатом отмеченного подхода к национально-государственному устройству выступила государственная национальная политика. Ей была свойственна подмена национального интереса всех граждан (вне зависимости от их этнического происхождения) механической суммой интересов отдельных этнических сообществ. Право на «субъектность» в составе СССР (и РСФСР) не была связана с экономическим потенциалом республик и регионов, в результате чего административно-территориальное деление страны приобрело «внеэкономическую» природу.

Перечисленные особенности не исчезли с распадом СССР. Именно они во многом усугубили 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 трудности в области создания реальной федерации усугубляют и **факторы объективного порядка**.

Прежде всего, выделим такие *экономико-географические особенности*, как существенные различия природно-климатических условий. Различна насыщенность регионов транспортной и энергетической инфраструктурами. Различается численность и плотность проживающего в регионах населения. В этих условиях качественно разнятся нормы обеспечения социальных потребностей населения, расходы государства, регионов и местного самоуправления, например, в сфере медицины и образования. Характеристика этих различий дана в предыдущей главе. Дополнительно это будет сделано в следующей главе.

Существенны *этнокультурные* особенности. Имеют место различия исторических традиций. Качественно различные представления о базовых ценностях и о приемлемости тех или иных 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-эко-

номических реформ, так и на перспективы формирования в России реальной федерации. Стало очевидно, что дальнейшая механическая, неуправляемая децентрализация системы государственного территориального управления чревата необратимыми негативными изменениями экономического, правового и политического пространств страны. Было также признано, что, как минимум, по двум причинам развитие отечественного федерализма не может пойти по пути, который был пройден другими федерациями.

Во-первых, в России в полной мере не реализуем принцип **субсидиарности**, который достигим 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 действовать эти механизмы можно **лишь** на общегосударственном уровне.

Во-вторых, пришлось признать, что в России распределение предметов ведения между государством и регионами следует осуществлять 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 десятилетие реформ доказало, 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 входили бы в прерогативу регионов и местного самоуправления. Но данная ответственность 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 трем направлениям.

1. Необходимо осуществить меры по совершенствованию двухуровневой (Федерации и субъектов Федерации) системы государственного территориального управления. Это предполагает, во-первых, разграничение предметов ведения между Российской Федерацией и ее субъектами; во-вторых, конкретизацию полномочий органов исполнительной и законодательной ветвей власти Российской Федерации и ее субъектов; в-третьих, формирование системы тер-

риториальных органов управления и контроля за реализацией федеральной государственной региональной политики.

2. Необходимо выбрать 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 конкретизировать размеры доходной части соответствующих бюджетов в кратко- и среднесрочной перспективе. Главное требование, которое должно быть здесь обеспечено, — это предсказуемость бюджетной политики государства.

3. Требуется 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 (прежде всего углеводородного сырья) 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.

Термины и понятия

Бюджетный федерализм
Единое (рыночное) экономическое пространство
Конфедерация
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 10

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 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.

Регион — часть территории Земли, на которой расположены различные природные ресурсы и которая заселена конкретной совокупностью людей, совместно осуществляющих освоение этой территории, исходя из своих экономических, национальных и политических интересов. Особенность территории характеризуется в табл. 10.1

Такая деятельность происходит в пределах природно-географических, экономических и политико-административных границ, исторически сложившихся в результате управления развитием обособляющихся регионов.

Основными регионами в России в настоящее время являются субъекты Федерации и их объединения в федеральные округа. В соответствии со сложившимся районированием существует Федеральная государственная статистическая служба; собираемая ею информация позволяет разносторонне характеризовать результаты развития регионов и всей России в рамках мирового сообщества стран, выявляя закономерности и тенденции его развития. Частично характеристика регионов дана в главах 6 и 7. Поэтому ниже дается анализ аспектов, которые не затронуты ранее или освещены неполно.

Территория нашей страны распределена в настоящее время между 89 субъектами Федерации, объединенных в семь федеральных округов (ФО). В европейской части страны расположены четыре ФО (Центральный, Северо-Западный, Южный и Приволжский), а в азиатской части — три ФО (Уральский, Сибирский и Дальневосточный). В европейской части страны регионы создают примерно 70% ВРП, а в азиатской части — около 30% ВРП.

Анализ результатов экономической деятельности регионов страны выявляет исключительную дифференциацию освоения территории

страны. Региональные различия имеются практически во всех отраслях хозяйственной и культурной деятельности россиян. Детальные характеристики степени освоенности территории регионов на начало XXI в. приведены в табл. 10.1 и в последующих материалах главы.

Таблица 10.1 Освоенность территории России к 2002 г.

Показатели	Территория, тыс км ²	Численность населения, млн чел	Плотность населения, чел /км ²	Удельный вес ФО , % к итогу		
				территория	население	валовой региональный продукт
Россия — всего	17 075,4	143,1		100	100	100
Центральный ФО	650,7	36,2	55,6	3,8	25,3	32,9
г. Москва	7,0	8,53	2132,9	0,04	10,4	20,7
Московская область		6,40				3,4
Тверская область	84,1	1,53	18,2	0,5	1,1	0,7
Северо-Западный ФО	1677,9	14,15	8,4	9,8	9,9	9,6
Архангельская область	857,4	1,41	1,6	0,5	1,0	0,9
г Санкт-Петербург	5,9	4,56	1051,0	0,03	0,5	1,0
Ленинградская область		1,64				0,35
Южный ФО	589,2	21,40	36,2	5,4	15,0	7,8
Волгоградская область	113,9	2,61	22,9	0,7	1,8	1,2
Ростовская область	100,8	4,26	42,3	0,6	3,0	1,6
Республика Калмыкия	76,1	0,30	3,9	0,45	0,2	0,2
Приволжский ФО	1038,0	31,4	30,2	6,1	21,9	17,9
Республика Башкортостан	143,6	4,8	28,4	0,8	2,9	2,4
Кировская область	120,8	1,54	12,7	0,7	1,1	0,6
Пермская область	160,6	2,90	18,1	0,9	2,0	2,4
Самарская область	53,6	3,24	60,4	0,3	0,23	2,6
•Уральский ФО	1788,9	12,47	7,0	10,5	8,7	15,5
Тюменская область	1435,2	3,29	2,3	8,4	2,3	10,4
Свердловская область	194,8	4,51	23,2	1,12	3,2	2,7
Челябинская область	87,9	3,60	40,9	0,5	2,5	1,9
Сибирский ФО	5114,8	20,41	4,0	30,0	14,3	11,3
Республика Бурятия	351,3		2,9	0,2	0,7	0,4

Окончание табл. 10.1

Показатели	Территория, тыс км ²	Численность населения, млн чел	Плотность населения, чел/км ²	Удельный вес % к итогу		ФО, валовой региональный продукт
				территория	население	
Красноярский край	2339,7	3,0	1,3	13,7	2,1	3,0
Новосибирская область	178,2	2,70	15,1	1,0	1,9	1,4
Кемеровская область	96,5	2,92	20,3	0,6	2,0	1,5
Дальневосточный ФО	6215,9	6,99	1,1	38,4	4,9	5,0
Республика Саха-Якутия	3103,2	0,98	0,3	18,2	0,7	1,3
Приморский край	165,9	2,11	1,3	1,0	1,5	1,0
Хабаровский край	788,6	1,48	1,9	4,6	1,0	1,0
Камчатская область	472,3	0,38	0,8	2,8	0,3	0,3
Сахалинская область	87,1	0,58	0,6	0,5	0,4	0,6

Из 17,1 млн км² территории страны на субъекты Федерации Центрального ФО приходится менее 4% территории, на которой сконцентрирована четверть всего населения страны с наивысшей плотностью 301 человек на 1 км² в Москве и Московской области. В этом округе создается треть ВРП, в том числе четверть — в Москве и области.

С другой стороны, регионы Дальневосточного ФО расположены на 38% территории России, и в них проживает всего около 5% населения страны и создается лишь двадцатая часть всех товаров и услуг. Это самые малоосвоенные регионы с самой низкой плотностью в 1,1 чел. на 1 км² территории.

Наиболее плотно заселены (более 30 человек на 1 км²) районы Южного и Приволжского ФО, в которых проживает половина россиян, но создается лишь четверть ВРП страны, что свидетельствует о низкой эффективности использования населения этих регионов в хозяйстве страны. На территории Уральского и Сибирского федеральных округов (16% территории страны) проживает 30% населения, которые создают треть всех материальных благ и услуг российского производства. Регионы Северо-Западного ФО используют десятую часть территории, на которой проживает десятая часть россиян, и создают десятую часть ВРП — это также отличие степени освоенности территорий округа.

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, хотя с определенными различиями (Приволжский, Уральский и Сибирский **ФО**).

10.1. Население российских регионов

Важнейшим элементом комплекса проблем социально-экономического развития стран являются закономерности воспроизводства населения, особенно высококвалифицированных работников. Население — важнейший ресурс и фактор социально-экономического развития любой страны. Оно характеризуется прежде всего общей численностью жителей, их поло-возрастным составом, распределением по территории страны, а также степенью их вовлечения в хозяйственную деятельность. Наряду с этим важными факторами качества населения являются уровень образования, степень удовлетворения потребностей жителей на основе постоянных источников средств существования и т.д. Особо важно также участие населения страны в общемировых процессах разделения труда и специализации стран на определенных направлениях производства товаров и услуг.

В мире во второй половине прошлого века проявилась тенденция сокращения смертности в большинстве стран Европы и Азии. Уровень смертности в России только за последнее десятилетие возрос в полтора раза и в 2000 г. более чем в полтора раза превышал уровень смертности в американских и основных европейских странах, за исключением бывших советских республик. Существенные различия в уровнях рождаемости и смертности по регионам России вызываются неодинаковыми уровнями урбанизации, подвижностью населения, разными культурными уровнями, изменениями материальных и культурных запросов, переходом от многодетных к малодетным семьям, вовлечением женщин в общественную, хозяйственную и деловую деятельность, изменением отношения к браку и проч.

Вестественном приросте россиян с 1991 г. произошел перелом, когда статистика зафиксировала сокращение в 3 раза его прироста по сравнению с предыдущим годом, ибо в большинстве регионов с 1990 г. началось сокращение естественного прироста населения, возвещая о начале массового процесса депопуляции в стране. Причем этот процесс, как прогнозируют демографы нашей страны и специалисты ООН, продолжится до середины текущего столетия не только в России, но и в 40 небольших странах. В остальных странах ожидается расширение воспроизводства населения, но при сокращении темпов естественного прироста жителей.

Масштаб и элементы механизма депопуляции характеризуются данными табл. 10.2.

Таблица 10.2 Изменение численности населения России за 1989—2002 гг., млн чел.

Общее снижение численно- сти насе- ления за период	Изменение за счет					
	естественного движения населения			миграции		
	всего	в том числе за счет		всего	в том числе за счет	
		рождения	смертей		прибытия	убытия
-1,8		-27,9	+5,6	+ 11,0	-5,4	

Данные табл. 10.2 свидетельствуют, что за 1989—2000 гг. численность населения России сократилась на 1,8 млн чел., в том числе в городах на 1,6 млн чел., а в сельской местности — на 0,2 млн чел. Причиной убыли россиян послужило превышение числа умерших над родившимися. Частично возмещение убыли на три четверти покрывалось миграцией.

Особое место в комплексе проблем воспроизводства населения России занимает урбанизация, которая во второй половине прошлого века происходила весьма интенсивно, как и во всем мире. Число горожан в России быстро увеличивалось как абсолютно, так и относительно. Их удельный вес во всем населении повысился с 52% в 1959 г. до 73% в 1989 г., и на этом уровне пропорция 73 : 27 сохранилась к 2002 г. Однако из-за проведенных административно-территориальных преобразований произошли определенные изменения в структуре как в числе городских поселений, так и в численности их населения, что характеризуется данными последних переписей населения, которые приведены в табл. 10.3.

Таблица 10.3. Характеристики городских и сельских поселений России за 1989-2002 гг.

Виды поселений	Число поселений, ед.		Число жителей в них, млн чел.		2002 г., % к итогу	
	1989 г.	2002 г.	1989 г.	2002 г.	1989 г.	
1. Городские поселения — всего	2320	2940	107,9	106,4	98,6	
В том числе:						
города — всего	1037	1098	94,4	95,9	102,6	100
в том числе с числом жителей						

Окончание табл. 10.3

Виды поселений	Число поселений, ед.		Число жителей в них, млн чел.		2002 г., % к 1989 г.	
	1989 г.	2002 г.	1989 г.	2002 г.	1989 г.	2002 г.
	до 50 тыс. чел.	709	768	15,9	16,6	104,4
1 млн и более	12	13	25,1	27,4	109,0	28,6
2. Сельские поселения — всего	162 231	155 289	39,1	38,7	99,2	100
В том числе:						
без населения	9309	13 086	—	—	—	—
с населением	152 922	142 203	39,1	38,7	99,2	100
в том числе поселения с населением до 10 жителей	30 170	34 003	0,155	0,168	108,9	

Как следует из анализа данных табл. 10.3, в российских городах проживает в настоящее время более 90% горожан, а остальные — в поселках городского типа. Число городов между переписями населения увеличилось за счет преобразования 66 городских и 4 сельских поселений. В 13 крупнейших городах проживает около трети населения городов. Обращает внимание, что города-миллионники расположены преимущественно в европейской части России, образуя особые агломерации, в которых сосредоточена основная экономическая и административная деятельность регионов, государственные и общественные организации наряду с научными центрами и штаб-квартирами промышленно-финансовых групп (ПФГ), играющих важную роль в развитии рыночных отношений.

Сельские населенные пункты в России неуклонно сокращаются как по числу, так и по их жителям. Исключение составляют мелкие поселения с числом жителей до 10 чел.: их общее число между переписями населения увеличилось на 4 тыс. при небольшом увеличении жителей в них. Продолжается рост числа населенных пунктов, в которых отсутствуют жители и которых в 2002 г. насчитывалось 13 тыс., но решений об их ликвидации не принято, ибо в них зарегистрировано население, которое фактически проживает в иных населенных пунктах. Отток населения из «вымирающих деревень» усиливает социально-экономические проблемы ряда регионов. Во многих населенных пунктах более половины жителей составляют лица старше трудоспособного возраста, и в этих населенных пунктах практически отсутствует сфера обслуживания, особенно медицинская. Тем не менее половина сельских жителей проживает в крупных сельских поселениях (свыше тысячи жителей), развитие которых составляет одну из серьезных задач региональной политики.

В комплексе проблем развития регионов выделяется также неудовлетворительное положение с половозрастной структурой населения; эта проблема пока решается наиболее неудачно за весь послевоенный период развития России. Как в целом по стране, так и в большинстве регионов женщины превышают по своей численности мужчин, особенно в группе с 33-летнего возраста. В наибольшей степени это проявляется в сельских поселениях. Редкие отклонения зарегистрированы в Республике Саха и Чукотском АО, в которых больше мужчин. Для большинства регионов с 1979 г. сохраняется пропорция: 114 женщин приходится на 100 мужчин.

Проявилась закономерность распределения уровня образования населения страны по возрастным категориям. Происходят процессы воспроизводства качества населения регионов (табл. 10.4).

Таблица 10.4. Уровень образования населения России за 1989—2002 гг.

Уровни образования	Миллионов человек		2002 г., % к 1989 г.	На 1000 человек	
	1989 г.	2002 г.		1989 г.	2002 г.
Население в возрасте 15 лет и более	113,0	121,3	107,3		
В том числе имеют профессиональное образование	51,1	71,4	139,7	452	589
высшее					
в том числе:					
послевузовское		0,4		..	37
неполное высшее	1,9	3,7	193,8	17	31
среднее	21,7	32,9	151,6	193	271
начальное	14,7	15,4	104,6	130	127
общее	54,6	47,3	86,6	483	390
среднее полное	20,3	21,3	105,0	179	175
основное	19,8	16,7	84,4	175	138
начальное	14,6	9,4	64,2	129	77
Не имеют начального образования	7,3	1,2	16,4		10

Анализ данных табл. 10.4 выявляет, что в период между переписями происходило повышение образовательного уровня россиян. Прежде всего данные переписей выявили существенное повышение про-

фессиональной подготовки населения. Число граждан, имеющих профессиональную подготовку, увеличилось за этот период более чем на 20 млн чел. (более чем в 1,4 раза), особенно с высшим и поствузовским образованием — в 1,6 раза. Впервые в 2002 г. переписано 0,4 млн россиян, закончивших аспирантуру, докторантуру и ординатуру. Почти в 2 раза увеличилось число лиц со средним профессиональным образованием. Такие изменения являются результатом подготовки за этот период 7,1 млн специалистов с высшим и 8,3 млн специалистов со средним профессиональным образованием.

Практически все регионы России обеспечены высококвалифицированной рабочей силой. Об этом свидетельствуют данные Всероссийской переписи населения 2002 г. В России на 1000 чел. в возрасте 15 лет и старше на 2002 г. насчитывалось в среднем по стране почти 600 россиян с профессиональным образованием. По регионам это значение колебалось от 407 чел. (Ингушетия) до 757 чел. (Бурятия). Причем чуть больше половины специалистов имели начальное и среднее профессиональное образование. Более важно то, что высшее и послевузовское образование в среднем имело 200 россиян, а по регионам их число колебалось от 170 чел. (Ингушетия) до 360 чел. (г. Москва). Это свидетельствует о высокой профессиональной подготовке населения всех регионов нашей страны.

Приведенные выше данные свидетельствуют, что все регионы страны обеспечены профессионально подготовленными специалистами. Это служит важным фактором, резервом дальнейшего развития каждого региона и максимального вовлечения в хозяйственную деятельность, что далеко не во всех регионах имело место в прошлом десятилетии.

10.2. 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.

{

Как следует из официальных оценок, уровень экономического развития России в 1995 г. составил 60,4% от предреформенного уровня 1989 г., на котором он остался вплоть до 2000 г., хотя производство в отдельных отраслях сократилось до уровня 1960-х годов или еще больше. Только с началом XXI в. Россия смогла продолжить свое социально-экономическое развитие.

За последние годы российская статистика начала измерять значения показателей ВВП и ВРП как в рублях, так и в долларах США, привлекая результаты

международных сопоставлений показателей «паритета покупательной способности (ППС) валют» по большому числу стран. Это позволяет сопоставлять значения показателей российских регионов с другими странами, выявляя мировые тенденции, выявлять наименее развитые регионы России как главные резервы подъема общего уровня жизни россиян, находить пути выхода на среднероссийский уровень, а затем — на среднемировой уровень и, в конечном итоге, существенно превысить его.

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. Однако при увеличении процесса потребления масштабы накопления далеко не достаточны для расширения воспроизводства основного и оборотного капитала, для устойчивого социально-экономического развития хозяйства всей страны и, особенно, во многих регионах.

В регионах наметилась тенденция повышения удельного веса оказываемых услуг в важнейших отраслях хозяйства. Тем не менее в ряде федеральных округов (Приволжский, Уральский, Сибирский) более половины ВРП создается в промышленном производстве. С другой стороны, структура ВРП не соответствует структуре рыночной экономики, особенно по удельному весу рыночных услуг. В России до сих пор во всех регионах высок удельный вес нерыночных услуг, хотя по округам он существенно различается. Если по России в целом такие услуги находятся на уровне 7—8% ВВП, то в Северо-Западном, Приволжском, Сибирском и других федеральных округах их уровень более высокий, особенно в Дальневосточном ФО. В любом случае в регионах невысок уровень общего объема оказываемых услуг связи, ЖКХ и даже торговли и общественного питания. Масштабы ВРП и его распределение по регионам России характеризуются в табл. 10.5.

Таблица 10.5. Валовой региональный продукт России за 1995—2001 г.

Регионы	Валовой региональный продукт							
	млрд руб., до 1998 г. — трлн руб.				% к итогу регионов по России			
	1995 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	1995 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.
ВРП России — всего	1408	2444	6219	7830	100	100	100	100
Центральный ФО	353	712	2052	2577	25,1	29,3	33,0	32,9
г. Москва	144	371	1309	1623	10,2	15,3	21,0	20,7
Московская обл.	48	102	201	267	3,4	4,2	3,2	2,0

Окончание табл 10 5

Регионы	Заловой региональный продукт							
	млрд руб , до 1998 г — трлн руб				% к итогу регионов по России			
	1995 г	1998 г	2000 г	2001 г	1995 г	1998 г	2000 г	2001 г
Северо-Западный ФО	149	250	610	755	10,6	10,3	9,8	9,6
г Санкт-Петербург	47	92	205	275	3,3	3,3	3,3	3,5
Ленинградская обл	12	22	59	80	0,9	0,9	0,9	1,0
Республика Коми	19	29	65	88	1,4	1,2	1,0	1,0
Южный ФО	115	195	473	608	8,1	8,1	7,6	7,8
Краснодарский край	31	55	147	184	2,2	2,3	2,4	2,3
Республика Адыгея	2	3	6	9	0,1	0,1	0,1	0,1
Республика Дагестан	4	8	21	32	0,3	0,3	0,3	0,4
Волгоградская обл	20	32	69	90	1,4	1,3	1,1	1,1
Приволжский ФО	292	466	1125	1404	20,7	19,2	18,1	17,9
Самарская обл	45	73	155	204	3,2	3,0	2,5	2,6
Республика Татарстан	39	71	104	48	2,7	2,9	3,3	2,8
Республика Марий Эл	4	6	12	15	0,3	0,3	0,2	0,6
Уральский ФО	207	339	937	1210	14,7	14,0	15,1	15,4
Тюменская обл	109	204	616	816	7,7	8,4	9,9	10,4
Свердловская обл	58	78	166	219	4,1	3,2	2,7	2,5
Курганская обл	6	10	20	25	0,4	0,4	0,3	0,3
Сибирский ФО	211	316	709	883	15,0	13,1	11,4	11,3
Красноярский край	44	73	215	238	3,1	3,0	3,5	3,0
Республика Хакасия	5	8	17	20	0,4	0,3	0,3	0,3
Дальневосточный ФО	81	145	313	394	5,8	6,0	5,0	5,0
Республика Саха (Якутия)	20	35	81	100	1,4	1,4	1,3	1,3
Приморский край	19	31	64	74	1,4	1,3	1,0	0,9
Камчатская обл	5	11	15		0,4	0,5	0,3	0,3

Данные об отраслевой структуре ВРП позволяют установить, что промышленные предприятия создают треть его. Однако в Москве такие

предприятия создают лишь десятую часть ВРП, а в Красноярском крае — почти две трети. В основных промышленных регионах Северо-Западного, Приволжского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов промышленные предприятия дают примерно 40% ВРП этих регионов, а в Уральском ФО — почти половину.

Сельскохозяйственные предприятия обеспечивают лишь менее десятой части ВРП страны, а в Южном ФО — около пятой части. Тем не менее такие предприятия в ряде федеральных округов обычно создают от 5 до 10% их ВРП, а по многим — четвертую-пятую часть (Брянская, Свердловская, Курганская обл., республики Дагестан и Мордовия, Краснодарский край). Вместе с тем в ряде регионов сельское хозяйство не играет существенной роли (республики Саха и Коми, а также Тюменская обл.).

Торговля и общественное питание образуют чуть более шестой части ВРП страны. Предприятия этой отрасли важны для формирования ВРП многих регионов, но их значимость колеблется от 4,5% (Тюменская обл.) до 57% (г. Москва). Такие различия вызываются обычно неразвитостью этой сферы во многих регионах и самообеспечением населения.

Предприятия транспорта играют существенную роль в функционировании экономики на огромном пространстве страны, и они образуют немногим менее ее десятой части ВРП регионов, но их вклад в ВРП страны резко колеблется от 5% (Центральный ФО) до более десятой части (Дальневосточный ФО). По субъектам Федерации их значимость колеблется от 4% (Камчатская обл.) до 22% (Амурская обл.). 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, данные о котором представлены в табл. 10.6.

Таблица 10.6. Валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения за 1995—2001 гг. (в ценах соответствующих лет)

Регионы России	Млн руб.		Тыс. руб.			
	1995 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
ВВП России	9,6	15,9	17,9	32,9	50,2	62,4
ВРП России — всего	9,6	13,2	16,6	28,5	42,9	54,3
Центральный ФО	9,3	16,3	19,0	35,8	55,4	70,0
г. Моск'а	16,6	36,8	42,9	91,1	151,6	188,0
Московская обл.	7,2	11,8	15,5	23,8	31,0	41,3
Брянская обл.	5,3	7,6	8,1	12,4	18,4	22,5

Окончание табл. 10.6

Регионы России	Млн руб.		Тыс. руб.			
	1995 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Северо-Западный ФО	10,0	14,3	-----	29,4	42,2	52,6
г. Санкт-Петербург	9,7	15,9	19,4	32,0	43,8	59,3
Республика Карелия	10,2	12,7	14,7	26,3	37,0	44,8
Калининградская обл.	5,7	8,6	9,2	17,1	25,9	33,1
Псковская обл.	5,5	7,7	7,9	14,8	21,6	26,2
Ленинградская обл.	7,4	11,3	13,3	24,5	35,2	48,4
Южный ФО	5,5	8,2	9,3	15,5	22,5	28,1
Республика Дагестан	2,0	4,1	4,0	6,2	9,8	14,5
Краснодарский край	6,1	8,9	10,8	20,9	29,0	36,5
Приволжский ФО	9,0	14,1	14,5	24,1	35,2	44,2
Республика Марий Эл	5,1	8,0	8,5	13,1	15,9	20,6
Республика Татарстан	10,0	17,1	18,8	30,9	53,9	57,9
Нижегородская обл.	9,4	13,8	14,0	21,4	30,8	46,5
Самарская обл.	13,6	22,1	22,2	35,5	47,2	62,4
Уральский ФО	16,2	26,7	26,8	44,5	74,4	96,5
Курганская обл.	5,7	8,1	9,0	13,9	17,9	23,5
Свердловская обл.	12,4	15,9	16,8	26,0	36,1	47,0
Тюменская обл.	34,4	63,2	63,3	106,4	190,7	252,8
Сибирский ФО	10,0	114,6	15,1	23,4	34,2	42,8
Республика Тыва	3,5	5,2	5,9	8,6	11,7	16,2
Красноярский край	14,2	20,4	23,7	41,8	71,1	79,0
Дальневосточный ФО	10,7	18,2	19,9	33,0	43,9	55,7
Республика Саха	19,7	29,9	33,7	62,7	83,3	102,8
Хабаровский край	9,5	19,9	19,4	27,4	44,9	54,5

При рассмотрении данных табл. 10.6 следует помнить, что за 1996—1999 гг. физический объем ВВП оставался ниже уровня 1995 г. и лишь к 2001 г. превысил уровень 1995 г. примерно на пятую часть. Тем самым уровень 2001 г. составил 80% от уровня 1989 г., т.е. не достиг максимального уровня развития страны до перехода к рыночным отношениям. Говоря иными словами, лишь в начале XXI в. происходит восполнение потерь в развитии страны и регионов. Аналогичны тенденции создаваемого в регионах ВРП, в которых оживление экономиче-

ской деятельности началось с 1999 г. Помещенные в табл. 10.5 и 10.6 данные позволяют также выявить ряд закономерностей территориальной структуры ВРП.

Удельные веса участия в создании ВРП большинства регионов относительно стабильны (Приволжский ФО создает около пятой части ВРП всех регионов; Северо-Западный ФО — 10%; Южный — несколько менее; Уральский — шестую часть; Дальневосточный — двадцатую часть совокупного ВРП России). Исключением является Центральный ФО, удельный вес ВРП которого за рассматриваемый период повысился с четверти до трети всего продукта регионов. С другой стороны, Сибирский ФО снизил свой вклад в ВРП России за этот период с 15 до 11%. Именно такие пропорции характерны для современной территориальной структуры создаваемых в России товаров и услуг.

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, которые обеспечивают прожиточный минимум, и существенно повышать средний уровень жизни всех россиян.

Так, в Центральном ФО ВРП ниже среднероссийского уровня имеют жители Московской обл. и, особенно, Брянской и Ивановской обл. В Северо-Западном ФО такое положение у жителей Карелии, Калининградской, Псковской и Ленинградской областей. В Южном ФО почти все субъекты Федерации имеют ВРП на душу населения ниже среднероссийского. Даже в значительной части регионов Приволжского, Дальневосточного и Уральского ФО население обеспечено на душу населения ниже среднероссийского.

10.3. 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 задач создания принципиально новых технологических процессов на уровне современных достижений науки и техники во всех отраслях хозяйства ставит также задачу необходимости обеспечения современным жилищем всего населения, а не только богатых россиян, что имеет место в настоящее время. Решение такой комплексной проблемы связано с развитием прежде всего машиностроения, производства стройматериалов, бытового оборудования жилищ, вычислительной техники, средств коммуникации и т.д. Проблемы выделения

соответствующих средств из создаваемого в регионах ВРП требует существенного увеличения удельного веса накопления во многих регионах, а также привлечения иностранных инвестиций.

После 1998 г. произошло некоторое увеличение объемов инвестиций в основной капитал почти во всех регионах. Однако объем таких инвестиций распределялся неравномерно. Наибольшие объемы инвестировались в Центральном ФО (около четверти всех инвестиций в стране), Уральском и Приволжском округах (примерно по пятой части в каждом). В других округах вкладывалось примерно по десятой части, а в Дальневосточном — лишь около двадцатой части всех инвестиций страны. Тем самым оживление такой деятельности осуществлялось примерно пропорционально объемам ВРП. Однако по части регионов проявилась тенденция снижения прироста объема инвестиций (в Приволжском и Сибирском округах), а также различные тенденции по конкретным субъектам Федерации.

Процесс воспроизводства основного капитала регионов характеризуется следующими официальными данными, представленными в табл. 10.7.

Т а б л и ц а 10.7. Основной капитал и инвестиции регионов России в 2001 г., млрд руб.
• по учетной стоимости на конец года

Регионы России	Основной капитал по стоимости			Инвестиции за 2001 г
	полной	остаточной	износ	
Россия — всего	21 557	11 297	10260	1658
Центральный ФО	5193	2628	2565	389
г. Москва	1823	910	930	202
Московская обл.	809	498	311	57
Воронежская обл.	267	128	139	И
Ярославская обл.	243	104	139	14
Северо-Западный ФО	2084	1138	946	185
г. Санкт-Петербург	532	282	250	59
Ленинградская обл.	283	165	118	35
Республика Коми	307	179	200	25
Архангельская обл.	205	107	98	16
Южный ФО	2113	1120	993	179
Краснодарский край	577	329	248	67
Ростовская обл.	396	193	202	33

Окончание табл. 10.7

Регионы России	Основной капитал по стоимости			Инвестиции за 2001 г.
	полной	остаточной	износ	
Ставропольский край	280	146	134	16
Приволжский ФО	4320	2173	2137	292
Республика Башкортостан	511	273	238	52
Республика Татарстан	564	308	256	65
Самарская обл.	603	265	338	35
Пермская обл.	519	251	268	43
Уральский ФО	3841	2055	1786	337
Тюменская обл.	2578	1436	1142	310
Свердловская обл.	714	343	371	33
Сибирский ФО	2667	1421	1246	142
Красноярский край	472	273	199	36
Иркутская обл.	423	221	202	17
Новосибирская обл.	347	161	186	16
Кемеровская обл.	368	193	175	21
Дальневосточный ФО	1338	761	577	93
Хабаровский край	380	210	170	16
Республика Саха (Якутия)	244	140	104	23
Приморский край		127	104	11

Из приведенных данных следуют выводы по анализируемым вопросам.

Во-первых, в регионах России сосредоточен основной капитал по его балансовой стоимости на сумму 21,6 трлн руб. Четвертая часть его сосредоточена в Центральном ФО; по пятой части — в регионах Приволжского и Уральского федеральных округов; по десятой части имеется в Северо-Западном, Южном и Сибирском округах и лишь двадцатая часть в регионах Дальнего Востока. Территориальное распределение его примерно соответствует структуре создаваемого ВРП регионов.

Во-вторых, износ основного капитала всех регионов составляет примерно половину (52%) от полной балансовой стоимости — 10,3 трлн руб. Однако в регионах износ основного капитала колеблется от 43% (в Ярославской обл.) до 62% (в Московской обл.). Остаточная стоимость наличного основного капитала российских регионов оцене-

на в 11,3 трлн руб., а по регионам примерно соответствует структуре его полной балансовой стоимости с небольшими отклонениями от его структуры в федеральных округах.

В-третьих, за 2001 г. регионы инвестировали 1,7 трлн руб., что составляет 15% от остаточной стоимости, или 7,7% от полной стоимости основного капитала. Примерно в таких масштабах производились инвестиции в большинстве федеральных округов, но в регионах Сибирского и Дальневосточного округов инвестировалось примерно 10% от остаточной стоимости наличного капитала. Однако по отдельным субъектам инвестиции составляли 20% и более от остаточной стоимости их капитала наряду с тем, что во многих регионах инвестиции составляли менее 10% (Воронежская и Новосибирская обл., Хабаровский и Приморский края). Такие различия инвестиционной политики потребуются скорректировать, чтобы обеспечить надлежащее воспроизводство основного капитала во всех регионах.

В большом числе регионов России за последние годы все больше получают распространение иностранные инвестиции в различных формах: прямые, портфельные и прочие. 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 проч. Наряду с ними в составе прочих инвестиций имеются вложения в оборотный капитал, который быстро дает отдачу от вложенных средств.

Российские регионы также начали производить свои инвестиции в других странах — в значительной степени в СНГ. Объемы иностранных инвестиций возрастают из года в год. Так, в 2001 г. в Россию поступило иностранных инвестиций на сумму 14,3 млрд долл. и в 2002 г. — на сумму 19,8 млрд долл. Из России в 2001 г. в другие страны регионами направлено 16,8 млрд долл. своих инвестиций и в 2002 г. — 19,9 млрд долл.

Существенные различия в уровнях развития российских регионов обусловлены прежде всего объективными природно-климатическими факторами. Эффективность их использования тем не менее зависит от хозяйственной деятельности: при неразумном использовании и увеличении степени загрязнения окружающей среды отходами производства все больше оказывается негативное влияние на экономику регионов. Региональные различия развития регионов вызываются в основном субъективными факторами качества деятельности самих хозяйствующих субъектов при использовании имеющихся в регионах рабочей силы, основного и оборотного капиталов, а также других ресурсов. Не менее важны факторы координации и кооперации для взаимодействия регионов в едином хозяйственном комплексе страны, ко-

торый в значительной степени пострадал при рыночных преобразованиях в России.

На базе статистической информации выявлены важнейшие различия российских регионов.

1. Прежде всего, выявлены регионы, уровень развития которых в начале XXI в. высокий и превышает среднероссийский уровень; таких регионов в России практически всего 10: Тюменская обл., Чукотский АО, Республика Саха, Сахалинская обл., Республика Коми, Красноярский край, Магаданская, Пермская, Самарская и Мурманская обл.

2. Во всех остальных регионах уровень их развития ниже среднероссийского, особенно в 8 депрессивных регионах (Эвенкийский АО, Усть-Ордынский и Бурятский АО, Приморский край, Республика Ингушетия, Камчатская обл., Республика Калмыкия, Курская и Кировская обл.). Этим регионам нужно уделить первостепенное внимание в региональной политике на современном этапе, ибо от их успешного развития зависят 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.

3. Наиболее динамично развивающиеся за последние годы 33 региона, которые в ближайшее время смогут превзойти среднероссийский уровень (который должен также повышаться). Причем выявлены 20 регионов, которые показывают устойчивую положительную динамику инвестиций в основной капитал и в которых преобладают промышленные предприятия; последние, однако, еще не стали фактором регионального инвестиционного потенциала для экономического роста региона.

4. Выявлены 10 российских регионов со значимым объемом прямых иностранных инвестиций, среди них выделяются Москва и Московская обл., а также Сахалинская обл. В семи остальных регионах уровень таких инвестиций невысок и практически не имеет существенного значения для развития регионов, ибо важнейшими источниками для воспроизводства основного капитала служат внутренние средства регионов.

Исследование в ИЭ РАН позволило сформулировать ряд предложений по совершенствованию региональной политики России:

- выработать цели генеральной схемы развития страны;
- определить следующие важнейшие векторы региональной политики Центра:
 - добиваться выравнивания уровня и качества жизни населения регионов, особенно тех регионов, в которых среднедушевые денежные доходы ниже прожиточного уровня;
 - разработать и реализовать антикризисные меры для тех регионов, в которых продолжается спад производства и снижается объем инвестиций в основной капитал;

- активизировать поддержку регионов, в которых формируется потенциал инвестиционного роста;
- повысить роль политики региональных властей для развития благоприятных условий предпринимательству;
- особое внимание предстоит уделить регионам, выпускающим конкурентоспособную продукцию для внутреннего и внешнего рынков.

Выводы

1. Самую серьезную негативную проблему развития российских регионов составляет начавшийся процесс депопуляции населения практически в каждом регионе, особенно в сельских местностях. Немаловажно проявление мировой тенденции изменения репродуктивного поведения семей, а также рождение все **меньшего** числа детей под влиянием неблагоприятных жилищных условий, низких доходов в России, многих иных причин, которые выявлены демографами и социологами.

2. **Российское** общество заинтересовано в существенном увеличении производства в регионах товаров и услуг — до уровня выше современного среднероссийского. Между тем среднероссийский уровень ВРП в расчете на душу населения остается ниже среднемирового, он в несколько раз ниже значений соответствующих показателей развитых стран. В этой связи для дальнейшего развития большинства регионов России правомерна постановка ближайшей задачи — выйти на среднероссийский уровень. Затем, естественно, потребуются постепенно повышать его до среднемирового уровня и в последующем выйти на уровень **промышленно** развитых стран.

3. За последнее десятилетие общественное воспроизводство происходило на суженной основе, что привело к резкому сокращению объемов промышленной и сельскохозяйственной продукции, капитальных вложений и большинства результатов развития российской экономики. Такой процесс просматривался во всех регионах. Даже в первые годы начавшегося века развитие российской экономики еще не вышло на «доперестроечный уровень» 1988—1989 гг.

Ключевой задачей развития во всех отраслях хозяйства регионов является ориентация производства на существенное повышение эффективности и обеспечение расширенного воспроизводства, максимально используя прежде всего имеющуюся квалифицированную рабочую силу, инновации, богатейшие природные ресурсы, иные неиспользованные резервы и т.д.

Термины и понятия

- Валовой внутренний продукт (ВВП)
- Валовой региональный продукт (ВРП)
- Депопуляция
- Учетная стоимость основного капитала

Вопросы для самопроверки

1. Чем характеризуется процесс развития России как многонационального государства и что определяет ее современное административно-территориальное деление?

- 2. Чем объясняется процесс депопуляции в России и появления сельских поселений без жителей?

3. Каковы особенности воспроизводства основного капитала по регионам России и каковы возможности для восстановления уровня инвестиций?

4. В чем особенности и значимость информации о показателях ВРП российских регионов, особенно значений его объема на душу населения?

5. Какие российские регионы больше инвестируют за рубежом, чем другие страны инвестируют в эти районы?

Раздел III

МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ КОМПЛЕКСЫ

Глава 11

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Энергетика является одной из основных отраслей народного хозяйства любой страны, по уровню ее развития и потенциальным возможностям можно судить об экономической мощи страны.

Топливо-энергетический комплекс России является одним из крупнейших в мире и по масштабам производства энергетических ресурсов уступает лишь США. В отличие от многих других стран в топливо-энергетическом балансе России достаточно велик удельный вес наиболее экологически чистого топлива — природного газа и низка доля каменного угля. Россия имеет развитую нефтяную промышленность, электроэнергетику и ядерный энергетический комплекс.

11.1. Газовая промышленность

Важнейшими природными стратегическими ресурсами России являются энергетические ресурсы, в первую очередь ресурсы газа. 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.

Потенциальные ресурсы природного газа в России на начало третьего тысячелетия оценивались в 212 трлн м³. Доля России в разведанных, достоверных мировых запасах газа оценивалась почти в 33%, а в предполагаемых — до 60%.

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 $\frac{4}{5}$ добычи газа в России, является Западная Сибирь, в первую очередь — север Тюменской обл.

Годовая мировая добыча природного газа в начале третьего тысячелетия (2003 г.) превысила 2,6 трлн м³. Россия оставалась крупнейшим

в мире производителем природного газа. В 2003 г. объем добычи составил почти 600 млрд м³, на ее долю приходилось около четверти мировой добычи этого сырья.

Компания ОАО «Газпром» является крупнейшим производителем и экспортером природного газа. Она имеет фактически монопольное право на вывоз российского природного газа. Ежегодный объем продаж компании на внутреннем и внешнем рынках в начале третьего тысячелетия достигал 25 млрд долл.

Производственные мощности ОАО «Газпром» в 2004 г. включали 9727 газовых и нефтяных скважин, 154 установки подготовки газа, 6 заводов по переработке газа, газового конденсата и нефти, 149 тыс. км магистральных газопроводов и отводов, 253 компрессорные станции, 22 объекта подземного хранения газа, 3583 газораспределительные станции.

В начале третьего тысячелетия «Газпром» контролировал около трети мировых запасов природного газа, 80% европейских континентальных запасов, 34% мировой торговли природным газом. Поэтому его влияние на мировой рынок энергоресурсов огромно.

Россия прочно удерживает первое место в мире по экспорту газа. В начале третьего тысячелетия Россия поставляла природный газ в 20 европейских государств. По состоянию на 1 января 2004 г. Россия в совокупности экспортировала в страны Европы свыше 2,31 трлн м³ природного газа.

По прогнозам специалистов, мировая торговля газом к 2030 г. увеличится до 700—800 млрд м³ ежегодно. Экспорт природного газа из России к 2005 г. возрастет до 220 млрд м³, к 2010 г. — до 270, к 2015 — до 281 и к 2020 г. — до 291 млрд м³.

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 до 750 млрд долл., 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.

Серьезным препятствием на пути дальнейшего укрепления позиций России как поставщика природного газа в страны Евросоюза является принятое Брюсселем правило, согласно которому доля одного источника энергоносителя не должна превышать 30% рынка. Однако уже сейчас по объему заключенных долгосрочных контрактов Россия выходит на этот уровень, а с учетом поставок в страны Центральной и Восточной Европы превысит данный лимит.

11.2. Нефтяная промышленность

Историческая справка. Во второй половине XIX в. основным продуктом, получаемый из нефти, использовался только для освещения и иногда как топливо в домашних печах. В 1900 г. удельный вес нефти в мировом потреблении первичных источников энергии составлял 3,8%.

Но уже в начале XX в. с изобретением автомобиля и двигателя внутреннего сгорания роль нефти в мировой экономике стала резко возрастать. В период подготовки к Первой мировой войне начались опыты по переводу военно-морского флота с угля на нефть, что определило значение нефти как стратегического сырья.

После Второй мировой войны сформировался нефтяной картель, который получил название «семь сестер». В картель вошли ведущие американские нефтяные корпорации «Стандард ойл», «Мобил», «Стандард ойл оф Калифорния», «Тексако», «Галф», английская «Бритиш петролеум», англо-голландская «Ройял датч Шелл». Впоследствии в него примкнула французская нефтяная компания «Компания франсез де петроль». Фактически пользуясь в нефтедобывающих странах статусом «государства в государстве», монополии откровенно игнорировали их национальный суверенитет над природными ресурсами и экономической деятельностью.

Такое положение сохранялось фактически до начала 1960-х гг., когда была создана Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК). Объединившись, нефтедобывающие страны получили возможность национализировать иностранные активы, выступать против нефтяных монополий единым фронтом и отстаивать свои национальные интересы.

В последние десятилетия XX в. основные запасы нефти находились под контролем государственных нефтяных компаний. Из них 20 крупнейших контролировали 87% мировых доказанных запасов нефти.

На пять государственных нефтяных компаний стран Ближнего Востока — «Сауди Арамко», «Ирак нэшнл ойл», «Кувейт петролеум», «Абу-Даби нэшнл ойл» и «Нэшнл Ираниэн ойл» в начале третьего тысячелетия приходилось около 63% мировых запасов нефти.

Крупнейшая государственная нефтяная компания Саудовской Аравии — «Сауди Арамко» располагала 25% мировых запасов.

Традиционным же транснациональным нефтяным компаниям (ТНК) промышленно развитых стран до иракской войны принадлежала лишь небольшая доля мировых запасов нефти. Например, корпорациям «Экссон мобил», «Бритиш петролеум», «Ройял датч Шелл», «Шеврон» и «Тексако» принадлежало всего 3,8% мировых запасов нефти. Такое положение явилось одним из важнейших мотивов для начала военных действий в Ираке за передел мировых ресурсов нефти.

Крупнейшим в мире продуцентом нефти в начале третьего тысячелетия оставалась Саудовская Аравия — добыла 354 млн т в 2002 г.

В бывшем Советском Союзе добыча нефти достигла своего пика в 1988 г. — 570 млн т, после чего началось падение производства. Однако еще до 1991 г. по уровню добычи сырой нефти (461 млн т) Россия сохраняла первое место в мире.

В начале 1990-х гг. началось сокращение добычи нефти в России и 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 нефтедобывающей промышленности России в конце 1990-х гг. насчитывалось 143 тыс. нефтяных скважин, из которых простаивало около 40 тыс. В результате к 1997 г. добыча нефти в России сократилась до 306 млн т, Из-за резкого падения мировых цен и экономического и финансового кризиса добыча нефти в России в 1998 г. сократилась до минимального уровня — 303 млн т.

В 1999 г. значительный рост мировых цен переломил негативную тенденцию и стимулировал рост добычи, которая увеличилась до 305 млн т., в 2000 г. - до 323 , в 2001 г. - до 348, в 2002 г. - до 379, в 2003 г. - до 421 и 2004 г. - до 457 млн т.

В начале третьего тысячелетия добычей нефти в России было занято около ста компаний. В 2002 г. из 379 млн т добытой нефти более половины приходилось на шесть крупнейших вертикально-интегрированных нефтяных компаний, в том числе (в млн т): «ЛУКОЙЛ» — 78, «ЮКОС» — 73, «Сургутнефтегаз» — 49, «Тюменская нефтяная компания» — 38, ОАО НК Сибнефть — 26, «Татнефть» — 24 млн т.

Крупными производителями нефти были также компании: «Славнефть», «Роснефть», «Сиданко», добывавшие по 16 млн т каждая.

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.

В настоящее время 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 оценивается в 100—150 млрд долл.

11.3. 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 70-е гг. прошлого столетия угольная промышленность обрела второе дыхание и переживает подъем. Одним из основных факторов развития угольной промышленности является обеспеченность значительными запасами сырья.

Политика энергосбережения и диверсификации энергоснабжения за последние 20 лет прошедшего столетия 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 2002 г. мировая добыча угля выросла с 2232 до 3837 млн т. Список крупнейших продуцентов каменного угля с большим отрывом в начале третьего тысячелетия возглавлял Китай (1326 млн т), на который приходилось более трети мировой добычи.

Больше половины мировой добычи каменного угля приходится на компании, контролируемые государством, это в первую очередь относится к крупнейшим мировым производителям — Китаю, Индии, Польше и др.

Россия обладает самыми крупными в мире прогнозными запасами каменного угля, которые составляют 30% мировых (5,3 трлн т).

Разведанные запасы угля в России оцениваются 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 углей в России соответствуют мировым стандартам.

Доля разведанных запасов высококачественных, дефицитных коксующихся углей и антрацита составляет всего 12% от общих запасов каменного угля в России.

В топливно-энергетическом балансе России на долю угля приходилось примерно 12—13%. Угольная промышленность России, как и большинство других добывающих отраслей, пережила глубокий кризис. За период с 1991 по 1998 г. добыча угля в России сократилась почти

в полтора раза. Однако начиная с 1999 г. объем добычи угля начал постепенно возрастать и в 2002 г. составил примерно 235 млн т.

Большая часть мощностей по добыче и запасам угля сконцентрированы в Сибири и на Дальнем Востоке страны. Основные запасы угля, пригодные для добычи, удалены от потребителей как внутри России, так и за ее пределами.

Угольная промышленность остается дотационной отраслью топливно-энергетического комплекса. Однако среди крупнейших угледобывающих стран мира Россия занимает одно из последних мест по дотированию добычи угля.

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 оснащение отрасли высокопроизводительным и надежным горно-шахтным оборудованием. Требуется совершенствования технология сжигания «чистого угля», при котором снижается загрязнение окружающей среды.

11.4. Электроэнергетика

В начале третьего тысячелетия установленные электроэнергетические мощности России составляли 213 ГВт, что соответствовало более 7% общемировых. Из совокупного объема электроэнергетических мощностей России 70% приходилось на теплоэлектростанции (ТЭС), 20% — на гидроэлектростанции (ГЭС) и 10% — на атомные электростанции (АЭС).

Указанная структура установленных электроэнергетических мощностей России примерно соответствует аналогичной структуре в ведущих промышленно развитых странах.

Производство электроэнергии в России в период экономических реформ сократилось с 1057 млрд кВт · ч. в 1990 г. до своего минимального уровня 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 90-х гг. прошлого столетия 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 2003 г. достигло 910 млрд кВт • ч.

Принципиальных изменений в структуре производства электроэнергии в России в период экономических преобразований не произошло. По-прежнему более половины всей электроэнергии в стране производилось на тепловых электростанциях (ТЭС), в том числе комбинированного цикла (КЭС), использующих комбинированные парогазовые установки.

Фактически в России сохранилась монополия на производство электроэнергии в лице Российского акционерного общества Единые энергетические системы (РАО «ЕЭС»), в которое входили 72 территориальных акционерных общества энергетики и электрификации.

РАО «ЕЭС» является крупнейшим в мире централизованно управляемым энергетическим объединением. Основные электрические сети позволяют работать параллельно 65 энергосистемам.

В введении РАО «ЕЭС» находилось около 600 теплоэлектростанций (ТЭС), более 100 гидроэлектростанций (ГЭС) и 9 атомных электростанций (АЭС). Длина основных линий электропередач составляла примерно около 440 тыс. км.

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, оснатив их парогазовыми установками.

В период до 2005 г. предполагалось ввести в эксплуатацию дополнительные мощности ТЭС за счет комбинированных парогазовых установок с общим объемом около 8 млн кВт.

К 2005 г. примерно 80% всей электроэнергии в России производилось на теплоэлектростанциях в основном комбинированного типа. Доля природного газа, используемого ТЭС, за этот период возросла до 67%, доля угля составила 28% и мазута — 5%.

Производство электроэнергии на гидроэлектростанциях в конце 1990-х гг. сохранялось на уровне начала десятилетия. В начале нынешнего столетия запланировано строительство в России еще 14 ГЭС, ввод в эксплуатацию которых даст возможность увеличить отечественные мощности по производству электроэнергии на 32—35 млрд кВт • ч (табл. 11.1).

В стадии строительства находятся Вилюйская ГЭС в Якутии, Усть-Среднеканская ГЭС в Магаданской обл., каскад небольших ГЭС на Камчатке. В Карелии будут введены в эксплуатацию Белопорожская и Морская ГЭС на реке Кемь. На Северном Кавказе завершится строительство Ирганайской, Гочатлинской, Аутигерской, Советской и Зеленчукской ГЭС.

Таблица 11.1. Прогноз производства электроэнергии на электростанциях России, млрд кВт · ч

Показатели	Годы				
	2000	2005	2010	2015	2020
Всего	878	928	995	1080	1175
Теплоэлектростанции (ТЭС)	582	603	631	689	749
Гидроэлектростанции (ГЭС) и гидроаккумуляторные станции	165	167	174	181	191
Атомные электростанции (АЭС)	131	159	190	210	235

Следует подчеркнуть, что если в ведущих промышленных державах наметилась устойчивая тенденция к сокращению энергоемкости создаваемой единицы ВВП, то в России с начала 1990-х гг. сохраняется противоположная тенденция к росту энергоемкости ВВП.

За период с 1990 по 2000 г. энергоемкость ВВП России увеличилась на 32%, а энергоемкость промышленного производства — более чем на 45%. В конце 1990-х гг. энергоемкость промышленного производства в России была почти в 50 раз выше, чем в Японии, Швейцарии и Гонконге (табл. 11.2).

Таблица 11.2. Динамика электропотребления и электроемкости ВВП России (1990 г. - 100 %)

Показатели	Годы								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2000	2005
Электропотребление	99	93	88	83	78	77	78	82	93
ВВП (в ценах 1995 г.)	95	81	74	70	62	59	61	63	85
Электроемкость	103	113	117	120	124	126	131	132	111

Росту энергоемкости ВВП России в целом и промышленного производства в частности в 1990-е гг. способствовали факторы структурного характера, а также рост стоимости энергии и увеличение ее доли в общих издержках производства конечной продукции.

Потенциал энергосбережения в промышленности используется не более чем на 2%. В целом по России лишь чуть более 10% промышленных предприятий инвестируют капитал в энергосберегающие проекты.

Уже в ближайшей перспективе необходимо уделять значительное внимание повышению эффективности использования электроэнергии.

По расчетам специалистов, благодаря внедрению эффективных энергосберегающих технологий в России может быть достигнуто сокращение потребления электроэнергии к 2010 г. на 112 млрд кВт · ч. Рост энергоэффективности на промышленных предприятиях позволит получать ежегодную экономию топлива примерно 100 млн т.

Однако до сих пор государство практически никак не поощряет деятельность по эффективному использованию энергии, хотя мировая практика, равно как и российский опыт, доказала, что энергосбережение обходится дешевле, чем строительство и ввод в эксплуатацию новых энергетических мощностей.

11.5. Ядерный энергетический комплекс

С пуском в 1954 г. в г. Обнинске под Москвой первой в мире атомной электростанции родилась новая отрасль энергетического производства — ядерная энергетика. Многие специалисты весьма оптимистично полагали, что уже к 2000 г. атомная энергетика будет давать около четверти 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.

В начале третьего тысячелетия в мире эксплуатировалось 68 атомных электростанций. На этих станциях работало 427 атомных энергоблоков и 40 установок находилось в стадии строительства.

По количеству атомных реакторов первое место в мире занимали США — 104, за ними следовали Франция — 59, Япония — 53, Великобритания — 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 до конца третьего тысячелетия.

В конце 1990-х гг. в России в эксплуатации находилось девять атомных электростанций общей мощностью 21 МГВт. В 2004 г, атомные электростанции России выработали свыше 140 млрд кВт · ч электроэнергии, что составило около 12% общего объема производства электроэнергии в России. Для сравнения — аналогичный показатель для стран Западной Европы составлял 30%.

Следует подчеркнуть, что себестоимость электроэнергии, производимой АЭС, в полтора-два раза ниже, чем на ТЭС.

В начале нового тысячелетия 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.

11.6. Сектор нетрадиционных и альтернативных видов энергии

Удельный вес новых или альтернативных источников энергии, включая гидроэлектроэнергию, в общем объеме ее выработки к 2020 г., по оценке специалистов, будет составлять не более 2%.

Из альтернативных источников энергии наиболее динамично развивается *ветроэнергетика*. За последние годы удалось достичь определенных успехов в совершенствовании соответствующего оборудования и снизить себестоимость энергии, получаемой на ветроэнергостанциях.

Развитие ветроэнергетики характеризует собой фактическое начало новой эры развития *микроветроэнергетики*.

В последние годы в России возрос интерес к развитию малой и нетрадиционной энергетики. Разработана программа развития нетрадиционной энергетики России, согласно которой в начале третьего тысячелетия планируется построить ветровые электростанции — Калмыцкую, Тывинскую, Магаданскую, Приморскую, Западно-Приморскую.

Использование *солнечной энергии* в начале третьего тысячелетия сводилось в основном к производству низкопотенциального солнечного тепла с помощью простейших плоских солнечных коллекторов для горячего водоснабжения, подогрева воды в плавательных бассейнах и, в меньшей степени, для отопления.

Первую в России опытно-экспериментальную электростанцию, работающую на солнечной энергии, планируется соорудить в городе Кисловодске.

Геотермальное тепло используется в основном в районах вулканической активности. Перспективы использования геотермальной энергии в России в первую очередь связаны со строительством Мутновской ГеоТЭС и реконструкцией Паужетской ГеоТЭС на Камчатке, возможным строительством океанской ГеоТЭС на острове Итуруп-Курилы и развитием геотермального теплоснабжения. Для России экономический потенциал геотермальной энергетики оценивался в ПО ГВт.

Определенный потенциальный ресурс имеет *приливная энергетика*. Приливные электростанции (ПЭС) используют энергию колебания жидкости при приливах и отливах. В России функционирует Кислогубская ПЭС, построенная в 1968 г., мощностью 450 кВт. Недостатком таких ПЭС являются вынужденные периодические колебания нагрузки и необходимость применения более дорогих — обратимых — турбин.

Одним из древнейших источников энергии является *биомасса*, использование которой до недавнего времени сводилось к прямому сжиганию либо в открытых очагах, либо в печах и топках с весьма низким КПД. В последнее время внимание к эффективному энергетическому использованию биомассы существенно повысилось, и его потенциальные возможности использования в России весьма велики.

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.

Как источника энергии будущего весьма велик потенциал *термоядерного синтеза*. Даже если предположить, что дейтерий-тритиевые термоядерные реакторы должны будут обеспечивать все будущие потребности электроэнергетики, то запасов основного расходоуемого материала — лития — хватит на многие сотни лет.

Кроме того, литий, как и дейтерий, в больших количествах содержится в морской воде, что делает топливные ресурсы таких реакторов практически неограниченными. Еще больше энергии можно извлечь при дейтерий-дейтериевом топливном цикле.

Анализ концептуальных проектов позволяет сделать вывод о возможности строительства первых коммерческих термоядерных реакторов уже во второй половине XXI в.

По нашим оценкам, реализация перечисленных выше проектов развития нетрадиционных видов энергии, строительство объектов ма-

лой энергетики, ввод в эксплуатацию новых электростанций позволит к 2010 г. довести долю нетрадиционных видов энергии в энергобалансе России до 2%.

Выводы

1. Изменения в глобальной **энергетической системе** в первой половине XXI столетия будут проходить под знаком истощения нефтяных и газовых ресурсов. Роль нефти как источника энергии, от которого сегодня во многом зависит не только экономическое развитие отдельных стран и целых континентов, но и геополитическая ситуация во всем мире, может измениться уже в первой половине нового века.

2. При росте потребностей в энергии это неизбежно приведет к поиску и развитию новых источников энергии и инновационных технологий. Важная роль в данном процессе отводится так называемым возобновляемым энергетическим ресурсам и водородным топливным элементам, развитие **использования** которых способно в корне изменить всю энергетическую систему.

3. Россия располагает значительными ресурсами возобновляемых, нетрадиционных и альтернативных источников энергии. Хотя ряд из них, например геотермальные станции, сооружаемые или намеченные к сооружению на Камчатке и Курильских островах, уже сегодня экономически эффективны, для большинства нетрадиционных электростанций предстоит пройти этап **опытно-промышленного освоения**. Это требует больших капиталовложений и ввиду длительности инвестиционного цикла и отсутствия гарантий прибыли возможно только при государственном финансировании.

4. У возобновляемых ресурсов энергии есть все шансы стать основным источником энергии при условии, что будут найдены приемлемые решения проблемы хранения энергии.

5. В ближайшие годы в российской энергетике приоритет должен быть отдан созданию и завершению строительства современных ГЭС, экологически чистых ТЭС на угле и созданию АЭС нового поколения, развитию малой и нетрадиционной энергетике. Вместе с тем следует иметь в виду, что при условии динамичного роста промышленного производства в России и сохраняющемся высоком показателе энергоемкости **ВВП** страна может столкнуться с реальным дефицитом электроэнергии уже в ближайшем **будущем**.

Термины и понятия

Разведанные, достоверные мировые запасы

Прогнозные запасы

Установленные мощности

Альтернативные виды энергии

Вопросы для самопроверки

1. Каковы современные тенденции в развитии мировой энергетики?
2. Охарактеризуйте особенности топливно-энергетического баланса России и перспективы его развития.
3. Охарактеризуйте основные минеральные ресурсы, их запасы, производство и перспективы его развития.
4. Каковы особенности развития электроэнергетики и ядерного энергетического комплекса?
5. Охарактеризуйте возобновляемые, нетрадиционные и альтернативные источники энергии, их преимущества и возможности развития.

Глава 12

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 превращаются в основной капитал экономики, тем самым образуя 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. И 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 предметно

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, поддетальная, 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 $\frac{2}{3}$ 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 непромышленной 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 небольшом импорте качественной техники).

Изменение институциональных условий, ценовых и потребительских предпочтений в России в 1990-х гг. вызвало необходимость рест-

руктуризации машиностроения и ОПК, которая сопровождалась многократными спадами производства в них, поскольку реструктуризация не была обеспечена инновационно насыщенными инвестициями 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 в себя 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 внешних рынках.

Отрасли, суботрасли и производства машиностроения, строительства и ОПК, как уже отмечалось выше, функционируют в сильной за-

висимости от динамики и структуры спроса на их продукцию, что наглядно проявляется в их взаимосвязях с основным капиталом экономики. С последним эта взаимосвязь проявляется с эффектом акселератора, поскольку небольшое снижение обновляемости основного 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%-ное обновление станочного парка). Затем, если происходит 10%-ное 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 амортизированного и другой для увеличения производственной мощности. Следовательно, 10%-ное увеличение в спросе на продукт произвело 100%-ное увеличение спроса на токарные станки у их производителя. Конечно, этот эффект акселератора также чувствуется и при снижении спроса на продукт. Аналогично при 10%-ном уменьшении объема продаж этого продукта на 100% падает спрос «а токарные станки».

Подобная ситуация оказалась доминирующей в 1990-е гг. для российской экономики, и особенно для ее обрабатывающей промышленности. В реальной действительности подобные взаимосвязности 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. (см. табл. 12.1). За период 1999—2003 гг. объем производства машиностроительной продукции вырос более чем на 50%, что обеспечило 20% 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 3,6%. Производительность труда выросла на 35,1%, что явилось самым высоким показателем в обрабатывающих отраслях. ОПК наиболее увеличил экспорт вооружения и военной техники: за период 1998—2002 гг. он превысил 20 млрд долл. Вырос и государственный оборонный заказ.

Таблица 12.1. Структура производства машиностроительной продукции, %

Отрасли	Годы		
	1991	2000	2002
Машиностроительный комплекс, всего	100,0	100,0	100,0
Машиностроение	87,8	80,5	84,5
Промышленность металлических конструкций и изделий	3,7	5,0	
Ремонт машин и оборудования	8,5	14,5	10,5
Машиностроение, всего	100,0	100,0	100,0
Высокотехнологичное машиностроение	45,3	27,5	31,2
Структурообразующие отрасли	12,8	13,2	14,6
Машиностроение для аграрно-промышленного комплекса	9,8	7,6	5,5
Машиностроение для строительного комплекса	3,9	4,0	3,7
Машиностроение для топливно-сырьевых отраслей	7,8	9,9	12,4
Машиностроение для инфраструктуры	20,4	37,8	32,6
Автомобильная и подшипниковая промышленность	16,8	32,3	29,0

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.

Производство станков и инструмента. Основа машиностроения станко-инструментальная 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, Воткинск, 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.

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 — С.-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 С.-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 относится 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, отечественная 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 (автомобильные заводы в Тольятти, Ульяновске, Набережных Челнах, сборочное предприятие в Сызрани). Наибольшее число сборочных и изготавливающих автомобили заводов сконцентрировано в Центральном районе (автозаводы в Москве, Брянске, Серпухове, Мытищах, Ликино; сборка автобусов в Голицыне).

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 обл. 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 — С.-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, С.-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 С.-Петербурге, Вла-

димири, 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. оба 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 проведения 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, С.-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, характеризующиеся значительным техническим отставанием, не способные 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.

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**: плитки керамические для полов, плитки керамические для внутренней облицовки стен, линолеум, изделия санитарные керамические.

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—2003 гг. инвестиции в основной капитал увеличивались со среднегодовым темпом в 6%; объем работ, выполненных по договорам строительного подряда, увеличился за этот период почти на 50%; более чем на 10% увеличились вводы в действие жилых домов.

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 13

КОМПЛЕКСЫ СЫРЬЕВЫХ И КОНСТРУКЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ

13.1. Химический комплекс

Входящие в состав этого комплекса химическая и нефтехимическая отрасли промышленности, получившие особенно высокий импульс развития в 70-е гг. XX в., относятся к числу крупных базовых отраслей промышленности России. До распада Советского Союза на территории Российской Федерации в 1990 г. было сосредоточено 53% всего количества химических предприятий, около 60% — промышленно-производственных фондов, 61,5% — численности промышленно-производственного персонала, 70% — научно-исследовательской и проектной базы. Предприятия отрасли вырабатывали в этот период около 66% товарной продукции, т.е. Россия располагала крупной производственной базой, выпускавшей достаточно широкий ассортимент химической продукции многофункционального назначения.

В 1990-е гг. XX в. химическая и нефтехимическая отрасли промышленности оказалась в числе отраслей, которые наиболее остро (по сравнению с другими базовыми отраслями промышленности) ощутили негативное влияние экономического кризиса. Темпы падения отраслевых объемов производства в этот период были значительно выше, чем в среднем по промышленности. Так, если объем промышленного производства в целом в 1998 г. составил 46% к уровню 1990 г., то продукции химии и нефтехимии — 43%. За эти годы объем производства по отдельным видам химических продуктов снизился в 3–4 раза (табл. 13.1). Производственные мощности оказались загружены на 20–50%. Износ основных фондов составил 60%.

Таблица 13.1. Производство основных видов продукции химической и нефтехимической отраслей промышленности

Виды продукции	1990 г.	1998 г.	2003 г.
Серная кислота в моногидрате, млн т	12,8	5,8	8,8
Минеральные удобрения, тыс. т	15979	9380	13964
В том числе:			
азотные	7186	4082	5994

Окончание табл. 13.1

Виды продукции	1990 г. j	1998 г.	2003 г.
фосфатные	4943	1703	2541
калийные	3848	3596	5428
Химические средства защиты растений, тыс. т	111	5,8	8.1
Синтетические смолы и пластмассы, тыс. т	3258	1618	3060
Трубы и детали из термопластов, тыс. т	108	39,2	63,0
Волокна и нити химические, тыс. т	673	133	185
Лакокрасочные материалы, тыс. т	2388	500	536
Шины автомобильные и для с/х машин, млн шт.	42,2	22,8	37,7
Синтетические моющие средства, тыс. т	876	253	

Финансовое положение предприятий химической и нефтехимической отраслей промышленности резко ухудшилось. В 1997 г. 44% крупных и средних предприятий работали с убытком. Балансовая прибыль уменьшилась по сравнению с 1996 г. на 14%, кредиторская и дебиторская задолженность за этот же период увеличились соответственно на 42 и 22%. Рентабельность в целом по химической и нефтехимической промышленности в 1997 г. составила 4,6%. Численность работающих в химической и нефтехимической промышленности с 1,2 млн чел. в 1990 г. сократилась до 0,9 млн чел. в 1997 г.

В экономике химического комплекса в результате целого ряда объективных и субъективных причин образовались зоны особо глубокого кризиса — производство химических средств защиты растений, фотохимических материалов, химических волокон и нитей, продукции малотоннажной химии.

Эти подотрасли практически выпали из системы воспроизводства, в значительной мере лишившись внутреннего рынка. Выживание других химических производств из-за сужения внутреннего рынка в результате низкой платежеспособности потребителя шло главным образом по мере возможности выхода на внешние рынки.

Тем не менее химическая и нефтехимическая отрасли промышленности России продолжали оставаться потенциальными носителями научно-технического прогресса и крупными поставщиками сырья, полупродуктов, различных 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, способным оказывать существенное воздействие на масштабы, направления и эффективность их развития.

Правомерность этого утверждения подтверждается результатами функционирования отрасли после финансового кризиса 1998 г., когда на основе импортозамещения она развивалась опережающими темпами по отношению ко всей промышленности, наращивая выпуск практически всех видов продукции (см. табл. 13.1). Если прирост промышленного производства в 1999—2003 гг. составил 44%, то в химии и нефтехимии — 56%. При этом практически весь прирост производства был направлен на удовлетворение внутренних потребностей российской экономики, поскольку объемы экспорта продукции отрасли в этот период оставались практически стабильными.

Увеличение производства было достигнуто в основном за счет роста загрузки существующих мощностей. Так, в 2002 г. мощности по производству аммиака были загружены на 81%, шин — на 77, серной кислоты — на 75, синтетических смол и пластмасс — на 71, минеральных удобрений — на 70%. В то же время, в силу низкого спроса и недостаточной конкурентоспособности, уровень загрузки мощностей по производству химических средств защиты растений составил всего 20%, лакокрасочных материалов — 24, труб из термопластов — 36%.

На конец 2002 г. в химической и нефтехимической отраслях промышленности России было сосредоточено 4,7% основных промышленных фондов страны, или 295 млрд руб. По объему промышленной продукции химическая и нефтехимическая промышленность занимала пятое место в структуре промышленного производства в России после машиностроения, металлургии, топливной и пищевой промышленности (7,5% общего объема).

Общее число организаций химической и нефтехимической отраслей промышленности насчитывало 8015 единиц, в том числе около 100 научных и проектно-конструкторских организаций, опытных и экспериментальных заводов. Численность промышленно-производственного персонала в отрасли составила 866 тыс. чел. (7% от занятого в промышленности).

Продукция химической и нефтехимической промышленности занимает заметное место во внешней торговле России. В 2002 г. ее доля в экспорте составила 7%, а в импорте (включая медикаменты) — 16,7%. Экспортные поставки продукции химической и нефтехимической промышленности в 2002 г. осуществлены на сумму 7,4 млрд долл., а импортные закупки — на 7,7 млрд долл. Основными торговыми партнерами России в этой группе товаров являются страны за пределами СНГ. В 2002 г. на их долю приходилось 78% экспорта и 83% импорта.

Ведущую товарную группу российского экспорта химической и нефтехимической отраслей промышленности составляют товары с относительно невысокой долей добавленной стоимости: удобрения на сумму 1,7 млрд долл. — 23% экспорта отрасли, продукция неорганиче-

ской химии — на сумму 2,25 млрд долл. (30%); доля экспортируемых пластмасс и синтетических смол составила в общей структуре экспорта химикатов в 2002 г. 9%, синтетического каучука — 5,3%, шин пневматических — 2%, медикаментов — 1,2%.

В структуре импорта, наоборот, преобладают химические товары с высокой долей добавленной стоимости: изделия из пластмасс — 1,6 млрд долл., или 21 % импорта продукции отрасли, медикаменты — 1,4 млрд долл. (18%), продукты малотоннажной химии, лакокрасочные материалы, товары бытовой химии, кино-фотоматериалы и др.

Здесь следует отметить, что вследствие неразвитости отечественного производства ввоз продуктов малотоннажной химии и тонкой химической технологии (пластификаторы, катализаторы и т.п.) всегда был существенной статьёй импорта химикатов и наращивание собственного производства (особенно продукции органической химии) всегда вызывало увеличение потребности во внешних поставках.

Объем инвестиций в основной капитал химической и нефтехимической отраслей промышленности составил в 2002 г. порядка 25,8 млрд руб. в фактических ценах и на протяжении 90-х гг. и в начале XXI в. находился на уровне 1,6—1,8% общего объема инвестиций в России (для сравнения в 1980 г. эта доля была равна 2,6%, а в 1975 г. — 3,3%).

Объем иностранных инвестиций, накопленный в отрасли за 1995—2002 гг., оценивается всего в 1,35 млрд долл. США. Вместе с тем крупные зарубежные фирмы уже с начала 90-х гг. осуществили ряд проектов путем создания новых мощностей на базе учреждения совместных предприятий или путем покупки отечественных производств с их последующей коренной реконструкцией. Примерами можно считать совместные с фирмами «Проктор энд Гэмбл» и «Хенкель» предприятия по выпуску синтетических моющих средств, с фирмой «Матадор» — шин и ряд других. Объективно деятельность этих предприятий способствует сокращению импорта, сохранению рабочих мест и удовлетворению потребностей отечественного рынка в химической продукции. Однако большинство совместных предприятий остаются как бы островками технического прогресса и относительного благополучия. Они пользуются иностранными технологиями и привозным сырьем и материалами, имеют технологические связи в основном со своими материнскими компаниями и не оказывают заметного влияния на модернизацию и реконструкцию российской химической и нефтехимической промышленности.

Проблемы, сдерживающие инвестиции в химическую и нефтехимическую отрасли промышленности, общие, как и для других отраслей отечественной промышленности, а именно:

- длительные сроки окупаемости крупных инвестиционных проектов;

- недостаточный уровень развития рынка акций предприятий;
- отсутствие надежных правовых гарантий инвестирования.

Таким образом, к концу столетия химический комплекс России пришел с громадным отставанием не только от среднемирового уровня, но и от уровня, достигнутого им к 1990 г. Сопоставительные расчеты удручают: на сегодняшний день потребление пластмасс и синтетических смол в США составляет 148 кг на душу населения, в России — 11 кг; синтетических волокон — 17,7 и 0,9 кг; синтетических каучуков — 10 и 4,7 кг; синтетических моющих средств — 13,2 и 2,3 кг; лакокрасочных материалов — 19,2 и 3,2 кг. Наименьшее отставание среди отраслей химической промышленности имеют экспортоориентированные производства и виды продукции, связанные с отраслями народного хозяйства и промышленности, менее всего затронутыми кризисом (промышленность минеральных удобрений, пластических масс и синтетических смол, шинная).

Очень сложным является финансовое состояние большинства химических компаний и предприятий, многие из которых не в состоянии проводить необходимые НИОКР.

13.2. Лесопромышленный комплекс

Лесопромышленный комплекс (ЛПК) России включает в себя в основном предприятия и виды деятельности лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей промышленности. Основой функционирования комплекса является использование уникальных отечественных запасов древесины, по объему которых (82 млрд м³), наша страна занимает первое место в мире (запасы в США, занимающих второе место, оцениваются в 23 млрд м³). При этом в России сосредоточено около половины мировых запасов древесины хвойных пород, которые определяют качественный состав основного сырья данного вида деятельности.

Вместе с тем, несмотря на относительно высокий уровень потенциальных конкурентных преимуществ, этот комплекс занимает сегодня достаточно скромное место в структуре промышленного производства национальной экономики. В начале XXI в. его доля в общем выпуске промышленной продукции страны составляла порядка 4,5% против 9,4% в США, 8—8,5% — во Франции, Германии и Италии, 7% — в Японии, не говоря уже о таких странах, как Канада, Финляндия и др., которые исторически являются нашими основными конкурентами на мировых рынках лесопродукции. В комплексе сосредоточено более 2% основных фондов промышленности России и занято около миллиона человек.

Одновременно с этим следует отметить, что в силу природно-климатических условий и исторически сложившейся производственной специализации, в 45 субъектах Российской Федерации доля продукции ЛПК в общепромышленном выпуске превышает 10%, достигая уровня 45—50% (Республика Карелия, Архангельская область, Коми-Пермяцкий автономный округ), что является существенным фактором формирования общей социально-экономической ситуации в соответствующих регионах.

Несмотря на наличие потенциальных конкурентных преимуществ, спад хозяйственной активности в ЛПК в 90-е гг. XX в. оказался существенно более глубоким, а рост на рубеже веков — менее интенсивным, чем в промышленности России в целом (табл. 13.2).

Таблица 13.2. Динамика производства продукции промышленности и ЛПК

Виды продукции	1990 г.	1998 г.	2003 г.
Продукция промышленности, %	100	46	66
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, %	100	34	48
Деловая древесина, млн м ³	242	61,5	81,4
Пиломатериалы, млн м ³	75	18,5	17,9
Фанера клееная, тыс. м ³	1597	1102	1960
Целлюлоза (по варке), тыс. т	7525	3210	5650
Бумага, тыс. т	5240	2453	3635
Картон, тыс. т	3085	1143	2694

Одной из основных причин резкого снижения выпуска продукции ЛПК в 90-е гг. стало беспрецедентное (практически пятикратное) сокращение масштабов инвестиционной деятельности в отечественной экономике, поскольку накануне реформ около 85% производимых лесоматериалов непосредственно использовалось в строительстве.

В 1990-е гг. одним из способов выживания отдельных предприятий ЛПК стала активная переориентация на экспорт. В 2002 г. за пределы России было вывезено 71% произведенной в стране целлюлозы, 67% газетной бумаги, 63% фанеры, около половины заготовленной необработанной древесины. Общий объем экспорта составил 4,9 млрд долл. США, или 4,6% всего вывоза. В результате уровень загрузки мощностей, производящих «экспортпригодную» продукцию, находится на уровне 75—90%, а ориентированных преимущественно на внутренний рынок, как, например, производство пиломатериалов — всего 40%.

Характерной чертой отечественного лесопромышленного комплекса является очень низкая по сравнению с развитыми странами эффективность использования ресурсов древесины на всех стадиях, начиная с лесозаготовок и кончая процессами переработки. Так, объем вывозки леса с 1 га составляет в России всего около $0,2 \text{ м}^3$, тогда как в Австрии, Германии, Финляндии этот показатель приближается к 5 м^3 . По выработке древесной массы и целлюлозы на 1000 м^3 перерабатываемой древесины Россия отстает от США в 2–4 раза. Если в ведущих зарубежных странах удельный вес химико-механической переработки леса составляет 65–70%, то в России — около трети.

Одной из причин подобного положения вещей является относительно низкий технический уровень и устарелость производственного аппарата отрасли. Несмотря на то что уровень износа основных фондов в ЛПК в 2002 г. составил около 45% против 53% в целом по промышленности и 55% в 1998 г., реального обновления не произошло (эти статистические показатели всецело объясняются ускоренным выбытием основного капитала — коэффициент выбытия в этой сфере на протяжении последних лет был вдвое выше **среднепромышленного**, а коэффициент обновления не превышал 1,5 против 7–9 в 1980-е гг.). Инвестиции в основной капитал лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности составили в 2002 г. 17,6 млрд руб., **в то же время**, по оценкам специалистов, создание только одного современного целлюлозно-бумажного комбината требует более 30 млрд руб. Ежегодный объем иностранных инвестиций в лесопромышленный комплекс России составляет 200–300 млн долл. США, а их накопленный объем за 1995–2003 гг. приближается к 2 млрд долл. Вследствие длительного периода низкой инвестиционной и инновационной активности сегодня 80% варочных установок непрерывного действия в целлюлозно-бумажной промышленности работают свыше 25 лет; только 6% бумагоделательных и 9% картоноделательных машин работают менее 20 лет.

Около 60% продукции лесопромышленного комплекса производится на предприятиях частной формы собственности и 30% — совместной российской и иностранной.

Говоря о современном организационно-хозяйственном устройстве комплекса, следует отметить такие структуры, как: РАО «Бумпром», Северо-Западная лесная компания, Национальная лесопромышленная компания, группа компаний «Титан», корпорация «Илим-Палп» и др.

Перспективы повышения эффективности функционирования, модернизации и расширения производственного аппарата предприятий комплекса самым непосредственным образом связаны с ростом масштабов **инвестирования**.

Одной из существенных предпосылок развертывания этого процесса является повышение уровня концентрации производства. На конец 2002 г. в ЛПК действовало свыше 23 тыс. организаций, в то время как в 1990 г. — всего 4 тыс. В то же время производительность труда, фондоотдача, рентабельность в леспромпхозах с годовым объемом вывозки в 300—350 тыс. м³ на 25—30% выше, чем у предприятий с объемом до 250 тыс. м³.

13.3. Metallurgical complex

В структуре промышленного производства России отрасли черной и цветной металлургии, образующие metallurgical complex, в 2002 г. занимали в совокупности третье место среди отраслей промышленности (15,8% валового выпуска) после машиностроения (20,1%) и топливной промышленности (19,9%). В составе комплекса насчитывалось 3550 действующих организаций, в которых было занято 1265 тыс. чел. промышленно-производственного персонала.

Масштабы производства комплекса (см. табл. 13.3) иллюстрирует тот факт, что Россия занимает 3—4-е место в мире по производству железной руды, чугуна, стали, проката.

Характерной чертой комплекса является высокий уровень концентрации производства. Так, в черной металлургии на 8 крупнейших предприятиях выпускается более половины продукции отрасли, в цветной — около 40%. По этому показателю комплекс уступает только нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности.

Таблица 13.3. Производство (добыча) отдельных видов продукции metallurgical complex

Виды продукции	1990 г.	1998 г.	2003 г.
Руда железная, товарная, млн т	107	72,6	91,8
Чугун, млн т	59,4	34,7	
Сталь, млн т	89,6	43,7	62,7
Прокат готовый, млн т	63,7	35,2	51,1
Трубы стальные, млн т	11,9	2,9	6,1
Алюминий первичный, %	100	105	121
Медь рафинированная, %	100	77	105
Никель, %	100	66	77
Прокат цветных металлов, %	100	14	51
Добыча золота, %	100	74	118

Основной особенностью функционирования современного отечественного металлургического комплекса является значительная доля производства на основе давальческого сырья (толлинг), когда лицо — владелец сырья передает его предприятию-переработчику, сохраняя за собой право собственности на готовую продукцию, возмещая производителю издержки при переработке и выплачивая согласованный процент доходности. Особенно ярко этот процесс проявляется в производстве алюминия, где на этой основе выплавляется свыше 60% металла.

Металлургический комплекс играет весьма существенную роль в формировании экспортного потенциала современной России. Металлы занимают второе место в товарной структуре экспорта (около 20%) после минеральных продуктов (55%). Так, сегодня за пределы страны вывозится 80—90% производимого в стране алюминия и других цветных металлов, 65—70% проката черных металлов.

Активная переориентация в 90-е гг. XX в. предприятий отечественного металлургического комплекса на внешние рынки позволила им сохранить относительно удовлетворительное финансовое положение, что сказалось, в частности, на масштабах их инвестиционной деятельности. Удельный вес инвестиций в основной капитал комплекса в объеме капитальных вложений в целом по экономике за этот период стабильно превышал предреформенный уровень. В результате в начале XXI в. степень износа основных фондов комплекса оказалась ниже среднепромышленного, многим предприятиям удалось в определенной степени модернизировать свой производственный аппарат.

В последнее десятилетие произошли существенные изменения в институциональной и организационно-хозяйственной структуре комплекса. Сегодня подавляющая часть металлургической продукции производится на негосударственных предприятиях, 40—45% — на предприятиях совместной (российской и иностранной) формы собственности.

В комплексе на базе крупнейших предприятий созданы новые организационные структуры (холдинги или бизнес-группы), способные проводить структурно-технологическую политику на подконтрольных им предприятиях. Среди основных в черной металлургии на сегодняшний день можно назвать «Русскую сталь», «Евразметалл», «Северсталь», ММК, «Румелко» и др. В цветной — это холдинг «Русский алюминий», компании: «Сибирский алюминий», «Сибирско-Уральская алюминиевая компания», «Норильский никель» и целый ряд других. Кроме того, продолжают функционировать различные финансово-промышленные группы, региональные ассоциации, контролирующие значительную часть металлургического производства.

Перспективы комплекса связываются прежде всего с преодолением дефицита сырья и идеей стратегического развития на базе новых производств.

Выводы

1. Спад производства в химическом и лесопромышленном комплексах в 1990-е гг. был более глубоким, чем в среднем по промышленности. Такая динамика была обусловлена прежде всего снижением спроса на продукцию комплексов со стороны других отраслей российской экономики. После начала экономического роста в стране продукция названных комплексов росла быстрее, чем промышленность в целом.

2. В настоящее время ведущую товарную группу российского экспорта химической и нефтехимической промышленности составляют товары с относительно невысокой долей добавленной стоимости. В структуре импорта, наоборот, преобладают химические товары с высокой долей добавленной стоимости.

3. В 1990-е гг. одним из способов выживания отдельных предприятий ЛПК стала активная переориентация на экспорт.

4. Наивысший уровень концентрации производства характерен для металлургического комплекса, самый низкий — для ЛПК.

5. Основной особенностью функционирования металлургического комплекса в настоящее время является значительная доля производства на основе давальческого сырья (толлинг).

6. Переориентация с внутреннего рынка на экспорт позволила предприятиям металлургического комплекса сохранить относительно удовлетворительное финансовое положение и уровень инвестиций.

Термины и понятия

Химический комплекс
Лесопромышленный комплекс
Металлургический комплекс
Толлинг

Вопросы для самопроверки

1. Как изменялся уровень производства в подотраслях химического комплекса в 1990-е гг. и начале XXI в.?

2. Назовите одну из основных причин сокращения объемов производства в ЛПК в 1990-е гг.

3. Сравните эффективность использования сырья в российском ЛПК и в промышленно развитых странах.

4. Что такое толлинг и в какой подотрасли металлургического комплекса он получил наибольшее развитие?

5. Охарактеризуйте роль отдельных комплексов в формировании экспортного потенциала России.

Глава 14

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

14.1. 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.

Впервые агропромышленный комплекс сформировался в США с их высоким уровнем индустриализации сельского хозяйства и мощной пищевой промышленностью, с превращением фермера в поставщика сырья, работающего на покупных средствах производства. Одновременно стали создаваться вертикально-интегрированные фирмы отраслевого типа с фермерами, работающими с ними по контрактам.

В первоначальный период перестройки в СССР был реализован ряд мер, которые на микроуровне должны были сыграть свою роль и частично имели 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, в особенности 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 всевластии 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 самокупаемым, 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 первой функции жизнеобеспечения.

Современное сельское хозяйство, работающее на промышленной основе, является очень капиталоемким. Органический состав капитала в таком сельском хозяйстве, как правило, выше, чем в большинстве отраслей обрабатывающей промышленности, не говоря уже о торговле и сфере обслуживания. 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 первой 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. На эти цели тратятся огромные средства. В целом по всей группе наиболее развитых стран, входящих в ОЭСР, государственная поддержка сельского хозяйства и рынка по своим размерам составляет 33% 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 может не иметь серьезных последствий, что и было продемонстрировано в России в период реформ.

14.2. Изменение агропромышленного комплекса в период реформ

Важнейшей целью всей аграрной политики в 1990-х гг., в особенности 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, в особенности в период длительного финансового кризиса, естественно, не было, и материальная помощь этим хозяйствам была весьма ограниченной. Данное обстоятельство сказалось на всем этом процессе, который после первоначального роста в начале 1990-х гг. потом практически прекратился; крестьянские (фермерские) хозяйства играют весьма скромную роль в сельскохозяйственном, в особенности товарном, производстве, несмотря на их довольно значительную численность. Можно лишь говорить о некотором увеличении размеров хозяйств с ликвидацией нежизнеспособных ферм (табл. 14.1).

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 $\frac{3}{4}$) являются крупные хозяйства, большинство из которых прошли той или иной путь реформирования. Сейчас вместо двух типов прежних крупных хозяйств — колхозов и совхозов — имеется широкий спектр самых разнообразных по своему юридическому статусу предприятий (табл. 14.2).

Таблица 14.1. Характеристика крестьянских (фермерских) хозяйств

Показатели	1990	Годы					2000	2001	2002
		1995	1996	1997	1998	1999			
Число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств, тыс.	4,4	280,1	278,6	274,3	270,2	261,4	261,7	265,5	264,0
Площадь предоставленных им земельных участков, тыс. га ¹	181	12011	12 237	13 045	14 385	14 384	15 292	16 525	17 662
Средний размер земельного участка, га	41	43'	44	48	51	55	58	66	67

Включая несельскохозяйственные земли

Таблица 142 Структура сельскохозяйственных предприятий России по формам хозяйствования, % на начало года

Виды предприятий	1997 г.	1999 г.	2001 г.	2003 г.
Открытые акционерные общества		2,5	3,6	4,7
Закрытые акционерные общества	17,4	16,6	13,1	11,1
Товарищества с ограниченной ответственностью	19,1	13,1	10,1	13,2
Товарищества на вере (командитные)	0,7	0,7	0,8	0,8
Ассоциации крестьянских хозяйств	2,3	1,9	1,6	1,0
Сельскохозяйственные кооперативы	21,5	30,3	43,3	46,1
Колхозы	15,7	14,2	10,8	9,1
Коллективные предприятия	6,6	5,4	2,2	1,7
Совхозы	5,6	4,7	2,6	1,4
Государственные предприятия	4,3	4,6	6,6	5,2
Муниципальные предприятия				2,3
Другие (сортсемучастки, семеноводческие станции и др.)	4,9	6,0	5,3	3,6

Однако, несмотря на широкое разнообразие юридических форм этих крупных предприятий, можно выделить прежде всего кооперативы (которые представляют собой бывшие колхозы) и неререформированные колхозы, которые занимают доминирующее место по численности хозяйств. Значительно сократилось число государственных хозяйств различных типов. Существенное место занимают различные

акционерные общества, часть из которых является приватизированными предприятиями на базе бывших колхозов и совхозов.

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 пока не играют значительной роли в общем весьма существенно ухудшившемся положении в сельскохозяйственном машиностроении и в обеспеченности сельскохозяйственных предприятий техникой (табл. 14.3).

Таблица 14.3. Основные показатели механизации сельского хозяйства России

Показатели	1990 г	1995 г.	2000 г.	2003 г. (оценка)		
				2001 г.	2002 г.	2003 г.
Производство.						
тракторы, тыс. шт.	214	21,4	19,2	15,2	10,2	8,0
зерноуборочные комбайны, тыс. шт.	65,7	6,2	5,2	9,0	7,6	5,4
Приобретение техники с.-х. предприятиями:						
тракторы , тыс. шт.	143,7	14,8	11,4	3,8	1,1	0,9
зерноуборочные комбайны, тыс. шт.	38,0	6,1	5,0	0,3	0,3	0,25
Наличие основных видов техники в с.-х. предприятиях:						
тракторы, тыс. шт.	1365,6	1052,1	817,8	764,2	646,4	600,0
зерноуборочные комбайны, тыс. шт.	407,8	291,8	198,7	186,4	173,4	159,0

В значительной степени по-иному обстоит дело в другой важнейшей отрасли первой сферы АПК — в химической промышленности по производству минеральных удобрений.

В период реформ эта отрасль, целиком приватизированная, вступила с весьма значительными мощностями, введенными в строй в 1970—80-х гг., дешевыми сырьем, энергией и рабочей силой. Это по-

зволило 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.

В результате отрасль работает в основном на мировой рынок. При низких нормах внесения минеральных удобрений внутри страны и с учетом значительного сокращения (в 4 раза за последние десятилетия) внесение органических удобрений, идет процесс последовательного ухудшения плодородия почв (табл. 14.4).

Таблица 14.4 Производство и применение минеральных удобрений

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г. (оценка)
Производство минеральных удобрений, млн т в пересчете на 100% содержания питательных веществ	16,0	9,6	12,2	13,0	13,6	14,0
Внесение минеральных удобрений в пересчете на 100% питательных веществ), всего, млн т	9,9	1,5	1,4	1,3	1,5	1,6
на 1 га посева, кг	88	17	19	19		

Серьезное отрицательное влияние на положение сельского хозяйства сыграло 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 близкий к тому, как и в США, несмотря на огромную разницу в продуктивности и эффективности производства (см. табл. 14.5).

Таблица 14.5. 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 тонны дизельного топлива	0,5	3,4	2,6	1,9
1 тонны 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 тонны дизельного топлива	0,3	1,6	1,2	1,3
1 тонны 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

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 2003 г. — 60,6. При этом нельзя не отметить определенной стабилизации и даже некоторого роста производства, прежде всего за счет благоприятных погодных условий последних лет. В самом сельском хозяйстве существенно изменилась структура производства — с значительным снижением доли животноводства и соответствующим увеличением доли растениеводства, так как в растениеводстве, особенно в зерновом хозяйстве, картофелеводстве и производстве подсолнечника спад был относительно невелик (табл. 14.6).

Массовый забой скота привел к резкому снижению производства молока и мяса. Животноводство отступило на позиции сорокапятилетней давности (табл. 14.7).

Таблица 14.6. Производство растениеводческой продукции
(во всех категориях хозяйств)

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Зерно (после доработки), млн т	116,7	63,4	65,5	85,2	86,6	
Льноволокно, тыс. т	71,0	69,0	51,0	58,0	38,0	55,0
Сахарная свекла, млн т	32,3	19,1	14,1	14,6	15,7	19,3
Картофель, млн т	30,8	39,8	34,0	35,0	32,9	36,6
Подсолнечник, млн т	3,4			2,7	3,7	4,9

Таблица 14.7. Производство скота и птицы на убой и молока
(в хозяйствах всех категорий), млн т

Годы	Скот и птица на убой (в убойном весе)	Молоко
1950	2,6	21,4
1960	4,5	34,5
1980	7,4	46,8
1990	10,1	55,7
1995	5,8	39,2
2000	4,4	32,3
2001	4,5	32,9
2002	4,7	33,5

Вследствие такого быстрого спада производства основных животноводческих продуктов доля животноводства в валовом производстве сократилась с 63,4% в 1950 г. до 48,0%, а растениеводства — соответственно возросла с 36,6 до 52,0%.

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, частично в мясо-молочную на модернизацию производства. Значительно расширился ассортимент выпускаемой про-

дукции, но в целом, за отдельным исключением, произошел значительный спад производства (табл. 14.8).

Т а б л и ц а 14.8. Производство продукции на предприятиях пищевой промышленности, тыс. т

Продукция	1990 г	2000 г		2001 г.	2002 г	2003 г
Мясо	6629	2416	1193	1284	1390	1608
Колбасные изделия	2283	1297	1052	1224	1443	1617
Цельномолочная продукция, млн т	20 800	5600	6215	6724	7452	8139
Масло животное	833	421	267	270	278	278
Сыры жирные	458	218	221	255	302	335
Сахар-песок	3759	3146	6077	6590	6197	5835
Хлеб и хлебобулочные изделия, млн т	18,2	11,3	9,0	8,6	8,3	8,0
Масло растительное	1159	802	1375	1281	1186	1515
Товарная пищевая рыбная продукция, млн т	4,7	2,2	2,8	2,8	2,6	

Прежде всего важнейшим показателем спада является резкое снижение производства мяса. Это объясняется весьма значительным сокращением поголовья скота, конкуренцией со стороны импортного мяса, забоем скота в хозяйствах, а также не в последнюю очередь снижением платежеспособного спроса. 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. 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.

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, в особенности в сельских районах, га хлеб домашней выпечки, а частично — прекращением ис-

пользования 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 это единственная часть агропромышленного комплекса, где наблюдается существенный рост деловой активности. Уровень рентабельности в торговле существенно выше, чем в промышленности, и в особенности в сельском хозяйстве, гораздо ниже фондоемкость. Это и привлекает сюда как отечественный, так и иностранный капитал, 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, а также относительным снижением цен на сельскохозяйственную продукцию доля вклада АПК в доходы народного хозяйства с начала реформ стала быстро снижаться.

Это произошло в первые же 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 (см. табл. 14.9).

Таблица 14.9. Удельный вес сельского хозяйства России в экономике народного хозяйства, %

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Удельный вес сельского хозяйства в						
валовом внутреннем продукте	16,4	7,0	7,5	7,7	6,1	5,8
численности занятого населения	12,0	14,7	13,0	13,3	13,0	13,0
инвестициях в основной капитал	15,9	3,5	2,6	2,7	3,1	3,0
основных фондах		13,9	10 0	7,4	7,2	

Сокращение внутреннего производства в значительной степени покрывается 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 до-

реформенным периодом коренным образом изменилась структура импорта. Если раньше в первую очередь ввозилось зерно, то теперь в основном, продукты животноводства, в особенности мясо. При оценке внутреннего производства в пересчете на доллары оно составляет 32 млрд. Импорт достиг 11 млрд долл., т.е. примерно одной трети внутреннего производства; 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 этот импорт не перекрывает внутреннее падение производства, что в конечном счете привело к снижению потребления продовольствия, которое существенно ниже, чем рациональные нормы и дореформенный уровень потребления (табл. 14.10)

Таблица 14.10 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	
Мясо и мясопродукты	81	75	45	50	52	
Молоко и молокопродукты	392	386	253	216	229	235
Яйцо (шт)	292	297	214	229	245	250
Рыба и рыбопродукты	25	20	9	10	10,6	11,0
Масло растительное	16	10,2	7,4	9,6	10,5	12,0
Сахар и кондитерские изделия	41	47	32	35	36	36
Картофель	118	106	124	118	122	122
Овощи	139	89	76	86	90	92
Фрукты и ягоды		35	29	30	33	33
Хлебобулочные изделия	110	119	124	118	122	120

При общем сокращении потребления важно и изменение его структуры — с меньшим удельным весом мясомолочных продуктов и большим картофеля и хлеба, что в особенности характерно для слоев населения с низкими доходами.

Выводы

1. За время реформ российский АПК претерпел серьезные изменения при общем падении производства и потребления продовольствия. 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?

Глава 15

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КОМПЛЕКС НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

15.1. Сущность потребительского комплекса национальной экономики, его структура

Потребительский комплекс национальной экономики (в широком определении) представляет собой совокупность отраслей и видов экономической деятельности, которые заняты производством товаров и предоставлением разнообразных услуг населению, способствующих удовлетворению социально-экономических потребностей, складывающихся под прямым воздействием объективных закономерностей определенного этапа развития общества.

Удовлетворение этих потребностей материально-вещественными продуктами труда и услугами обеспечивает жизненный процесс людей в его постоянном течении и возобновлении.

Таким образом, потребительский комплекс представляет собой группу отраслей, объединенных по функциональному признаку использования производимой в них продукции. Это продукция, предназначенная (в основном) для населения, его конечного потребления и обеспечения потребностей в жилье.

В большинстве крупных отраслей промышленности и экономики имеются подотрасли, преимущественно ориентированные на производство продукции для населения.

В составе потребительского комплекса можно выделить следующие две основные группы отраслей:

- отрасли, производящие материально-вещественные виды продукции: товары народного потребления (продовольственные и непродовольственные) и жилье;
- отрасли, производящие услуги потребительского характера.

Группа отраслей, ориентированных на производство услуг для населения, является важнейшей частью *социальной сферы*.

Отрасли, производящие материально-вещественные виды продукции и жилье для населения. Совокупность отраслей и видов экономической деятельности, которые **ориентированы** на производство продовольственных и непродовольственных товаров народного потребления, со-

ставляют наряду с отраслью «жилищное строительство» материально-вещественный отраслевой блок потребительского комплекса.

Ключевые позиции в группе отраслей, производящих товары народного потребления (продовольственные и непродовольственные), принадлежит отраслям, ориентированным на производство товаров жизнеобеспечения — продуктов питания (пищевая промышленность и сельское хозяйство), а также одежды и обуви (легкая промышленность).

Значимое место в данной группе занимают подотрасли машиностроения, ориентированные на производство продукции для населения — бытовую технику, легковые автомобили, а также различные металлические изделия непромышленного назначения (посуду, кухонный и спортивный инвентарь и т.д.); подотрасли химической и нефтехимической промышленности, производящие продукцию бытовой химии; химико-фармацевтическая промышленность (лекарственные препараты); а также мебельная промышленность (являющаяся подотраслью деревообрабатывающей промышленности).

Круг промышленных отраслей, ориентированных на производство товаров народного потребления, весьма широк. Помимо вышеуказанных в него можно включить, например, такие подотрасли промышленности строительных материалов, как производство хозяйственно-бытовых изделий из стекла и стеклянной посуды, фарфоро-фаянсовую промышленность, а также ювелирную, полиграфическую и другие производства, продукция которых хотя и не имеет столь значимого веса на потребительском рынке товаров, но также предназначена в основном для потребления населения.

Из крупных отраслей промышленности практически полной ориентацией на производство товаров потребительского спроса характеризуются легкая и пищевая промышленность. Основные показатели работы этих отраслей представлены в табл. 15.1. В табл. 15.2 представлен подотраслевой состав этих отраслей. В других крупных отраслях промышленности большинство подотраслей производят продукцию, в основном ориентированную на использование в производственно-инвестиционном процессе, лишь относительно небольшая доля их продукции потребляется населением. Поэтому данные подотрасли не включаются в основной состав отраслей потребительского комплекса. Вместе с тем, как указывалось выше, во многих крупных отраслях имеются подотрасли, специализированные на производстве товаров народного потребления. И именно они наряду с легкой и пищевой промышленностью входят в основной состав промышленных отраслей потребительского комплекса.

Таблица 15 1 Основные показатели работы легкой и пищевой промышленности

г	—	1998 г	1999 г	2000 г	2001 г	2002 г	2003 г
<i>Основные показатели работы легкой промышленности</i>							
Число действующих организаций (на конец года) тыс		20,8	18,8	18	17	15,5	14,1
Объем промышленной продукции млн руб		23,5	45	65	80,8	91,9	99,1
Среднегодовая численность промышленного производства тыс чел		888	863	849	814	765	657
Уровень рентабельности продукции, %		0,9	9,5	7,2	5,4	2,1	1,7
<i>Производство основных видов продукции легкой промышленности</i>							
Ткани — всего, млн м ²		1384	1666	2329	2625	2783	Г 2889
Чулочно-носочные изделия млн пар		154	263	291	279	297	270
Трикотажные изделия, млн шт		44,7	80,5	121	130	132	124
Обувь млн пар		23,8	29,9	32,9	37	42,2	44,7
<i>Основные показатели работы пищевой промышленности</i>							
Число действующих организаций (на конец года), тыс		22,3	22,9	25,4	24,7	24,1	21,9
Объем промышленной продукции млн руб		198	393	527	687	825	987
Среднегодовая численность промышленного производства тыс чел		1396	1439	1484	1492	1495	1460
Уровень рентабельности продукции %		12,8	13	10,1		10,6	9,4
<i>Производство основных видов продукции пищевой промышленности</i>							
Сахар и кондитерские изделия, тыс т		Г 4745	Г 6808	Г 6077	Г 6590	Г 8183	Г 8001
Хлеб и хлебобулочные изделия, млн т		8,5	9,2	9	8,6	8,4	8
Мясо и мясопродукты тыс т		2621	2259	2489	2846	3333	3681
Масло животное, тыс т		276	262	267	270	279	278
Масло растительное тыс т		782	881	1375	1281	1197	1515

Таблица 15.2. Состав подотраслей пищевой и легкой промышленности

Пищевая промышленность	Легкая промышленность
<p>1. Пищевкусовая промышленность</p> <p>Сахарная промышленность</p> <p>Хлебопекарная промышленность</p> <p>Кондитерская промышленность</p> <p>Макаронная промышленность</p> <p>Масложировая промышленность</p> <p>Мясная и молочная промышленность</p> <p>Рыбная промышленность</p> <p>Парфюмерно-косметическая промышленность</p> <p>Спиртовая промышленность</p> <p>Ликеро-водочная промышленность</p> <p>Винодельческая промышленность</p> <p>Пивоваренная промышленность</p> <p>Производство безалкогольных напитков</p> <p>Дрожжевая промышленность</p> <p>Крахмало-паточная промышленность</p> <p>Флодоовощная промышленность</p> <p>Соляная промышленность</p> <p>Чайная промышленность</p> <p>Табачно-махорочная промышленность</p> <p>Производство пищевых концентратов</p> <p>Прочие производства пищевкусовой промышленности</p> <p>2. Микробиологическая промышленность</p> <p>3. Мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность</p>	<p>1. Текстильная промышленность</p> <p>1.1. Подотрасли первичной обработки сырья</p> <p>Хлопкоочистительная промышленность</p> <p>Первичная обработка льна</p> <p>Первичная обработка прочих лубяных волокон</p> <p>Первичная обработка шерсти</p> <p>Шелкомотальная промышленность</p> <p>1.2. Подотрасли производства тканей, материалов и готовых изделий</p> <p>Хлопчатобумажная промышленность</p> <p>Льняная промышленность</p> <p>Шерстяная промышленность</p> <p>Шелковая промышленность</p> <p>Производство нетканых материалов</p> <p>Пенько-джутовая промышленность</p> <p>Сетевязальная промышленность</p> <p>Производство текстильной галантереи</p> <p>Трикотажная промышленность</p> <p>Валяльно-войлочная промышленность</p> <p>2. Швейная промышленность</p> <p>3. Кожевенная, меховая и обувная промышленность</p> <p>3.1. Подотрасли производства материалов</p> <p>Производство натуральных кож</p> <p>Производство искусственных кож и пленочных материалов</p> <p>Производство искусственного меха</p> <p>3.2. Подотрасли производства готовых изделий</p> <p>Кожевенно-галантерейная промышленность</p> <p>Шорно-седельное производство</p>

Окончание табл. 15.2

Пищевая промышленность	Легкая промышленность
	Меховая промышленность Обувная (кроме производства резиновой обуви) Щетинно-щеточная промышленность 4. Другие производства легкой промышленности Дубильно-экстрактовая промышленность Производство пуговиц Прочие производства легкой промышленности

• *Отрасли, ориентированные на производство услуг для населения (потребительских услуг)*. К данной подгруппе потребительского комплекса в первую очередь относятся отрасли (виды деятельности), обеспечивающие:

- физическое здоровье и духовное развитие населения (здравоохранение и физическая культура, образование, **культура** и искусство);
- обслуживание различного рода бытовых, жилищных и транспортно-коммуникационных потребностей населения, а также процесс товарообмена на потребительском рынке (жилищное хозяйство, коммунальное хозяйство, непроектные виды бытового обслуживания населения, транспорт пассажирский, связь непроектная, розничная торговля и общественное питание);
- социальную защиту населения (социальное обеспечение).

Также в данную **группу** могут быть включены услуги, оказываемые населению кредитными и страховыми организациями, **ориентированными** на обслуживание населения, — услуги по страхованию, операциям по вкладам, потребительскому кредиту, операциям на финансовых рынках. Данный вид потребительских услуг относится к отрасли «Финансы, кредит, страхование».

В настоящее время в самостоятельную отрасль выделяются услуги, связанные с обеспечением туризма. Данное быстро развивающееся перспективное направление деятельности также относится к сфере социальных услуг.

Важной особенностью социальной сферы услуг потребительского характера является то, что в рамках ряда ее отраслей («Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение», «Образование»,

«Культура и искусство», «Жилищное хозяйство») имеются предприятия, производящие услуги двух видов — *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 жилищного хозяйства, сдающие жилье в аренду, и проч.

Услугами нерыночного характера являются услуги, в основном оплачиваемые из бюджетных средств и передаваемые населению как конечному потребителю бесплатно. Например, услуги такого вида оказывают государственные образовательные учреждения, районные поликлиники и прочие учреждения бюджетной сферы.

Государство выделяет значительные суммы бюджетных средств на поддержку социальной сферы услуг — отраслей «Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение», «Образование», «Культура и искусство». Политика государства в социальной сфере услуг обеспечивает доступ к данным жизненно необходимым благам всех граждан страны независимо от уровня их обеспеченности.

Объективный ход экономического развития обуславливает постепенное снижение доли нерыночных услуг в общем объеме потребительских услуг, производимых этими отраслями. Так, в 1996 г. в объеме производства указанных отраслей доля услуг нерыночного характера составляла более 70%, а в 2002 г. понизилась до 66%. Указанные структурные изменения были связаны как с опережающим ростом цен на услуги рыночного характера, так и с расширением покупательского спроса на рыночные услуги, который наблюдался при росте реальных доходов населения.

15.2. Особенности функционирования и развития потребительского комплекса национальной экономики

Формирование экономики социально-ориентированного рыночного типа подразумевает необходимость приоритетного развития потребительского комплекса, обеспечивающего удовлетворение личных потребностей членов общества.

Между развитием потребительского комплекса и ростом потребностей населения имеется тесная взаимосвязь.

С одной стороны, наличие потребности формирует спрос, под воздействием которого развивается производство. С другой стороны, соз-

давая новые виды материальных благ и услуг, производство порождает конкретную потребность в них, т.е. появление новых потребностей обусловлено самим производством. Например, потребность в компьютерах и мобильных телефонах возникла лишь на базе создания и организации достаточно массового их производства.

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.

В условиях товарного производства подлежащие удовлетворению 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 определяется 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 предложением. 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 розничной торговли».

Оборот розничной торговли оценивается по 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, что было связано с высокими темпами роста реальных доходов населения.

Таблица 15.3. Основные показатели розничной торговли

	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Оборот розничной торговли — всего, млрд руб.	1043	1797	2352	3069	3764	4515
В том числе:						
оборот торгующих организаций	771	1313	1735	2293	2842	3439

Окончание табл. 15.3

	1998 г	1999 г	2000 г	2001 г	2002 г	2003 г
продажа товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках	272	484	617	776	922	1076
Из общего объема оборота розничной торговли, млрд руб						
продовольственные товары	490	866	1093	1417	1753	2089
непродовольственные товары	553	931	1259	1652	2011	2426
Индексы физического объема оборота розничной торговли — всего, % к предыдущему году	97	94	109	111	109	108
Индексы физического объема оборота розничной торговли продовольственными товарами, % к предыдущему году	99	94	107	108	110	108
Индексы физического объема оборота розничной торговли непродовольственными товарами, % к предыдущему году	95	95	110	114	109	109
Среднегодовая численность работников организаций розничной торговли, тыс чел	2207	2123	2014	1945	2037	1992

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 ряда товаропроизводящих отраслей потребительского комплекса (легкой промышленности, предприятий машиностроения и т.д.).

Сохраняющаяся высокая импортоориентированность покупательского спроса является серьезным сдерживающим фактором для разви-

тия отечественного производства потребительских товаров, поскольку значительная часть дохода населения уходит из страны на финансирование зарубежных производителей.

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 в отраслях материально-вещественной и социальных сфер осуществляется как на предприятиях государственного и муниципального секторов национальной экономики, так и на предприятиях других форм собственности (частной, смешанной, коллективной и др.), предусмотренных законодательством страны.

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 две группы отраслей, связанных с производством товаров народного потребления и обеспечением различного рода 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 потребителем 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
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?
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?
5. Что является основой классификации отраслей потребительского комплекса национальной экономики?
6. Какова роль платежеспособного спроса в процессе формирования и развития потребительского комплекса?
7. Назовите основные задачи развития отраслей 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?

Глава 16

ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС

В начале третьего тысячелетия в общем объеме мировых грузоперевозок доминировал морской транспорт, доля которого составляла 62%, тогда как железнодорожного — 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 первом 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 конце 1990-х гг. 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 (см. табл. 16.1).

Таблица 16.1. Грузооборот России по всем видам транспорта общего пользования, млрд т/км

Виды транспорта	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Транспорт — всего	4698	3533	3480	3592	3802	4102
В том числе:						
Трубопроводный	2146	1899	1916	1962	2100	2272
железнодорожный	1967	1214	1373	1434	1510	1669
внутренний водный	136	90	65	76	73	71
морской	405	297	100	94	93	65
автомобильный	42	31	23	23	23	22
воздушный	1,8	1,6	2,5	2,6	2,7	2,7

Отечественный транспорт, стабильно прибыльный в прошлые годы, в настоящее время стал прогрессивно убыточным, причем, разрыв между

доходами и расходами продолжает увеличиваться. 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 в половину ниже, чем в США, особенно в сфере погрузочно-разгрузочных 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 может 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, на который в начале третьего тысячелетия приходилось 41% грузооборота, 34% пассажирооборота страны, а также 44% всех доходов отрасли.

По состоянию на 2004 г. эксплуатационная длина железнодорожных путей в России составляла примерно 160 тыс. км, из них 85 тыс. км — эксплуатационная длина магистральных железных дорог общего пользования.

Для сравнения, в том же году эксплуатационная протяженность железных дорог общего пользования в США составляла 178 тыс. км, в Китае — 44 тыс. км, Германии — 27 тыс. км, в Японии — 12 тыс. км. Общая протяженность железных дорог в России и протяженность дорог общего пользования была примерно в 2 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 третье-

го 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, 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 европейских государствах. Низкие скорости на российских железных дорогах определяются состоянием путей, износом подвижного состава и традиционно тихходным графиком движения поездов.

В начале третьего тысячелетия Правительство РФ начало структурную реформу 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.

16.2. Автомобильный транспорт

Послевоенный период с 1945 по 1958 гг. отличался быстрым ростом 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 гг. 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 авто-

мобильной промышленности интенсивно завершался процесс перехода на многономенклатурное производство с гибкими технологиями.

В Советском Союзе 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 в конце 1990-х гг. оценивалось в 10—15 лет.

В конце 1990-х гг. парк автомобилей в России насчитывал 21 млн штук, из них легковых автомобилей — 16 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 автомобилей, в Япония — 450—500 автомобилей.

В конце 1990-х гг. на автотранспорт в России приходилось 38,2% общего пассажирооборота и около 1% грузооборота. Этот вид транспорта давал 41% всех доходов отрасли.

Протяженность автомобильных дорог в России в 2004 г. составляла 897 тыс. км, из них 754 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 составляет 25 км на 1 тыс. кв. км, в то время как аналогичный показатель для стран Западной Европы составляет 1000 км, а для США — 800 км.

Функциональный срок службы автодорог в России на 25—30% ниже, чем в европейских странах. Главной причиной быстрого разру-

шения 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.

На автомобильном транспорте, так же, как и на железнодорожном, велика степень износа основных транспортных средств. В автохозяйствах общего пользования в конце 90-х гг. со сроком службы более 8 лет эксплуатировалась пятая часть грузовых автомобилей, свыше 30% автобусов превышают срок амортизации и подлежат списанию.

16.3. Авиационный транспорт

Третье место по пассажирообороту в России занимает авиационный 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 2003 г. в России воздушным транспортом было перевезено 31 млн пассажиров и 0,8 млн т грузов, что почти в три раза меньше аналогичных показателей за 1990 г. При этом пассажирооборот распределялся следующим образом: внутренние перевозки — 66%, международные — 32% и местные — 2%. 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 два 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 тысяч (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 единиц, и 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.

За последнее десятилетие в России из эксплуатации выведено почти треть имевшихся аэропортов. В начале 2000 г. в России насчитывалось 533 аэропорта, из них 63 имели федеральный статус. Более половины федеральных аэропортов имеют существенный износ основных производственных фондов и не соответствуют международным стандартам.

С начала 90-х гг. 457 малых городов и населенных пунктов России лишились возможности пользоваться услугами авиатранспорта из-за сокращения инвестиций для поддержания аэродромной сети.

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 2003 г. морским транспортом было перевезено 24 млн т грузов и 0,6 млн человек, что значительно ниже показателей начала 90-х гг. На долю морского транспорта приходилось 18,6% всего грузооборота России и около 60% внешнеторгового оборота.

На начало 2003 г. численность транспортного флота российских морских пароходств составляла 3898 судов общим дедвейтом 8245 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 ограждающих 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. В 1990-е гг. перевозки грузов и пассажиров речным транспортом сократились в 5 раз. В 2003 г. речной флот России пе-

ревоз 100 млн т грузов, в том числе из внутренних и устьевых портов, обеспечивая перевозки российских экспортных грузов, конкурируя с портами стран Балтии и Украины.

По состоянию на начало 2003 г. в речном флоте России насчитывалось 38 тыс. судов, из которых 7 тыс. были самоходными. Из их общего количества 760 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.

По оценкам специалистов, в период до 2005 г. в России будет списано более 240 судов для смешанного плавания «река — море» и заказано примерно 200 новых судов аналогичного класса, грузоподъемностью от 3,5 до 5 тыс. т.

В системе внутреннего водного транспорта России в конце 90-х гг. функционировало 77 судостроительных, судоремонтно-судостроительных, ремонтных предприятий, расположенных в 28-ми регионах страны. Однако большинство таких предприятий не были сертифицированы по требованиям Ллойда на качество ремонта.

16.6. Трубопроводный транспорт

Россия обладает уникальной сетью трубопроводного транспорта. Протяженность магистральных трубопроводов России на конец 2004 г. составляла 217 тыс. км, в том числе газопроводных магистралей, включая газопродуктопроводы — 151 тыс. км, нефтепроводных — 46,7 тыс. км, нефтепродуктопроводных — 19,3 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 начале третьего тысячелетия приходилось 55% 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 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 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 стабилизации и развития 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 только на период до 2010 г. необходимы ассигнования в размере около 80 млрд долл.

Инвестиционные потребности России для модернизации транспортной системы в период до 2005 г. оцениваются примерно в 15—18 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 территории России нужно построить как минимум 544 тыс. км дорог, а общая потребность в современных дорогах составляет около 2 млн км.

Для строительства 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. По оценкам специалистов, потенциал этой отрасли весьма значительный. В частности, доходы от строительства конкурентоспособных транспортных и промысловых судов, а также стационарных и технических средств для работы на шельфе оцениваются в 10 млрд долл., доходы от использования плавучих платформ по добыче нефти, газа и их транспортировки оцениваются в 7 млрд долл., доходы от экспорта судов и военных кораблей — в 2 млрд долл. При этом будет обеспечена занятость в судостроительной и смежных отраслях примерно для 1,5 млн человек.

Термины и определения

Транспортные коммуникации

Структура грузооборота

Транзитный потенциал

Вопросы для самопроверки

1. Роль транспорта в экономике России.
2. Общая характеристика структуры грузооборота России.
3. Современное состояние железнодорожного транспорта.
4. Перспективы развития морского и речного видов транспорта.
5. Автомобильный транспорт на пути модернизации.
6. Особенности развития трубопроводного транспорта.
7. Потенциальные возможности России как транзитной державы.

Глава 17

СВЯЗЬ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

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.

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%.

В 70-е гг. прошлого столетия Россия практически пропустила первую информационную революцию, не освоив промышленного производства цифровых АТС и оптико-волоконного кабеля.

17.1. Основные виды связи

Основным показателем развития рынка услуг электросвязи общего пользования является телефонная плотность (ТП), т.е. число телефонов на 100 жителей, который прямо коррелируется с показателем ВВП на душу населения.

По данным официальной статистики, в конце 90-х гг. XX в. телефонный парк в России насчитывал более 31 млн аппаратов, то есть на 100 россиян приходился 21 телефон, 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 5 млн очередников (2004 г.) и около 50 млн потенциальных владельцев телефонов. Тарифы на местную телефонную связь для населения были ниже фактической себестоимости.

Министерство связи РФ планирует увеличить количество телефонов к 2005 г. до 37 млн и к 2010 г. — до 48 млн. Соответственно, показатель телефонной плотности должен возрасти к 2010 г. 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 достичь 94%.

В мировой системе связи фантастическими темпами развивается сотовая связь.

Число абонентов сотовой связи в России в 1995 г. составляло примерно 120 тыс. человек. Услугами данной системы связи пользовались преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге, где было зарегистрировано около 90% всех абонентов.

В начале 2001 г. в России насчитывалось уже более 3 млн абонентов сотовой связи, а в 2004 г. — уже 55 млн абонентов.

Показатель плотности мобильной связи возрос до 25—30%, однако это было ниже аналогичного показателя для промышленно развитых государств.

Крупнейшими российскими операторами мобильной связи в 2004 г. были компании «МТС», «Вымпелком» и «МегаФон», на долю которых приходилось 70% всех абонентов.

Потенциальным ресурсом для развития отрасли является предоставление доступа к сетям и частотам, особенно к частотам сетей сото-

вой связи третьего поколения UMTS, которые должны придти 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 90-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 концу 1990-х гг. прошлого столетия 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, которые на протяжении 1990-х гг. прошлого столетия оставались на весьма низком уровне, хотя эта отрасль экономики России превратилась в одну из наиболее доходных отраслей экономики. В 2002 г. расходы на развитие телекоммуникационных систем в России составляли всего лишь 0,2% ВВП.

Связь является одной из первых отраслей российской экономики, в которой стали развиваться рыночные отношения. В 1990-е гг. прошлого столетия была приватизирована большая часть государственных предприятий связи. Параллельно шло создание предприятий — альтернативных операторов, которые привлекли основную часть инвестиций.

В результате приватизации было создано 127 акционерных обществ электросвязи, оказывающих услуги связи в 89 регионах России. Государственными остались только три региональных оператора и предприятие «Космическая связь».

Доходы от основной деятельности организаций связи в 2000 г. превысили 60 млрд руб., что составило более 2% от доходной части консолидированного бюджета России. В 2003 г. общий объем услуг связи достиг 423 млрд долл.

Связь остается наиболее привлекательной для капиталовложений из-за рубежа. Иностранные инвестиции в развитие российских телекоммуникационных систем составили: в 1993 г. — 300 млн долл., в 1994 г. — 500 млн долл., в 1995 г. — 512 млн долл., в 1996 — 750 млн долл., в 1997 г. — 820 млн долл. В 2003 г. общий объем инвестиций (российских и иностранных) в отрасли связи составил 2,9 млрд долл.

Наибольшую активность на российском рынке телекоммуникаций проявляют 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 80-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.

Россия по удельному весу в мировом компьютерном парке в середине 1990-х гг. прошлого столетия занимала 16-е место в мире, а по количеству компьютеров на душу населения — 34-е место., значительно уступая промышленно развитым и новым индустриальным странам. По таким показателям, как суммарная мощность установленных компьютеров и компьютерная мощность на душу населения, Россия в середине 1990-х гг. занимала соответственно 18-е и 30-е место в мире.

На начало 2001 г. в России эксплуатировалось более 4 млн компьютеров, отвечающих требованиям Интернета, к 2003 г. этот показатель возрос до 13 млн. На каждые 1000 жителей в России приходилось 77 компьютеров, т.е. в 10 раз меньше, чем в США. Объем компьютерного рынка оценивался примерно в 1 млрд долл.

Настоящей революцией в сфере информационных технологий стало появление и бурное развитие системы Интернет, которая превратилась в важнейший фактор глобализации мировой экономики.

С появлением Интернета можно говорить о новом типе экономического роста, основанного на использовании информационного ресурса и человеческого капитала.

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 системой Интернет к 2004 г. примерно до 1,2 млрд. Число американцев — пользователей глобальной информационной системой 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, в Восточное Европе — 10 млн, в Латинской Америке — 11 млн человек.

В начале третьего тысячелетия в тринадцати странах планеты — Швеции, Ирландии, Дании, Норвегии, Финляндии, Швейцарии, Голландии, Гонконге, Канаде, Корее, США, Австралии и Японии практически 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, а к 2004 г. — возросло до 14 млн человек. Условный уровень интернетизации населения составлял менее 10%, в то время как аналогичный показатель для европейских стран был на уровне 30—50%.

По прогнозу Министерства информационных технологий и связи России, число пользователей услугами Интернета в России к 2010 г. может увеличиться до 30—40 млн, при этом уровень интернетизации страны достигнет 20—30%.

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 торговли.

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. Годовой оборот виртуальных магазинов в среднем оценивался в 30—40 млн долл. При этом объем реальной торговли, включающей оплату товара по кредитным и дебетовым карточкам, оценивался в 1—1,5 млн долл. В 2004 г. реальный объем электронной коммерции вырос почти в 10 раз и оценивался в 15—20 млн долл.

Развитие электронной коммерции в России сдерживается неразвитостью инфраструктуры и отсутствием законодательной основы для использования электронной подписи, позволяющей идентифицировать пользователя и сделать более безопасным транзакции.

Одним из перспективных направлений развития системы Интернет является сотовый Интернет и предоставление услуг мобильного банкинга. Развитие этого направления связано с появлением более совершенных моделей телефонов и новых технологий передачи данных в сотовых сетях.

В 1990-е гг. прошлого столетия 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 2002 г. 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 2004 г. свыше 110 млн долл.

В бизнесе по офшорному программированию в России было занято примерно 3—4 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 невозполнимых 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 десять раз и ежегодно получать дополнительно более 1 млрд долл. в год.

Выводы

1. Человечество зримо вступает в эпоху глобального информационного общества, 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 — 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. Роль средств связи и телекоммуникаций в современной мировой экономике.
2. Уровень развития средств связи и телекоммуникаций в России.
3. Характеристика 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

МЕСТО И РОЛЬ СФЕРЫ УСЛУГ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

18.1. Методология выделения комплекса услуг в национальной экономике

Сфера услуг — это совокупность отраслей национальной экономики, труд работников которых непосредственно направлен на создание особого вида продукта, потребляемого 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, как правило, обладающие высокой социальной направленностью, например, услуги образования. Наряду с этим имеются отрасли услуг, характеризующиеся высокой степенью материальности, например, услуги ЖКХ, транспортные услуги. В народнохозяйственной практике применяются различные критерии выделения сферы услуг и классификации ее отраслей.

С 1994 г. Россия перешла на международную хозяйственную классификацию видов экономической деятельности, в соответствии с которой к материальному производству отнесены промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство и производственные виды бытового обслуживания.

Остальные отрасли национальной экономики, в том числе транспорт, связь, информационно-вычислительное обслуживание, торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, заготовки, ЖКХ отнесены к сфере услуг. Сфера услуг включает также отрасли, которые были порождены развитием рыночных отношений, — операции с недвижимым имуществом, общая коммерческая деятельность по обеспечению функции рынка и т.д.

18.2. Структура и особенности развития сферы услуг в развитых странах и России

Для характеристики крупных структурных сдвигов в народном хозяйстве в мировой статистике широко используется *трехсекторальное*

деление экономики: на первичный сектор (сельское хозяйство, 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 двух третей 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 сектор (торговля, финансы, страхование, операции по обслуживанию недвижимости) и пятиричный сектор, куда относят информационно-научные, образовательные, деловые и управленческие услуги, т.е. отрасли, прогрессивное развитие которых определяет модель будущего постиндустриального общества.

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, во-первых, рост доли услуг в российской экономике связан с резким сокращением производства в промышленности и сельском хозяйстве; во-вторых, — за счет роста услуг, связанных с товарно-денежным обращением, финансированием и посредническими операциями, в том числе со спекулятивными сделками. В то же время втяжелом кризисном состоянии оказались отрасли сферы услуг, определяющие переход к постиндустриальному обществу и оказывающие решающее влияние на конкурентоспособность страны на мировом рынке — наука и научное обслуживание, образование и здравоохранение. В период реформ 1990-х гг. XX в. Россия потеряла свои передовые позиции по показателям интеллектуального потенциала среди развитых стран и оказалась на уровне развивающихся стран.

Наряду с чисто рыночным сектором в современной смешанной экономике выделяют так называемый общественный сектор, где производятся общественные блага, финансируемый преимущественно за счет государственного бюджета. Это гарантирует доступность общественных благ всем слоям общества независимо от их платежеспособности и имущественного положения. Общественный сектор включает услуги органов государственного управления, обороны и внутренней безопасности, услуги учреждений фундаментальной науки, санитарно-экологические и противоэпидемиологические услуги. Многие блага и услуги

занимают промежуточное положение между чистыми общественными благами, нерыночными услугами, с одной стороны, и частными благами, чисто рыночными услугами — с другой. Речь идет о так называемых смешанных благах. К ним относятся услуги сетевых производств — транспортных, газовых, электрических, тепловых, трубопроводных и т.д., где по технико-экономическим соображениям невозможно реализовать принципы **исключаемости** и конкурентности, а также социально значимые услуги, обладающие крупномасштабным внешним эффектом — образование, здравоохранение и неразвлекательные виды культуры, в частности, библиотечное, музейное обслуживание, услуги парков культуры и отдыха, национальных заповедников.

Учитывая высокую социальную значимость социально-культурных услуг, государство оказывает приоритетную поддержку указанным услугам, осуществляя патернализм по отношению к социально-культурной сфере.

18.3. Организационно-экономический механизм системы образования

В международных декларациях и конституциях многих стран закреплено право граждан на равную доступность получения образования. В подавляющем большинстве развитых стран в законодательном порядке установлена обязательность второй ступени среднего образования в объеме девяти классов, а в некоторых странах (в США, Японии, Южной Корее) третья ступень среднего образования в объеме **12-летки** практически стала массовой, всеобщей и вплотную поставлена задача сделать первую ступень высшей школы (в объеме колледжа) всеобщей.

Существует несколько схем реализации государственных гарантий права граждан на образование. По наиболее простой схеме государственное финансирование сочетается с принадлежностью образовательных учреждений к государственной собственности.

В более сложных схемах за государством сохраняется функция контрактного бюджетного финансирования образовательных программ, которые на конкурсной основе размещаются как среди государственных, так и среди негосударственных, коммерческих 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 государственной финансовой поддержки с помощью механизма персонифицированного финансирования, т.е. выделения целевых бюджетных средств в форме студенческого кредита, образовательных ваучеров или именных государственных обязательств.

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 раннего школьного возраста при одновременном росте числа учащихся старших классов и молодежи в возрасте до 25 лет.

С начала 90-х гг. наполняемость детских дошкольных учреждений снизилась по сравнению с 1985 г. более чем на 30%, что ведет к удорожанию содержания одного ребенка. После 1995 г. стало уменьшаться и число детей в общеобразовательных школах, в то время как количество учителей не только не уменьшилось, но даже возросло. В результате сейчас на одного учителя приходится 13,2 ученика против 18,2 учеников в 1985—1986 учебном году. В связи с появлением вариативности образовательных программ многие государственные школы получают статус гимназий и лицеев, число которых за последние 10 лет выросло почти в десять 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 (4,5% от общего числа) и платного приема.

За годы реформ число студентов вузов возросло в полтора раза главным образом за счет бурного развития негосударственных вузов и расширения приема студентов в государственные вузы на условиях полного возмещения затрат на обучение, который в 2000 учебном году составил более половины от общего приема. В отличие от общеобразовательных школ, в вузах, в связи с отсутствием средств, штатный персонал уменьшался, что привело к росту показателя «число студентов на преподавателя» с 11,6 в 1992 г. до 16 в 2000 г.

В 2002 г. расходы консолидированного бюджета на образование составляли 3,81% ВВП по сравнению с 6—7% в 1986 г.

В целом, несмотря на активные процессы адаптации, происходившие в сфере образования, ее состояние остается кризисным. Основные проявления кризиса системы образования состоят в следующем:

- хроническое недофинансирование образования из всех источников, включая государственные и частные, которое влечет заметное ухудшение качества образования;
- сохранение глубоких структурных диспропорций между предложением образовательных услуг и потребностями развивающегося рынка труда.

В настоящее время Россия переживает реформу системы образования, сердцевину которой составляют одновременное введение государственных именных финансовых обязательств (ГИФО) и единого госэкзамена для выпускников школ (ЕГЭ). Однако оба нововведения вызывают серьезные возражения немалой части научной и вузовской общественности, абитуриентов и их родителей. Предварительные итоги эксперимента по ГИФО в увязке с ЕГЭ не переломили общественное мнение в пользу предлагаемой модели финансирования. В российском обществе не сложился консенсус по вопросу об эффективности и целесообразности реформирования финансирования высшего образования с использованием ГИФО. В отчете Всемирного банка «Новые задачи высшей школы» (2003 г.), в котором обобщался международный опыт проведения реформ в области высшего образования, подчеркивается, что без достижения согласия и компромисса между различными группами общества по вопросам, вызывающим разногласия и неоднозначное отношение, реформа обречена на провал с серьезными политическими последствиями.

В этих условиях становится актуальным рассмотрение альтернативных моделей финансирования высшего профессионального образования.

Целесообразно использовать модель финансирования текущих расходов высшего образования, базирующуюся на государственном заказе на подготовку специалистов с его целевым государственным субсидированием в сочетании с системой студенческого кредитования.

Институциональная структура такой модели будет выглядеть следующим образом:

- система государственного целевого образовательного субсидирования на основе государственного заказа;
- система образовательного кредитования, включающая личный образовательный кредит с разными схемами его возврата, привязанными к будущим доходам студентов, банковский кредит и корпоративная модель студенческого образовательного кредитования с государственной поддержкой.

Предлагаемая модель социально ориентирована и опирается на богатый зарубежный опыт студенческого кредитования.

18.4. Особенности организации и финансирования здравоохранения

В последнее десятилетие состояние здоровья населения России заметно ухудшилось. Сегодня средняя продолжительность жизни граждан России примерно на 10 лет меньше, чем в странах с развитой эко-

номикой, смертность от болезней кровообращения, а также инфекционных и паразитарных заболеваний в два и более раз выше.

Система предоставления населению необходимой медицинской помощи приобретает в современных условиях в России значение жизненно важной для сохранения общества и обеспечения национальной безопасности. Однако сокращение на $\frac{1}{3}$, по сравнению с дореформенным периодом, бюджетного финансирования резко ухудшило доступность медицинской помощи для широких слоев 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.**

В целом формирование фондов обязательного медицинского страхования (ОМС) осуществляется на двухсторонней основе: за счет средств государства и платежей предприятий. При добровольном медицинском страховании (ДМС) страхователями являются граждане и предприятия, а источниками — личные доходы и прибыль.

Важным в новой отечественной модели здравоохранения является положение о правах граждан в системе медицинского страхования. К ним относятся: выбор медицинской страховой организации, медицинского учреждения и врача; получение медицинских услуг в соответствии с условиями договора о медицинском страховании, независимо от размера фактически выплаченного страхового взноса; право предъявления иска страхователю, страховой медицинской организации и учреждению здравоохранения на материальное возмещение причиненного по их вине ущерба.

Важное значение для развития конкурентного рынка медицинских услуг и социальной защиты застрахованных граждан имеют установленные в законе права и обязанности страховых медицинских организаций: свободный выбор медицинских учреждений для заключения договоров на оказание медицинской помощи; участие в их аккредитации; участие в определении тарифов на медицинские услуги; предъявление судебных исков медицинским учреждениям и работникам на материальное возмещение ущерба застрахованным гражданам; контроль объема, сроков и качества медицинской помощи в соответствии с условиями договора и др.

Наконец, для развития рынка медицинских услуг большое значение имеет договорный принцип установления тарифов на медицинские услуги как при добровольном, так и при обязательном медицинском страховании. При обязательном страховании в соглашении о тарифах участвуют три стороны: страховые организации, государственные органы и профессиональные медицинские ассоциации.

Медицинское социальное страхование обладает рядом достоинств.

В отличие от добровольного медицинского страхования, в обязательном медицинском страховании размеры страховых взносов непосредственно не увязываются с индивидуальным риском заболеваемости и объемом медицинских услуг, оказываемых застрахованным гражданам. Здесь принцип эквивалентности не действует напрямую. Величина страховых взносов увязывается с объемом прогнозируемых общегосударственных расходов в расчете на все категории застрахованного населения. Поскольку лица по риску заболеваемости территориально размещаются неравномерно, то разным страховщикам в системе ОМС приходится иметь дело с неизбежными различиями в половозрастной структуре и уровне риска заболеваемости, а следовательно, с неодинаковыми расходами на оказание медицинских услуг.

Система ОМС включает соответствующие механизмы солидарного выравнивания условий финансирования медицинской помощи. При введении системы ОМС в России учитывали следующие ее достоинства.

Во-первых, она позволяет расширить возможности привлечения дополнительных целевых средств финансирования медицинского обслуживания.

Во-вторых, она придает движению финансовых средств, направляемых на охрану здоровья, адресно-целевой характер, поскольку они аккумулируются в государственных фондах обязательного медицинского страхования и в том или ином виде возвращаются застрахованным. Это позволяет избежать неоправданных расходов, связанных с нецелевым использованием средств, направляемых на нужды здравоохранения, повышает защищенность источников финансирования медицинского обслуживания.

В-третьих, организация медицинского страхования строится на базе договорных отношений, где четко конкретизированы обязательства сторон и установлен строгий контроль за их выполнением.

В-четвертых, непосредственное участие работодателей и работников в формировании страховых фондов здравоохранения, а также предусмотренный порядок возвращения страховых средств гражданам, финансирование профилактических мероприятий, предоставление льгот и выплаты премий за здоровый образ жизни, создают систему мотиваций в снижении уровня заболеваемости, в объединении усилий государственного социального и медицинского страхования.

В-пятых, обязательный характер медицинского страхования позволяет объединить социальные риски в крупных масштабах, осуществить солидарную раскладку ущерба и благодаря этому повысить уровень социальной защиты на основе коллективной ответственности

всех членов общества по сравнению с добровольным страхованием на основе индивидуальной ответственности.

Вместе с тем, при обязательном медицинском страховании принцип солидарности дополняется принципом субсидиарности, предусматривающим экономическую автономность и независимость страховщика, свободу врача и страховщика, и также собственную ответственность застрахованных за состояние своего здоровья с учетом их финансовых возможностей, т.е. с учетом уровня оплаты их труда. В системе ОМС существует заинтересованность застрахованных в прозрачности движения финансовых ресурсов, в получении информации о работе страховых учреждений, в децентрализации управления учреждениями ОМС.

Российская модель ОМС имеет ряд особенностей. Во-первых, в России взносы на ОМС (социальный налог) невелики и осуществляются они при страховании работающих граждан за счет работодателей, а неработающего населения — за счет региональных и местных бюджетов. Российская модель ОМС разрешает выполнять функции страховщиков как страховым медицинским компаниям, так и филиалам территориальных фондов ОМС. Создание множества фондов и программ медицинского страхования на территориальном уровне ведет к росту трансакционных издержек, связанных с содержанием административного аппарата страховых компаний, а при слабом государственном регулировании рынка страхового медицинского обслуживания усиливается коммерциализация сферы здравоохранения и повышается стоимость медицинских услуг.

Во-вторых, в российскую практику ОМС вошла процедура пересмотра государственных гарантий в сфере оказания медицинской помощи в сторону сокращения объема минимально 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 большинство субъектов РФ программы ОМС не выполняют.

В-третьих, страховые компании в своей финансовой деятельности не опираются на подушевые нормативы и 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 Министерства здравоохранения и социального развития РФ. Особенно должна быть усилена его роль в работе по определению квоты на финансиру-

вание здравоохранения в трансфертах, направляемых Минфином РФ в субъекты Федерации.

Должно быть усилено взаимодействие Министерства с Федеральным фондом обязательного медицинского страхования 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 ввести новый порядок планирования бюджетов в рамках ОМС, который бы базировался на подушевых нормативах финансирования. Должна возрасти роль государства в реструктуризации управления здравоохранением и в дальнейшем реформировании ОМС. Назрела необходимость в новых экономических условиях иметь адекватную управленческую вертикаль. Необходимо выработать концепцию и механизм реализации закона «О медицинском страховании граждан в РФ» и внести в него соответствующие поправки. Важно обеспечить научное и информационное сопровождение внедрения оптимальной модели ОМС в субъектах РФ. Было бы дешевле осуществлять ОМС через государственную систему страхования, а добровольное медицинское страхование — через систему частных страховых медицинских компаний.

С 2001 г. в России был взят курс на трансформацию бюджетно-страховой модели здравоохранения в преимущественно страховую модель. Предусматривается осуществлять такой переход постепенно, поэтапно уменьшая объемы финансирования из федерального бюджета по мере увеличения доходов от уплаты единого социального налога в систему ОМС.

В рамках реформы системы ОМС предусматривается решать проблему выравнивания условий финансирования здравоохранения как по отдельным субъектам РФ, так и в пределах каждого из них через механизм заключения соглашений субъектов РФ с Федеральным и территориальными фондами ОМС, Пенсионным фондом России, Минфином России и Минздравсоцразвития России в объеме, определяемом на основе подушевых нормативов платежей и фактической численности неработающего населения региона.

Вместе с тем, обсуждение новой концепции показало, 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. Необходимы четкие обоснованные критерии перераспределения ставок единого социального налога в пользу здравоохранения.

Во-вторых, остается нерешенным вопрос о недоплате страховых платежей за неработающее население за счет средств бюджетов субъектов РФ, о выравнивании условий финансирования программ ОМС в субъектах Федерации. Последний вопрос сегодня решается путем централизации доходов системы ОМС в Федеральном фонде ОМС.

18.5. Особенности организации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ)

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.

Отрасль ЖКХ значительно отстает от современных требований. На конец 2000 г. площади, оборудованные водопроводом, составили 73% всего жилищного фонда, канализацией — 69%; центральное отопление было проведено лишь в 73% зданий жилищного фонда, горячее водоснабжение — только в 59%; централизованную подачу газа имело только 70% жилищного фонда. При этом обеспеченность централизованным водоснабжением в российских селах в 2,2 раза ниже городского, канализационными системами и системами центрального отопления — более чем в 2 раза, горячим водоснабжением — ниже в 4 раза. В 1990-е гг. в России практически прекратились капитальный ремонт и реконструкция жилых домов. При ежегодном нормативе в 4—5% ремонтируется всего около 1% государственного и муниципального жилья.

В целом износ жилищного фонда в России составляет около 20%, а по отдельным регионам и городам — еще выше. Более 290 млн кв. м (11% всего жилищного фонда) нуждается в неотложном капитальном ремонте (в том числе в переоборудовании коммунальных квартир), 250 млн кв. м (9%) — в реконструкции.

Важное значение для перестройки системы ЖКХ имел принятый в 1992 г. Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики». В соответствии с этим документом реформу ЖКХ предполагалось провести в течение пяти лет. 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. Основной пик преобразований в системе оплаты жилья и коммунальных услуг пришелся на 1995 г., когда доля населения в покрытии стоимости ЖКУ увеличилась с нескольких процентов до 20—30% и дальнейшее увеличение тарифов стало невозможно. В Закон в 1996 г. были внесены изменения, по которым сроки проведения реформы ЖКХ продлевались до 10 лет.

Вопросы реформирования жилищно-коммунального хозяйства нашли свое отражение в целевой государственной программе «Жилище» (1993 г.), в ряде указов Президента РФ по вопросам жилищного строительства (1996 г.), среди которых особое значение имеют указы о новом этапе реализации программы «Жилище» (и ее подпрограммы «Свой дом»). Но основными документами по реформированию этой сферы являются Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по реформированию ЖКХ РФ» (№ 528 от 27.05.1997 г.) и Концепция реформы ЖКХ (1997 г.), разработанная на его основе.

В отличие от предыдущего этапа проведения реформы, когда поощрялось повышение тарифов, на новом этапе усилия работников отрасли сосредоточились на повышении эффективности производства самих услуг и снижении издержек, установлении дифференцированных тарифов на нормативные и сверхнормативные площади жилья и потребление коммунальных услуг, а также на стимулировании ресурсосбережения. В Концепции предусматриваются следующие основные направления реформы: монополизация отрасли и создание в ней конкурентной среды; повышение доли оплаты населения (вместе с развитием системы социальной защиты малоимущих категорий граждан); ресурсосбережение и снижение издержек на жилищно-коммунальные услуги при обеспечении государственных стандартов качества обслуживания потребителей; комплексное изменение системы финансирования, управления и контроля в этой сфере; участие граждан в управлении жилищным фондом через создание товариществ собственников жилья.

В период повышения тарифов на оплату жилья и коммунальных услуг предусматривается справедливое распределение финансовой нагрузки среди семей с различными доходами. В концепцию реформы заложены меры социальной защиты населения: регламентируются уровень платежей населения в процентах от реальных издержек предприятий, производящих услуги ЖКХ, а также доля максимально допустимых расходов граждан на оплату жилья и коммунальных услуг. Тем гражданам, доходы и расходы которых не укладываются в установленные нормативы, должны предоставляться субсидии.

На содержание ЖКХ в 1997 г. было израсходовано 113 млрд руб. (13% всех расходов консолидированного бюджета), в 1998 г. —

96,8 млрд руб., в 1999 г. — 124,6 млрд руб., в 2000 г. — 123 млрд руб. От 30—35% до 50% местных бюджетов расходуется на содержание ЖКХ. На 2000 г. федеральный стандарт уровня оплаты населением жилищно-коммунальных услуг был установлен в размере 70%, но реально за счет средств населения в 2000 г. было оплачено 40% стоимости жилищно-коммунальных услуг. В 1993—1994 гг. население компенсировало 1% реальных издержек. Доля расходов на оплату жилья и коммунальных услуг составляет 8,7% в структуре конечного потребления российских семей.

Одна из проблем, затрудняющих реализацию реформы ЖКХ, заключается в том, что 63% населения имеет те или иные льготы по оплате жилищно-коммунальных услуг. Эти льготы из бюджета, как правило, не компенсируются. Кроме того, сложившаяся система льгот неоднозначна для различных категорий граждан. Следует упорядочить механизм предоставления льгот, пересмотреть и систематизировать множество принятых законодательных актов, где есть ссылки на предоставление жилищных льгот. Необходимо привести перечень льготных категорий граждан в соответствие с существующими экономическими условиями и сопоставить механизм предоставления льгот с доходами людей.

Сложившаяся ранее система управления ЖКХ превратила коммунальные службы в монополистов на местном уровне. Поэтому одно из основных направлений реформирования — развитие конкуренции по предоставлению жилищно-коммунальных услуг. К сферам деятельности, где возможно развитие конкуренции, следует отнести:

- управление, содержание и ремонт жилищного фонда;
- разработку и внедрение альтернативных форм предоставления коммунальных услуг, в том числе предусматривающих создание автономных систем обеспечения;
- оказание отдельных видов коммунальных услуг населению, не связанных с инфраструктурными объектами;
- обслуживание и ремонт объектов коммунального назначения.

Опыт Новгорода, Новочеркасска, других городов показал, что разграничение функций управления и хозяйствования в ЖКХ, создание служб заказчика, переход на договорные отношения по предоставлению коммунальных услуг позволяют экономить более 10% финансовых ресурсов, получаемых на содержание жилья. Это дает возможность не так быстро повышать уровень оплаты населением коммунальных услуг.

Развитие конкуренции в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг тесно связано с привлечением к деятельности на конкурсной основе большого количества субъектов малого предпринимательства.

Снижение расходов ЖКХ возможно и за счет экономии энергоресурсов. Как ранее отмечалось, нормы предоставления воды в России намного превышают уровень развитых стран. А ведь именно по этим нормам население вносит плату за воду. Еще хуже обстоит дело в теплоснабжении. Только на тепловых магистралях городов ежегодно теряется до 10% всей производимой тепловой энергии, что включается в себестоимость продукции и выражается в виде увеличивающихся тарифов на тепло. В то же время установка приборов учета показывает, что объем реально потребляемых ресурсов значительно ниже установленного в договорах. В целом установка счетчиков тепла и воды в жилых зданиях позволяет снизить потребление этих ресурсов на 30—100%. Общая потребность субъектов РФ в приборах учета и регулирования для оснащения всего жилищного фонда и организаций бюджетной сферы оценивается в 130 млн шт. Уровень оснащенности этими приборами составляет около 6,1%. Эксплуатирующим организациям невыгодно устанавливать приборы контроля, а чаще всего установкой этих приборов на местах занимаются именно они. Выход из создавшегося положения заключается в создании добровольных обществ, защищающих права потребителей.

Одним из приемлемых способов защиты прав собственников жилья является организация товариществ собственников жилья (ТСЖ). Практика показывает, что эксплуатация многоквартирного дома товариществом дает экономию около 30%, по сравнению с тем, что тратится государственными ремонтно-эксплуатационными предприятиями.

Одна из задач реформы — постепенный отказ от субсидирования поставщиков жилищно-коммунальных услуг и переход к системе адресной поддержки малообеспеченных слоев населения. Эта поддержка населению оказывается при помощи жилищных субсидий. Субсидии на оплату обслуживания жилья практикуются в большинстве городов и касаются в основном малообеспеченных граждан, у которых квартплата превышает определенный норматив от их совокупного дохода. В среднем по России получают жилищные субсидии 6% семей, хотя это сопряжено с большими формальностями. Субсидии устанавливаются не по фактическим затратам семьи на оплату электроэнергии, расхода воды и тепла, а по нормативам на одного человека, один квадратный метр жилья и т.д. В итоге размер жилищной субсидии (в среднем примерно 60—65 руб. в месяц) оказывается явно недостаточным. В 1999 г. субсидии населению на оплату жилья и коммунальных услуг составили 1,96 млрд руб., или 1% от полученных доходов в этой сфере. Поэтому в данной области можно применять методы социального сопровождения при выявлении категорий граждан, нуждающихся в жилищных субсидиях. Через проведение социологических опросов насе-

ления в целом и, что особенно важно, отдельных групп повышенного риска бедности (семей неполных, многодетных, с инвалидом и др.) можно определять степень доступности жилищных субсидий, рассматривать ситуации, с которыми сталкиваются семьи.

В 2001 г. была принята Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002—2010 гг. Она направлена на продолжение преобразований в жилищной сфере на основе программно-целевого подхода. В результате реализации Программы должен быть завершён переход от начальной стадии реформ к расширению масштабов преобразований, направленных на развитие рыночных финансовых механизмов в жилищной сфере, защиту имущественных прав инвесторов, кредиторов и заемщиков, а также на улучшение жилищных условий граждан с разным уровнем доходов.

Реализация Программы осуществляется по следующим направлениям: жилищно-коммунальное хозяйство; обеспечение доступности жилья; жилищное строительство; текущие обязательства государства по обеспечению жильем отдельных категорий граждан. Основной целью Программы является комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающих доступность жилья для **граждан**, безопасные и комфортные условия проживания в нем.

Для достижения этой цели в рамках Программы должны быть решены следующие основные задачи:

- в области жилищно-коммунального хозяйства — обеспечение устойчивого и эффективного функционирования и развития жилищно-коммунального комплекса РФ и адресной социальной поддержки населения, связанной с оплатой жилья и коммунальных услуг;
- в области обеспечения доступности жилья — развитие эффективного рынка жилья и финансовых механизмов, обеспечивающих доступность жилья для граждан с достаточной платежеспособностью, поддержка малоимущих граждан в улучшении жилищных условий за счет средств местных бюджетов в пределах установленных социальных стандартов;
- в области жилищного строительства — обеспечение роста темпов жилищного строительства и реконструкции жилья, приведение его структуры и технических характеристик в соответствие со спросом и потребностями населения, повышение качества и эффективности жилищного строительства;
- в части выполнения текущих обязательств государства — обеспечение жильем в наиболее эффективной форме за счет средств федерального бюджета отдельных категорий граждан, определенных законодательством России, в соответствии с объемом государственных обязательств.

Для решения программных задач в области развития жилищно-коммунального хозяйства необходимо осуществить:

- демополилизацию управления и содержания жилищного фонда, обеспечение равных конкурентных условий для всех субъектов хозяйствования при предоставлении жилищных услуг;
- формирование устойчивых бездотационных механизмов финансирования содержания жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры при обеспечении социальной защиты населения с низкими доходами исходя из установленных единых стандартов субсидирования граждан (социальная норма площади жилья и нормативы потребления коммунальных услуг, предельно допустимая доля платежей населения от дохода) в зависимости от их материального положения;
- усиление возможностей населения влиять на объем и качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг путем предоставления адресных жилищных субсидий непосредственно гражданам, нуждающимся в социальной поддержке; прекращение перекрестного субсидирования тарифов на коммунальные услуги для различных групп потребителей;
- внедрение эффективных методов регулирования деятельности предприятий коммунального комплекса — локальных естественных монополий; обеспечение прозрачности, последовательности и прогнозируемости процедур изменения тарифов;
- содействие становлению системы профессиональной подготовки управляющих недвижимостью;
- внедрение энергосберегающих технологий в жилищно-коммунальном хозяйстве;
- обеспечение инвестиционной привлекательности отрасли для частных капитальных вложений на основе совершенствования тарифного регулирования и эффективного использования платежей за предоставляемые услуги, создание условий для внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий;
- разработку нормативно-правовой базы для привлечения инвестиций, в том числе в форме концессий, на развитие объектов коммунальной инфраструктуры, а также привлечения кредитных ресурсов, в том числе внешних займов;
- решение проблемы накопленной дебиторской и кредиторской задолженности предприятий жилищно-коммунального хозяйства, создание механизмов, не допускающих ее возникновения в будущем.

Мероприятия Программы выполняются поэтапно в 2002—2010 гг. На первом этапе (2002—2004 гг.) осуществляется нормативно-правовое обеспечение мероприятий Программы по всем направлениям ее реализации; проведение организационных мероприятий по внедрению в практику субъектов Федерации механизмов повышения эффективности функ-

ционирования жилищной сферы; реализация подпрограмм, включенных в состав Программы. На втором этапе (2005—2010 гг.) осуществляется совершенствование и развитие созданной нормативно-правовой базы жилищной сферы с учетом итогов реализации Программы; широкомасштабное внедрение организационных и экономических механизмов реализации программных мероприятий по всем направлениям; продолжение реализации подпрограмм и мероприятий Программы.

В 2005 г. должен быть осуществлен переход на 100% оплату услуг ЖКХ в рамках установленного федерального стандарта предельной стоимости предоставленных услуг. Дотации коммунальным предприятиям из региональных бюджетов должны прекратиться и трансформироваться в ЖК субсидии гражданам.

Постепенно внедряется система социальных счетов граждан, на которые будут перечисляться все виды персонифицированной социальной помощи государства, в том числе жилищные субсидии.

В сфере управления жилищным фондом должно быть завершено разграничение функций его собственника и функций профессионального управления и обслуживания. Необходимо прекратить практику, когда органы местного самоуправления в лице своих структурных подразделений выполняют хозяйственные функции по управлению жилищным фондом. Планируется также внести ясность в балансовую принадлежность жилищного фонда, который сегодня, как правило, находится на балансе муниципальных организаций, в том числе и его приватизированная часть. Основная часть жилищного фонда будет передаваться на баланс товариществ собственников жилья. Будет реализован комплекс мер по повышению привлекательности создания кондоминиумов и иных объединений собственников (например, товариществ собственников молодежных жилищных комплексов). Планируется завершить переход к реальным договорным отношениям между всеми участниками рынка услуг по управлению жилищным фондом и его обслуживанию. Будет обеспечен равный доступ предприятий всех форм собственности на рынок этих услуг на конкурсной основе. Конкурсы по управлению жилищным фондом и его обслуживанию должны быть публичными и проводиться с заранее известной периодичностью. В настоящее время в регионах РФ растет число частных предприятий, работающих в ЖКХ на правах аренды основных фондов.

При реализации Программы во всех муниципальных образованиях должны быть созданы органы по регулированию тарифов муниципальных предприятий, предоставляющих коммунальные услуги, либо эти функции должны быть переданы на договорной основе соответствующему органу на уровне субъекта Федерации. Продолжится работа по развитию практики экспертизы и аудита тарифов коммунальных предприятий как составной части процедур тарифного регулирования.

При этом намечается осуществить до 2010 г. ликвидацию существующего аварийного жилищного фонда, признанного таковым на начало 2000 г. в объеме 8,2 млн кв. м. Из федерального бюджета на реализацию мероприятий данного направления планируется выделение 5,77 млрд руб. Кроме того, за счет средств всех бюджетов должны быть профинансированы субсидии на оплату коммунальных услуг в размере 332 млрд руб.

Среди программных мероприятий по совершенствованию нормативно-правовой базы наиболее важными являются введение в 2005 г. нового Жилищного кодекса РФ и разработка нормативных документов, обеспечивающих реализацию его положений (типовой договор социального найма, правила признания граждан нуждающимися в улучшении жилищных условий и т.п.).

Успешная реализация Программы позволит обеспечить: улучшение жилищных условий населения страны; доступность приобретения жилья, при которой средняя стоимость стандартной квартиры размером 54 кв. м будет равна среднему совокупному денежному доходу семьи из трех человек за три года; сокращение к 2010 г. времени ожидания в очереди на получение социального жилья малоимущими гражданами с 15—20 лет до 5—7 лет; рост объема вновь вводимого и реконструируемого жилья не менее чем на 3% в год; обеспечение жильем за счет средств федерального бюджета более 360 тыс. семей граждан, относящихся к отдельным категориям, определенным законодательством РФ; адресность поддержки населения, связанной с оплатой жилья и коммунальных услуг; повышение качества коммунальных услуг, безопасности и комфортности проживания в жилищах (снижение уровня износа основных фондов жилищно-коммунального хозяйства с 60% в 2001 г. до 30% в 2010 г.); создание условий для улучшения демографической ситуации в стране.

Выводы

1. Услуга представляет собой результат труда, выступающий в форме деятельности и ее полезного эффекта. Услуги делятся на материальные и нематериальные. Сфера услуг — это совокупность различных отраслей национальной экономики, труд работников которых направлен на производство особой потребительской стоимости в форме разнообразных услуг, удовлетворяющих потребности общества и производства в целом, а также личные потребности людей. Существуют рыночный и общественный сектора услуг.

2. В сфере образования используются различные организационно-финансовые механизмы, обеспечивающие его доступность. Они включают: 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. Товарищество собственников жилья — некоммерческая организация, форма объединения домовладельцев для совместного управления и обеспечения эксплуатации комплекса недвижимого имущества в кондоминиуме.

Термины и понятия

Услуга
Сфера услуг
Нематериальные услуги
Материальные услуги
Рыночный сектор услуг
Общественный сектор услуг
Смешанные услуги
Социальные счета граждан
Государственные жилищные субсидии

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 предназначены социальные счета граждан?

Раздел IV

ВОСПРОИЗВОДСТВО - ТЕМПЫ, ПРОПОРЦИИ, СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Глава 19

ФАКТОРЫ И ДИНАМИКА ЭКОНОМИКИ

19.1. Типы экономического роста

Экономический рост представляет такое развитие национального хозяйства, при котором увеличиваются реальный национальный доход и реальный ВВП как источники удовлетворения потребностей общества. В экономическом росте отражается количественный аспект хозяйственного развития, количественное приращение созданной продукции. Качественную сторону такого развития в виде обновления ассортимента выпускаемой продукции и повышении ее качества, поддержание экологической среды и т.д. — экономический рост ВВП может и не отразить. А именно эти процессы сегодня приобретают все большее значение.

Потребность в классификации экономического роста. В каждой экономике экономический рост обеспечивает возможности подъема благосостояния ее граждан. Поэтому любое правительство стремится создать наилучшие для него условия. Политика роста может принести желаемый эффект, если она учитывает его потенции и возможные направления, т.е. исходит из его многомерного характера: факторов, инвестиционного потенциала, структурных сдвигов, сроков его тенденций. Важно определить и то, насколько тот или иной экономический рост создает предпосылки для последующего развития. Знание этих моментов позволит определиться в выборе направлений его стимулирования. Были случаи, когда правительства стимулировали то, что давно уже морально устарело. И тогда экономический рост становился краткосрочным. За ним следовал застой, и даже спад. Не всякий рост следует поощрять. Стимулировать следует лишь те тенденции, которые продвигают страну в удовлетворении ее потребностей и последующего развития. Это значит, что любой экономический рост должен быть оценен с позиций его вклада в реализацию целей общества, в уси-

ление конкурентных преимуществ страны. Оценка экономического роста должна производиться на основе классификации его направлений, т.е. типов и видов. Классификация определяется ее критериями.

Если в качестве критерия роста принять соотношение его количественных и качественных характеристик, то выделяют *экстенсивный* и *интенсивный* экономический рост.

Экстенсивный тип экономического роста наблюдается при тиражировании производства, увеличении его масштабов, которое происходит при сохранении достигнутого технического и технологического уровня. Экстенсивный тип предполагает увеличение выпуска продукции при использовании дополнительных ресурсов: средств производства, рабочей силы. При таком пути развития требуется дополнительная занятость населения, но не обязательно повышение его квалификации.

Интенсивный тип экономического роста связан с ростом эффективности производства. Он предполагает увеличение выпуска на единицу используемых ресурсов, улучшения его качественных характеристик, связанных с повышением качества выпускаемой продукции, обновлении ассортимента. Интенсивный путь повышает требования к человеческому фактору производства. От него требуется адаптивность к меняющемуся производству, рост квалификации, приобретение новых навыков.

Экстенсивный путь является более простым путем развития, так как он основывается на расширении уже апробированного производства. Интенсивный путь представляет собой прыжок в неизвестное. Он сопряжен с большими рисками.

Для каждого из этих типов характерен свой уровень темпов роста. При интенсивном типе темпы обычно ниже по сравнению с возможностями экстенсивного развития. Интенсивный тип развития сопряжен с постоянными структурными перестройками, с ломкой старых хозяйственных пропорций и формированием новых. Структурные перестройки требуют перегруппировки в ресурсах, выработки новых стратегий развития и процесса их продвижения. Смена хозяйственной организации, а также ее модернизация требуют усилий, капиталов и времени, что сокращает потенциал наращивания объемов производства.

Обычно оба вида экономического роста в любой экономике существуют одновременно. Отрасли, которые работают в условиях растущего спроса на свою продукцию, могут расширять масштабы производства. Такая стратегия возможна и при успешном освоении новых зарубежных рынков. Другие же отрасли, столкнувшись с товарным перенасыщением, вынуждены менять стратегии, повышая качество товара, обновляя ассортимент, снижая продажные цены. В этом случае приходится переключаться на освоение интенсивного развития.

Принадлежность экономики к тому или иному типу развития определяют по тому, какой тип в ней преобладает. Допустим, если доля ВВП, полученная в результате использования экстенсивного типа развития, составляет более половины, говорят, что о ней как преимущественно использующей экстенсивный путь.

Внутри каждого типа экономического роста могут существовать разные направления. Допустим, экстенсивное развитие может осуществляться за счет дополнительной загруженности уже имеющихся мощностей (введение дополнительного рабочего, увеличение сверхурочных работ и др.) или за счет введения дополнительных аналогичных мощностей, интенсивное — за счет более качественных ресурсов, более эффективных стратегий, за счет включения в интеграционные образования, следования за перспективным направлением НТП.

Ограничения в использовании экстенсивного типа развития. Переход на интенсивный путь экономического роста становится настоятельной необходимостью, когда экстенсивно развиваться уже невозможно. Ограничения могут появиться как со стороны спроса, так и со стороны факторов производства.

Спросовые ограничения возникают, когда дополнительная продукция не находит своего покупателя. Ограничения со стороны факторов производства появляются в случае, когда каждый новый шаг производства сопряжен с дополнительным спросом на ресурсы и повышением их цен. При такой ситуации доходность от каждой новой единицы вложенного капитала падает. Создается тенденция убывающей эффективности и убывающих мотиваций следовать по экстенсивному пути.

В России ограничения национальных возможностей развиваться экстенсивно официально признавались в начале 1970-х гг.. Страна столкнулась с исчерпанием возможностей заполучить дополнительные трудовые ресурсы. Становились дороже и природные ресурсы, которые приходилось добывать в более отдаленных и труднодоступных районах. В этих условиях каждый шаг увеличения производства вел к удорожанию производства и потерям его эффективности. В 1970-е гг. ставилась задача переключиться на рельсы интенсивного развития. Однако в рамках старой системы эта задача так и не была решена. В конечном счете, в России потребность перехода к интенсивному типу экономического роста привела к смене модели развития.

Экономический рост и особенности сочетаний факторов производства.

С помощью интенсивного типа экономического роста осуществляется переход на более высокую ступень НТП или происходит освоение его нового направления, формируется новое сочетание факторов производства, новая разновидность экономического роста.

Характер сочетания факторов производства часто используется в качестве критерия разграничения направлений экономического роста. Исходя из этого, различают: ресурсоемкий и ресурсоэкономный экономический рост.

При ресурсоемком экономическом росте происходит увеличение доли затрат на ресурсы в каждой дополнительно выпущенной продукции.

При ресурсоэкономном росте производство перестраивается таким образом, чтобы эта доля уменьшалась.

Западный мир, который попал в энергетический кризис из-за четырехкратного повышения мировых цен на нефть, был вынужден в срочном порядке менять технологии, сокращая свою зависимость от нефти. В результате он уже более четверти века назад вошел в систему ресурсоэкономного вида технического прогресса.

России еще предстоит совершить скачок из неперспективного ресурсоемкого экономического роста на более эффективный ресурсоэкономный.

В западной литературе отмечают варианты развития в зависимости от степени насыщенности того или иного фактора производства (имеется в виду его степень редкости). На основе этого критерия выделяют:

- а) капиталоемкий и капиталозэкономный;
- б) трудоемкий и трудоэкономный;
- в) наукоемкий экономический рост.

Считается, что страна выигрывает, если ее производство предполагает преимущественное использование насыщенного фактора. Тогда спрос на редкий, а значит и более дорогой, фактор станет меньше. В этом случае национальные преимущества экономики будут реализованы, и она станет более эффективной.

В стране с избытком трудовых ресурсов предлагается ориентироваться на экономический рост, который увеличивал бы в большей мере занятость.

Если в стране имеется перенакопление капиталов, то ей выгодно направление, которое предъявляло бы спрос на капитал.

В рыночной экономике динамика экономического роста меняется в зависимости от фазы экономического цикла. Для каждой фазы характерен свой механизм, определяющий динамику хозяйственной конъюнктуры, воздействующей на возможности и мотивации экономического роста.

Для спада деловой активности характерно инвестиционное затишье. Экономический рост измеряется тогда в отрицательных величинах.

Во время подъема экономика растет, вкладываются инвестиции. Но нарастают инфляционные угрозы, монопольная власть ужесточается, становится возможным переполнение рынков товарами.

Все это говорит о том, что процессы, сопровождавшие экономический рост и определяющие его величину и направления, следует анализировать в зависимости от фазы прохождения страной циклического пути.

Возможно действие автономных импульсов экономического роста, никак не связанных с циклическим механизмом. Таким импульсом обычно становятся крупные военные заказы, необходимость восстановления экономики после прошедших стихийных бедствий, войн. Импульсы такого роста после достижения пиковых значений обычно ослабевают по мере отдаления от вызвавшей их причины. Экономический рост тогда принимает затухающий характер. Разное воздействие на ход экономического развития циклических и нециклических факторов заставляет их четко отделять друг от друга.

Россия, выйдя из состояния спада производства, сегодня осваивает стратегии развития, связанные с экономическим ростом. В связи с этим встает вопрос, будут ли его тенденции повторять закономерности оживления и подъема, свойственные соответствующей фазе промышленного цикла?

Механизм экономического роста России специфичен. Он не укладывается в типичный процесс фазы оживления в рамках промышленного цикла. Промышленный цикл подчинен логике конкурентного развития, связанной с периодичностью обновления капитала. Физический капитал обновляется, не дожидаясь его естественной смерти. В России же большинство отраслей обновляет фонды лишь по мере их физического износа, под страхом остановки производства или наступления техногенных катастроф.

Циклическая направленность экономического развития страны более четко проявляется при анализе ее относительно длительных трендов, в рамках «длинных волн» Н. Д. Кондратьева. Так называемые кондратьевские ямы — самые глубокие и длительные экономические кризисы — предшествуют процессу смены технологических систем. Российский экономический системный кризис 90-х гг. был, отчасти, результатом кризиса применяемых страной технологий. Он стал грозным сигналом для российской экономики, опоздавшей с переходом на ресурсосберегающие и информационные технологии.

Любой вид экономического роста, будь то увеличение масштабов производства или улучшение его качественных характеристик, требует дополнительных инвестиций. Возможность инвестиционного процесса и его реализации являются главным двигателем экономического роста.

Национальные экономики обладают различным инвестиционным потенциалом, следовательно, и возможностями экономического роста. Можно выделить следующие основные ступени взаимозависимости экономического роста и инвестиций.

- Экономический рост на основе повышения загрузки производственных мощностей и слабо связанный с инвестициями. По такому варианту развиваются события, если в экономике, имеющей хроническую недогрузку мощностей, поднимается спрос на ее продукцию.

Подобный эффект наблюдался в европейских странах, вошедших в интеграционную систему «Общего рынка» в 1960-х гг. прошлого века.

В России дефолт августа 1998 г., обесценив национальную валюту, сократил импортные поставки. Национальные производители получили доли рынка, занимаемые ранее импортерами. Они задействовали ранее простаивающие мощности и нарастили объемы выпуска. Эффект экономического роста такого типа длился примерно два года. Он получил название «рост без инвестиций». Речь шла о минимальных инвестициях в основной капитал. В оборотный же капитал инвестиции вкладывались.

- Инвестиционно-фрагментарный тип роста. Производство начинает расти за счет вложений в основной капитал. Однако они недостаточны по объему, не достигают комплексности и поэтому малоэффективны. Такие инвестиционные стратегии строятся обычно по принципу «латания дыр» и решают задачи лишь малой модернизации.

Инвестиционно-комплексный тип роста. Инвестиции превращаются в основной фактор развития экономики. Возрастают комплексность и масштабность инвестиционных проектов. Такие инвестиции позволяют национальной экономике получить дополнительный ресурс роста в виде разрастающегося мультипликативного эффекта развития взаимосвязанных производств (эффект системы).

- Эффективный инвестиционный тип роста. Этот тип экономического роста обеспечивает перевооружение производства на основе высоких технологий, гарантирующих конкурентоспособность. Такой вид роста осуществляет переход от малой модернизации к освоению принципиально новой системы технологий.

Для России к первому типу экономического роста можно отнести рост, наблюдавшийся в легкой промышленности, машиностроении, промышленности строительных материалов, а также в химической и нефтехимической промышленности.

Большинство отраслей несырьевого направления осуществляют фрагментарно инвестиционное развитие. Топливная промышленность в большей степени, чем другие, включилась в процесс интеграционных формирований. Инвестиции здесь начинают приобретать признаки системности. Освоение эффективного инвестиционного типа роста для России пока еще дело будущего.

Экономический рост могут продуцировать инвестиции разных видов. Каждый из них придаст последующему воспроизводственному

процессу специфическое направление и соответствующий результат. Исходя из воздействия на характер воспроизводственного процесса, инвестиции могут обеспечить:

- рост на основе уже освоенного страной технического прогресса;
- рост на основе имитации существующих в мире достижений;
- инновационный рост.

Первый вариант развития связан с тиражированием существующего производства.

Второй — с внедрением достижений, являющихся новыми для страны, но не новыми для мирового рынка. Национальная экономика, использующая стратегию следования за лидером в НТП, в этом случае повышает уровень своей оснащенности и промышленной трансформации. Но она не способна определять лидерство на рынке новой техники и технологий. Более того, она лишает себя возможностей и в будущем претендовать на такую роль. Она обрекает себя на постоянное отставание, поскольку лидер не останавливает своего развития и по-прежнему оказывается впереди. Отставание даже может и усилиться, так как лидер получает преимущества в накоплении капитала, имея дополнительный доход по законам монополистической конкуренции. В условиях глобализации лидер получает преимущества многократного приумножения такой прибыли за счет расширения доступа на национальные рынки.

Наращивая финансовые преимущества, страна-лидер получает возможность финансировать дальнейшее продвижение по инновационному пути. Это позволит национальной экономике сохранить преимущества, которые дает ей лидерство. Сегодня на мировом рынке торговля именно инновационным продуктом считается самой доходной. Именно поэтому погоня за «мозгами», способными к нестандартным решениям, знаниями, достижениями в науке и технике стало стратегическим направлением высокоразвитых стран.

Россия поставила перед собой задачу осуществить структурный поворот от производства и экспорта топливно-энергетических ресурсов к развитию высоко технологичных и инновационно-емких обрабатывающих отраслей. Для такой переориентации развития Россия располагает главным ресурсом — высоким научным потенциалом и относительно квалифицированной рабочей силой. Но освоение такого пути предполагает вложения в экономику знаний и новаций, формирование соответствующей инфраструктуры. Подобный структурный поворот предполагает использование механизма перемещения свободных ресурсов страны в эту зону развития. Такой механизм предстоит осваивать.

Сбалансированный, равновесный рост предполагает развитие экономики как целостной системы. Он осуществляется на основе взаимосвязанности отраслей и предприятий, работающих при тесном

разделении труда и кооперации. Сбалансированный рост обычно обеспечивается принадлежностью взаимосвязанных производств к однотипному технико-технологическому укладу. Сбалансированное развитие отраслей и предприятий сегодня считается одним из факторов национального успеха в международной конкуренции. При сбалансированном развитии инвестиционный импульс в одной точке приводит к разрастанию инвестиционного спроса на все остальные предприятия сформированного кластера. Национальные инвестиции получают положительный мультипликативный эффект.

М. Портер — аналитик современной международной конкуренции — рекомендует правительствам всячески поощрять инвестиции именно в кластерные образования, т.е. в комплексы хозяйств, производственно зависимые между собой, содействовать образованию поддерживающих и дополняющих отраслей. Такую политику он назвал национальным путем к успеху.

Россия на своем историческом опыте убедилась, что прорыв в индустриализации за счет перекачки ресурсов из потребительского комплекса и крестьянских хозяйств не смог обеспечить стране сбалансированное развитие. Диспропорции накапливались, и экономика со временем стала терять эффективность, конкурентоспособность. Экономика не может сохранять эффективность при ее разбалансировании. Таким образом, несбалансированный рост чреват потерями для национальной экономики, т.е. он неэффективен.

В экспортно-ориентированных странах национальное производство обслуживает внутренний и внешний рынки. Экспортное производство увеличивает национальный ВВП и вносит свой вклад в его экономический рост. Каждая открытая национальная экономика должна знать, в какой мере ее рост обеспечивает внутренний сектор экономики, в какой — внешний. Развитие внешнего сектора затрагивает состояние платежного баланса страны, курса национальной валюты. Это те области хозяйствования, неблагополучие в которых может серьезно дестабилизировать развитие внутреннего рынка национальной экономики. Зная долю, которую занимает внешний сектор экономики в ее росте, страна может просчитать возможные направления воздействия мирового рынка на ее благосостояние.

Для России показатель участия внутреннего производства в экономическом росте имеет первостепенное значение. Сырьевая направленность ее экспорта при застое внутреннего рынка делает экономику чрезмерно зависимой от колебаний мировых цен на нефть. Это не придает ей устойчивости.

В каждой экономике существуют хозяйственные процессы различной длительности. Одни обладают затухающим эффектом, другие име-

ют долгосрочное действие. Эффекты могут быть как положительными, так и отрицательными и сопровождаться мультипликативным разрастанием.

Например, в условиях «перегрева» экономики затоваривание приводит к сокращению продаж и углубляющемуся спаду производства.

Наоборот, при наличии спроса инвестиционный спрос в одном звене приводит к росту производства у смежников. Возникают в этом случае здоровые зоны расширяющегося инвестиционного спроса. Важно, чтобы экономический рост создавал условия последующего позитивного развития. Для этого необходима капитализация его результатов и усиливающиеся интеграционные процессы. Экономический рост тогда станет долгосрочным и более устойчивым.

Россия поставила перед собой задачу создать условия для придания экономическому росту устойчивого долгосрочного характера.

19.2. Факторы развития экономики

Изложенные в гл. 6 определения потенциала развития экономики могут быть представлены как факторы ее роста. Понятие факторов производства сформулировано политической экономией раньше, чем появилась категория «экономический потенциал». Понятие факторов содержательно изложено в работах английских экономистов классической школы, тогда как категория экономического потенциала появилась в научной литературе прошлых столетия. В отношении факторов развития экономики, как и для экономического потенциала, может быть проведено различие между фактическим и возможным их использованием.

Фактическое применение факторов производства выражает степень использования потенциальной (для достигнутого уровня развития технической базы производства и организации управления) отдачи факторов. Исторический опыт свидетельствует, что национальная экономика успешнее развивается там, где обеспечивается более полное использование потенциальной отдачи (эффективности) факторов производства, выраженной объемами выпуска товаров и услуг и величиной затрат на их создание.

Факторы развития производства подразделяются экономической теорией на первичные и вторичные. Такое их понимание сложилось еще в классической политической экономии.

К первичным факторам А. Смит и Д. Рикардо относили ресурсы, обеспечивающие хозяйственную деятельность, — труд, землю и капитал, понимаемый как совокупность орудий, средств и предметов при-

ложения труда. Предложенные ими исходные определения используются с теми или иными поправками и дополнениями и в настоящее время, содержатся во всех учебниках политэкономии.

К вторичным факторам относятся все остальные; их влияние может быть существенным и усиливаться, но проявляется в более опосредованных и сложных формах. Вторичные факторы, в отличие от первичных, не материализуются в форме вещественных ресурсов. В условиях возрастания роли в развитии экономики научно-технического прогресса вторичные факторы по их значимости выходят на первое место. Сказанное применимо и к теории экономики переходного периода.

Развитие экономики зависит не только от величины первичных факторов, но и от их эффективности. Последняя выражается как их качеством и производительностью, так и степенью использования потенциальной (при достигнутом техническом уровне факторов) производительности. То и другое может быть измерено величиной затрат ресурсов на производство единицы продукции (товаров, услуг) или обратным показателем — выпуском продукции на единицу затрат первичных факторов. Эффективность труда характеризуется его производительностью, основного капитала — фондоотдачей, земли — производством продукции на единицу используемых в сельском хозяйстве ресурсов (урожайность в земледелии, продуктивность скота в животноводстве). Отмеченные зависимости лежат в основе различных теоретических, аналитических и статистических двухфакторных моделей, описывающих соотношения выпуска продукции и величин используемых при ее создании первичных ресурсов.

Первичные факторы распределены между различными уровнями экономики — отраслями, подотраслями, производствами, предприятиями, территориями, где соответствующие показатели эффективности различаются. Итоговые показатели производительности складываются как средние из параметров по элементам, образующим ту или иную экономическую структуру (совокупность). Сказанное объясняет место и значение проблемы эффективного распределения ресурсов внутри системы для ее оптимизации в целях повышения общей эффективности (производительности) экономики.

Первичные факторы развития экономики при постоянстве состава не остаются неизменными, их определение содержит черты исторические и социальные. Эта сторона их политико-экономического анализа после классической школы обоснована и развита прежде всего *экономической теорией марксизма*.

Так, фактор «труд» характеризуется возрастом, образованием, квалификацией, специальностью работника, подвижностью рабочей силы. Все эти признаки изменяются во времени. Социальная характе-

ристика исторического развития труда заключается в том, что в буржуазном обществе работник перестает быть собственностью владельца земли, работает самостоятельно и по найму, рабочая сила превращается в товар. Особенность этого товара состоит в его способности создавать новую стоимость, которая не только возмещает капиталисту расходы на заработную плату как стоимостное выражение необходимого продукта, но и содержит прибавочную стоимость, присваиваемую капиталистом как собственником средств производства.

Иное объяснение найму рабочей силы, созданию и распределению стоимости дают *неоклассическая теория* и другие направления политэкономии, согласно которым заработная плата, как цена наемного труда, равна стоимости произведенного рабочим продукта. Фактор «труд» оплачивается капиталистом по его стоимости, и заработная плата соответствует доле работника в общей стоимости товара, создаваемой, наряду с трудом, и капиталом.

Те же исторический и социальный моменты относятся и к развитию фактора «капитал». Если говорить о той его части, что представлена основными фондами, орудиями и средствами труда, то они характеризуются их техническим уровнем, структурой, и в частности — соотношением зданий, сооружений, машин и оборудования, темпами обновления и возрастом (сроками службы).

Средства производства в любом обществе, независимо от его социальной системы, являются материальными условиями труда и процесса производства.

Расходы на их приобретение, возмещение и увеличение средств производства рассматриваются как затраты (единовременные и текущие), аналогичные текущим расходам на оплату наемного труда, которые должны возмещаться ценой производимых товаров и услуг с некоторой прибылью. В этом смысле прибыль создается любым эффективно работающим капиталом, а ее величина соответствует стоимости продукта, созданного фактором «капитал».

Капитал, согласно экономической теории марксизма, не только масса различных средств производства, но и особый, специфический для капитализма способ соединения рабочей силы и средств производства как первичных факторов экономической деятельности. Соответственно рыночный механизм функционирования предполагает участие капитала в распределении продукции и доходов.

Целесообразно в связи с этим напомнить основные положения теории капитала как фактора производства и раздела общей теории воспроизводства.

Следует различать материально-вещественную и стоимостную формы существования и движения капитала.

В материально-вещественной форме он представлен натуральными элементами основного капитала (здания, сооружения, орудия и средства труда, которые используются в течение многих лет) и оборотного капитала — запасами сырья, материалов, топлива, которые обычно расходуются и возмещаются в течение годового цикла производства.

В стоимостной форме капитал представлен денежными средствами, обеспечивающими нормальный оборот его материальных элементов, оплату наемных работников, расчеты по приобретению и поставке товаров, выплату прибыли и налогов. Стоимостная форма существования капитала охватывает, следовательно, оборотный капитал, предназначенный также для оплаты первичного фактора «труд» (К. Маркс обозначал эту его часть как переменный капитал). В буржуазном обществе капитал наряду с трудом подчиняет себе и другой первичный фактор — «землю». Земля продается и покупается как обычный товар, ее стоимость включается в состав стоимости основного капитала (финансовых активов), и собственник земли, подобно собственникам других средств производства, претендует на получение прибыли на сделанные им инвестиции.

Буржуазная политэкономия середины XIX в., пришедшая на смену классической школе (Ж.-Б. Сэй, М. Куллох и др.), интегрировала теорию факторов производства с теорией распределения доходов.

Согласно Сэю первичные факторы создают не только потребительную стоимость товаров, но и участвуют в создании их стоимости. Мерой этого участия является оплата (рыночная цена) соответствующего фактора: заработная плата — это стоимость труда, прибыль (процент) — стоимость капитала, рента — стоимость земли. Соответственно доказывалось равенство дохода стоимости продукта, созданного тем или иным фактором, и измерялся вклад (доля) отдельного фактора в создание общей стоимости товара. Отсюда знаменитая триединая формула: заработная плата представляет собой стоимость продукта, созданного трудом, прибыль является продуктом капитала и рента — продуктом земли.

Трактовка Сэя означала отход от трудовой теории стоимости классиков и перевод теории факторов в русло теории распределения — вменения цены фактора стоимости созданного им продукта. Данная гипотеза, равно как и микроэкономический по преимуществу подход к проблеме, была принята в качестве исходной при анализе общих условий рыночной деятельности предприятий и проблем воспроизводства в национальной экономике.

Все эти положения были восприняты затем *теорией предельной полезности, школой маржинализма* (Д. Кларк, Э. Бем-Баверк, К. Менгер, А. Маршалл). Развитие идеи заключалось в доказательстве равенства в условиях конкурентного рынка дохода стоимости предельного продукта первичного фактора.

Важным этапом развития теории факторов производства явилась теория марксизма, которая внесла в нее ряд принципиально новых положений.

Выше говорилось о развитии теории стоимости в направлении обоснования теории прибавочной стоимости и нового изложения на этой базе теории распределения. Известна критика К. Марксом триединой формулы Ж. Сэя и теории распределения классической школы буржуазной политической экономии.

Марксову теорию распределения часто характеризуют как теорию эксплуатации. Однако теория прибавочной стоимости по содержанию намного шире стандартных положений теории распределения. Она является составной частью общей теории воспроизводства и содержит следующие новые подходы к этой проблеме:

- К. Маркс впервые осуществил анализ процесса воспроизводства на макроуровне, в масштабах всей экономики; его предшественники рассматривали преимущественно процесс воспроизводства индивидуального капитала;
- им проанализирован процесс накопления капитала — капитализации прибавочной стоимости, и показано решающее его влияние на динамику и структуру всей экономики, состояние рынков труда и капитала. Сформулирован закон народонаселения как производный от механизма накопления капитала. Показана связь реального накопления капитала, размеров и нормы прибыли (процента) и развития рынка денежного капитала;
- на этой основе раскрыты причины циклического характера капиталистического воспроизводства и доказана неизбежность периодически повторяющихся кризисов перепроизводства, которые охватывают не только отдельные отрасли и сферы, но и всю экономику;

В марксовской теории воспроизводства теория факторов производства получила дальнейшее развитие:

- показано влияние развития производительных сил — разделения труда, появления и распространения крупной машинной индустрии на качественные изменения рабочей силы, технический уровень и состав промышленного капитала, способы обработки земли, ведения сельского хозяйства;
- обоснован закономерный характер изменения соотношения первичных факторов в пользу капитала вследствие роста технической оснащенности труда, его механизации, вытеснения ручного и неквалифицированного труда;
- показана зависимость качественных изменений в составе первичных факторов и спроса на них от процесса накопления капитала. Спрос на рабочую силу, размер заработной платы, уровни занятости и безрабо-

тицы определяются не вечными и неизменными законами конкуренции, а проявлениями последних в процессах капиталистического накопления. Из них вытекает существование постоянной резервной армии труда и массовой безработицы. Закон капиталистического накопления определяет в конечном итоге экономический механизм воспроизводства населения, или капиталистический закон народонаселения. То же самое относится к воздействию накопления капитала на использование имеющихся и создание новых производственных мощностей, спрос и предложение инвестиционных товаров, запасы материальных элементов оборотного капитала, рынок денежного капитала.

После К. Маркса наиболее заметный вклад в теорию факторов производства внес Дж. М. Кейнс, основные работы которого относятся к 20—30-м годам XX столетия. В его макроэкономической модели спрос и предложение первичных факторов производства (занятость и безработица, динамика рынков денежного и реального капитала) проанализированы исходя из изменения основных элементов конечного спроса — расходов на потребление и инвестиции, соотношений размеров заработной платы, сбережений, прибыли и процента на капитал. Особое внимание при этом было уделено зависимостям спроса на первичные факторы производства и их рыночных цен от инвестиций и состояния рынка капитала.

Методология кейнсианства легла в основу *«неоклассического синтеза»*, объединившего в середине минувшего столетия (1950—60-е гг.) обособленные ранее направления экономических теорий западных экономистов.

Новым направлением разработки проблемы факторов в XX столетии стало изучение их в связи с анализом проблем экономического развития и роста. Исследования в этой области вначале носили эмпирический характер, ставили задачей сбор и обобщение статистических данных по различным странам. Экономическая статистика постепенно становилась более полной, регулярной и достоверной. На основе прикладных исследований появились работы теоретического характера, рассматривающие наряду с развитием отдельных отраслей национальную экономику стран и их групп. Особенно заметно изучение этих вопросов расширилось после Второй мировой войны.

Одной из первых теоретических работ в этой области была книга Й. Шумпетера «Теории экономического развития» (1934), в которой обстоятельно изложены экономические аспекты развития машинной техники. В 1939 г. вышла его работа «Экономические циклы». Изучение деятельности предприятий и фирм привело автора к выводу, что прибыль увеличивается прежде всего там, где капиталист или менеджер выступают как новаторы, разрабатывают и применяют новые технические

и управленческие решения. Шумпетер видел в новаторстве истинный дух и призвание капитализма, залог его динамичности и успешности.

Переход на более высокие уровни анализа экономики расширил утвердившиеся ранее представления о причинах успешного развития одних стран по отношению к другим. Выяснилось, что большие достижения отмечаются не там, где имеется больше первичных факторов, а в тех странах, которые лучше используют ресурсы путем развития науки и техники.

Данный вывод был подтвержден также анализом динамики экономики развитых государств. Оказалось, что успехи приходили тогда, когда усилия переносились с количественного роста на качественный — снижение затрат вместо наращивания объема применяемых ресурсов, улучшение качества товаров и услуг, освоение новых видов продукции, применение более эффективной техники, технологии и организации производства. Соответственно был сделан вывод об усилении роли отмеченных новых источников развития экономики и ослаблении значимости первичных факторов.

К наиболее важным новым факторам относят: научно-технический прогресс; инновации; знания; повышение уровня образования и профессиональной подготовки работников; улучшение здравоохранения; организационный управления и др. Новые источники развития, связанные с улучшением качества рабочей силы, по аналогии с инвестициями в основную капитал, стали называть инвестициями в человека, было введено понятие «человеческий капитал». Перечисленные подходы, изложенные вначале в работах западных экономистов, были затем восприняты и применены советскими, а позже российскими экономистами.

Обозначим для краткости эти новые факторы вторичными. Основаниями для указанной их характеристики является следующее:

- все они сложились в крупном масштабе и приобрели экономическую значимость сравнительно недавно (их возникновение относится еще ко времени древних цивилизаций);
- общая их черта заключается в качественном преобразовании первичных факторов — рабочей силы и средств производства;
- распространение влияния новых факторов выражается и проявляется через повышение производительности и эффективности факторов первичных.

В этом смысле новые вторичные факторы развития вписываются в приведенную в начале этого параграфа общую схему взаимодействия роста экономики и первичных факторов, дополняют и конкретизируют ее.

Проиллюстрируем сказанное на примере научно-технического прогресса. Развитие науки и техники влияет на качественное состояние не только орудий и средств труда, но и всех первичных факторов. Наряду с новой техникой в узком ее смысле (новые машины и оборудо-

вание) появляются новые материалы и технологические процессы, преобразующие способы обработки и использования все более широкого спектра предметов труда. Научно-технический прогресс сопровождается развитием самого человека как творца новых знаний и создателя более эффективной техники и технологии. Растет уровень знаний, образования и профессионально-технической подготовки работника, совершенствуются материальная база и методы образования и обучения, повышается в целом общий уровень культуры. Развитие науки и техники преобразует также практически все другие условия жизни человека — системы здравоохранения, торговли, транспорта и коммуникаций, жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания. Происходящие изменения неоднозначны по своим последствиями, достижения в одной области нередко дополняются ростом противоречий и потерь в других областях (в частности, в ухудшении природной среды), социальными конфликтами различной остроты. Сказанное относительно развития науки и техники применимо с теми или иными модификациями и уточнениями к проявлениям влияния других отмеченных вторичных факторов — знаний и управления.

Что касается понятия «человеческий капитал», то оно носит отпечаток фетишистической трактовки экономических категорий, согласно которой капиталом считается все, что приносит доход. Данное понятие существенно отличается от традиционного понимания капитала как первичного фактора производства, которое излагалось выше. Оно не совпадает также с понятием фактор «труд» как рабочая сила, экономически активное и занятое население.

Категория «человеческий капитал» представляет стоимостную оценку занятой в экономике рабочей силы, аналогичную стоимостной оценке средств производства, относимых к основному и оборотному капиталу.

Указанная оценка может быть сделана двумя способами:

- суммированием затрат (текущих и единовременных, сходных с инвестициями в основной капитал) на образование и подготовку работников, включая медицинские и другие расходы на текущее потребление, за период учебы;
- капитализацией заработной платы и иных доходов, полученных работающими за весь период их трудовой деятельности, исходя из сложившегося в отдельные годы процента на капитал, выплачиваемого банками.

Проведение расчетов связано с рядом довольно сложных и условных экспертных оценок и затрудняется к тому же отсутствием надежной первичной статистической информации по многим рассчитываемым показателям. Выполнить такие расчеты проще на уровне отдельных предприятий (фирм) и сложнее при агрегировании показателей

в более крупные совокупности. Не отвергая правомерность и целесообразность исследовательских работ по изучению и измерению «человеческого капитала» как элемента национального богатства, следует вместе с тем отметить необходимость увязки содержания этого понятия с устоявшимися общепринятыми экономическими категориями, и в частности с рассмотренными определениями первичных и вторичных факторов производства.

Понимание изменившегося взаимодействия традиционных первичных и новых вторичных факторов производства привело к появлению в 40—60-е годы прошлого века предложений представлять это взаимодействие как соотношение факторов экстенсивных и интенсивных.

К экстенсивным факторам относились количественные изменения первичных факторов, к вторым — изменение их производительности. Соизмерение предлагалось осуществить по вкладу обеих групп факторов в изменение результирующего показателя — объема национального продукта или дохода.

Определение пропорций между экстенсивными и интенсивными факторами стало возможным только на сравнительно высоком уровне развития макроэкономической статистики и осложнялось, подобно рассмотренным выше подходам к оценке человеческого капитала, расхождением предложенных новых понятий с составом имевшейся статистической информации.

Сложилось два основных подхода к решению проблемы. Первый может быть назван *методом построения индексов общей производительности*, расчетные процедуры которого не выходили за рамки традиционной статистической методологии исчисления экономических индексов, второй — *методом построения производственных функций* с использованием более сложного математического аппарата.

Первый подход представлен работами Д. Кендрика и Э. Денсона и используется официальной статистикой США.

Д. Кендрик сконструировал и рассчитал индекс общей производительности как среднеарифметический из индексов производительности труда и капиталотдачи, взвешенных по долям заработной платы и прибыли в валовом национальном продукте. Теоретическое обоснование порядка взвешивания основывалось на допущении соответствия в рыночной экономике заработной платы и прибыли предельным продуктам факторов «труд» и «капитал». Фактические величины этих показателей формировались в условиях, отличающихся от полной конкурентности рынков, что придает полученным данным некую условность. Расчеты сделаны по частному сектору экономики США за период 1889—1957 г. в сопоставимых ценах. Данные о динамике общей производительности с 60-х годов регулярно публикуются в статистических ежегодниках США.

Э. Денисон по той же методике рассчитал индексы общей производительности факторов в США за 1929—1957 гг., а позже и в других крупных странах Западной Европы, Японии и Канаде, по данным в послевоенный период. Прирост ВВП был распределен между увеличением численности, повышением технической оснащенности (капитало-вооруженности) труда и ростом эффективности труда и капитала.

Более нейтральным по отношению к исходной экономической теории выглядит второй подход — метод производственной функции.

Одна из первых производственных функций была предложена американскими экономистами К. Коббом и П. Дугласом в 1928 г. Макроэкономическая производственная функция имеет вид

$$Y = L^{\alpha}K^{\beta},$$

где Y — национальный доход; α и β — коэффициенты эластичности изменения выпуска Y по отношению к изменению первичных факторов L и K .

Коэффициенты эластичности можно трактовать как статистические (коэффициенты корреляции уравнения регрессии), не связанные жестко с концепцией производительности факторов и их представлением как долей в стоимости конечного продукта.

Прирост национального продукта в модифицированных моделях производственной функции разделяется на части, обусловленные его увеличением в результате роста численности работающих и объема основного капитала при их эффективности в исходный базисный период или год, и прироста результирующего показателя, обусловленного и интенсивными факторами — повышением производительности первичных факторов. Темп роста и доля интенсивных факторов определялся как прирост результирующего показателя (национального продукта) в результате повышения производительности, технической оснащенности труда и других факторов эффективности. Оценка роли интенсивных факторов часто интерпретируется как вклад в развитие экономики научно-технического прогресса.

В Советском Союзе метод производственных функций стал применяться с 70-х гг.

Проблема повышения эффективности производства оказалась одной из самых трудных, с которыми столкнулась советская экономика в последней трети прошлого столетия. Понимание необходимости ее решения видно не только из научной литературы, но и из официальных материалов. В решениях XXIV съезда КПСС (1971 г.) говорилось, что повышение эффективности производства должно стать основной линией экономического развития страны на очередную девятую пятилетку и

длительную перспективу. Десятая пятилетка (1976—1980 гг.) была объявлена пятилеткой эффективности и качества. XXVI съезд КПСС (1981 г.) выдвинул задачу ускорения в одиннадцатой пятилетке перевода экономики на путь интенсивного развития. Те же цели, но уже и в рамках более длительной перспективы (до 2000 г.), были подтверждены XXVII съездом КПСС (1986 г.) как ведущее направление перестройки в экономике. Во всех директивных документах 70-х и 80-х гг. отмечалось исчерпание экстенсивных факторов развития и подчеркивалась необходимость усиления роли факторов интенсивных — роста производительности труда, снижения материалоемкости, улучшения качества продукции. Однако задания пятилетних и годовых планов по росту эффективности, предусматривавшие решение этих задач, систематически не выполнялись, что явилось в конечном итоге основной причиной застоя, переросшего затем в системный кризис советской экономики.

Повышение эффективности экономики входит в перечень главных стратегических задач реформирования российской экономики. В следующем параграфе показывается, как эта задача решалась в 90-е гг. и решается в настоящее время.

19.3. Динамика экономики, темпы воспроизводства

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. 19.1).

Таблица 19.1 Темпы изменения ВВП,
% к предшествующему году

Годы		Годы	
1991	95,0	1998	94,7
1992	85,5	1999	106,4
1993	91,3	2000	110,0
1994	87,3	2001	105,1
1995	96,0	2002	104,7
1996	96,4	2003	107,3
1997	101,4	2004	107,0

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). В среднем за год в 1991—1998 гг. объем ВВП сокращался на 6,5%, в том числе в 1992—1994 гг. почти на 12,0%. В 1999—2003 гг. среднегодовой прирост ВВП составил 6,8%, в том числе в 1999—2000 гг. — 9,2%. В следующие два года его приросты уменьшились до 5%. В 2004 г. прирост ВВП составил 7%.

В 1998 г. объем ВВП России составлял 60,5% от уровня 1991 г. и в 2004 г. — 89,5%.

Разнонаправленность изменения объемов производства до и после 1998 г. прослеживается, по существу, во всех отраслях (табл. 19.2).

Таблица 19.2. Динамика производства продукции по отраслям

Отрасли	1998 г., % к 1990 г.	2004 г., % к 1990 г.
Промышленность	50	75
В том числе:		
электроэнергетика	80	85
топливная	69	97
нефтедобывающая	69	104
нефтеперерабатывающая	66	76
газовая	87	102
угольная	75	99
черная металлургия	59	92
цветная металлургия	65	98
химическая и нефтехимическая	47	78
машиностроение и металлообработка	41	73
лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	44	64
стройматериалов	44	66
легкая	19	23
пищевая	52	79
Сельское хозяйство	67	84
Строительство		54
Грузооборот транспорта	50,5	70
Услуги — всего	78,4.	128

В 1998 г. объем промышленного производства сократился по отношению к 1990 г. в два раза. В еще больших размерах сократилось производство продукции отраслей обрабатывающей промышленности — машиностроения, легкой промышленности (в 5 раз), стройматериалов, химической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной. Меньше среднего уменьшился выпуск продукции в добывающих и сырьевых отраслях — топливной промышленности, черной и цветной металлургии. Наибольшее влияние на сокращение общего объема промышленного производства в этот период оказали машиностроение (около четверти всего снижения), пищевая промышленность (17%), топливная промышленность и цветная металлургия (по 13—12%), черная металлургия (примерно 10%).

В 1999—2004 гг. объем промышленного производства во всех отраслях увеличился. 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. Как и в предшествующий период спада, вклад отдельных отраслей в прирост продукции промышленности определялся двумя факторами — их удельным весом в общем объеме промышленного производства и темпами роста их продукции. Наибольшее влияние оказали машиностроение (более четверти всего прироста), пищевая промышленность (17%), цветная металлургия (11%), топливная промышленность и промышленность строительных материалов (9,0—9,5%).

В 2004 г. ни одна из отраслей промышленности, кроме нефтегазовой, не восстановила объемов производства 1990 г. Продукция всей промышленности была ниже уровня этого года примерно на $\frac{1}{4}$. Меньшим выглядит сокращение объема производства в электроэнергетике, топливных отраслях и металлургии, что объясняется меньшим его снижением до 1998 г. Большим остается снижение в отраслях обрабатывающей промышленности.

Продукция сельского хозяйства в 2002 г. уступала уровню 1990 г. на 16%, строительства — примерно в 2 раза, грузооборот транспорта был меньше на 30%. Восстановлен объем предоставленных экономике рыночных услуг; величина оплачиваемых из средств государственного бюджета нерыночных услуг остается ниже показателей 1990 г.

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 мо-

мента, когда восстанавливается объем производства в докризисный, в данном случае дореформенный, период. На это потребуется еще около четырех лет. Понятие «развитие» предполагает, кроме того, качественные изменения в составе продукции и технической базе экономики. В 1990-е годы, включая последние пять лет, обозначенные кризисом 1998 г., 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 — это последние годы текущего десятилетия. В 2003 г. Президент РФ выдвинул перед Правительством задачу удвоить в этом десятилетии объем ВВП. В этом случае в 2010 г. ВВП превысит уровень 1990 г. примерно в 1,3 раза.

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. 19.3).

Т а б л и ц а 19.3. Соотношение реальных и ценовых источников роста ВВП

Показатели	1998 г., % к 1990 г.	2003 г., % к 1998 г.
ВВП в текущих ценах	41,8 раза	505,2
ВВП в сопоставимых ценах	57,5	138,2
Дефлятор ВВП		365,6
Численность работающих	84,7	109,2
Производительность труда	67,9	135,2
Основные фонды	101,4	104,1
Фондоотдача	56,7	132,7
Материалоемкость	1992 г. 1,09 1998 г. 0,85	0,95
Промежуточное потребление	1992 г. 52,2 1998 г. 45,9	49,3
Валовая добавленная стоимость	1992 г. 47,8 1998 г. 54,1	50,7

Примечания. Производительность труда исчислена как объем ВВП в сопоставимых ценах на одного работающего, фондоотдача — производство ВВП на рубль основ-

ных фондов в сопоставимых ценах Показатели материалоемкости определены как отношение удельных весов промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости экономики в выпуске экономики (в основных ценах) Первая цифра относится к первому году периода, вторая к последнему году

Особенность процесса воспроизводства в российской экономике периода реформ заключается в громадном 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%, все увеличение в текущих ценах было обусловлено инфляцией. В последующие годы ее уровень снизился, но доля инфляционной составляющей в увеличении ВВП в номинальном измерении остается преобладающей. В 2003 г. при росте реального ВВП к 1998 г. на 38,2% его объем в текущих ценах увеличился более чем в 5 раз; доля прироста физического объема ВВП в увеличении номинальной величины данного показателя в текущих ценах за этот период составила около 9%. В 2002—2003 гг. удельный вес реальной составляющей в приросте ВВП в текущих ценах повысился примерно до 20—25%, или по крайней мере в 3 раза уступал доле фактора инфляции. Процесс воспроизводства сохраняет, следовательно, преимущественно инфляционный характер. В Послании Президента РФ Федеральному Собранию в 2004 г. задача удвоения объема ВВП за десять лет дополнена поручением Правительству добиться снижения к 2008 г. уровня инфляции до 3%; при достижении 6% годового прироста ВВП в реальном выражении, что означало бы снижение доли инфляционной компоненты прироста примерно до одной трети.

Таблица 19.3 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 (—42,5%). Сокращение численности работающих обусловило в этот период более половины (56%) общего уменьшения ВВП.

В 1999—2003 гг. численность работников увеличилась на 2,2%, тогда как производительность труда повысилась на 35,2%. В этот период повышение производительности труда обеспечивало около 90% общего прироста реального ВВП. Рост производительности труда отражает также улучшение других показателей эффективности.

Объем основных фондов изменился меньше, чем численность работающих и экономически активного населения.

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 лишь ненамного опережал увеличение количества работающих. При такой динамике факторов труда и капитала уровень фондоотдачи определялся в основном динамикой ВВП, а также уровнем использования производственных мощностей имевшихся основных фондов. В 1998 г. фондоотдача сократилась по отношению к 1990 г. на 43,3%, или гораздо сильнее, чем снизилась производительность труда. В 2003 г. фондоотдача возросла к 1998 г. почти на треть.

Приведенные в табл. 19.3 показатели материалоемкости измерены в текущих ценах. В 1990 г. доля промежуточного потребления в валовом выпуске экономики составляла 50,2%, валовой добавленной стоимости — 49,8, а их соотношение — 1,01%. В 1992 г. вследствие сокращения объема производства, увеличения в связи с этим постоянных расходов и инфляционного роста издержек данное соотношение повысилось до 1,09%. В 1995 г. на промежуточное потребление приходилось 49,0% выпуска и валовую добавленную стоимость 51,0% его объема, а их соотношение снизилось до 0,85%, в 2003 г. оно составило 0,95%. Поскольку рассматриваемое соотношение выражено в ценах соответствующих лет, то оно, в отличие от показателей динамики производительности труда и фондоотдачи, отражает наряду с изменением уровня удельных материальных затрат на рубль выпуска также различия в динамике цен на продукцию, которая входит в состав промежуточного потребления и является товарным эквивалентом валовой добавленной стоимости (конечного продукта экономики).

Хотя динамика показателей эффективности производства в последние годы выглядит более благоприятно, чем до 1998 г., дореформенный ее уровень, признаваемый как низкий и недостаточный, еще далеко 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 еще менее эффективной, чем в советский период.

Причина попятного движения заключается в утрате тех возможностей ее роста, которые имелись в плановой системе, и низкой (по большому счету) эффективности сложившихся рыночных механизмов, формирование которых не завершено.

Руководители и теоретики рыночных реформ склонны объяснять низкую эффективность производства в переходный период наследием прошлого. Так, Е. Ясин, бывший в течение ряда лет министром экономики, считает, что до 80% общего снижения российского ВВП обусловлено необходимостью структурной перестройки экономики — сокращения выпуска военной техники и товаров, на которые отсутствует

спрос; на сами механизмы рынка он относит не более одной пятой части кризисного спада экономики. Сделанные им оценки исходят из удельного веса расходов на оборону в СССР в 1990 г. на уровне 40% ВВП. Происхождение этой цифры не объясняется. Она взята, по-видимому, из оценок советского военного потенциала в долларах, подготовленных в 80-е гг. ЦРУ США. По данным Госкомстата СССР, доля расходов на оборону, включая те их составляющие, которые ранее отражались в расходах на народное хозяйство, научно-исследовательские и проектно-конструкторские расходы, в 1990 г. составляла 12% ВВП. Столь значительное в течение длительного времени отвлечение ресурсов способно подорвать устойчивость экономики любой развитой страны.

При оценке экономических последствий рыночных реформ следует исходить из структуры экономики и цен самой страны. В этом случае влияние сокращения расходов на оборону на снижение ВВП уменьшится более чем в 3 раза (40 : 12), и на первое место в составе причин его сокращения выйдут причины, относящиеся к самим реформам — их концепции, курсу и методам проведения.

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, инвестиционного, мировой торговли. 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 обвал и сокращение 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 называемо-

го 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.

Вопрос об изменении конечного спроса содержит два аспекта — изменение его реального объема, учитывающее снижение покупательной способности конечных доходов вследствие инфляции, и изменение 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 рыночных ценах. В приводимых далее таблицах конечный спрос представлен показателями расходов на конечное потребление, инвестиции и экспорт в реальном выражении.

Таблица 194 **Изменение расходов на конечное потребление, инвестиции и экспорт, приросты, % 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	6,2	7,9		3,0
Приросты, %				
1993-1998 гг	-29,2		-62,5	67,3
1999-2003 гг	38,2	34,0	61,0	36,8

В табл. 19.4 приведена динамика главных элементов используемого ВВП. В 2003 г. удельный вес в ВВП расходов домашних хозяйств населения составлял 49,6% (всех расходов экономики на конечное потребление 67,7%), инвестиций в основной капитал 18,4% (всех инвестиций, включая прирост запасов материальных оборотных средств 20,8%), чистого экспорта 11,5% (в текущих ценах).

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 объема чистого экспорта. Расширение экспорта поддерживало сырьевые и добывающие отрасли промышленности, где объем производства сократился меньше среднего по промышленности. Более противоречиво влиял на экономику рост импорта: с одной стороны, его расширение способствовало пополнению рынка товарами, которые не производились в стране, часто были дешевле и лучше по качеству; с другой стороны, конкуренция 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 стал расширяться уже со следующего 1999 г.; рост потребительских расходов домашнего хозяйства возобновился в 2000 г. В 2003 г. расходы домашних хозяйств населения увеличились к 1998 г. на 34,0%, инвестиции в основной капитал — на 61,0%. Но наиболее значительно в 1998—1999 гг. возрос чистый экспорт, что связано как с увеличением физического объема товарных поставок на внешние рынки, так и уменьшением объема импорта. С 2000 г. рост экспорта замедлился, тогда как объемы импорта вновь стали увеличиваться; в результате происходит сокращение положительного сальдо внешнеторгового оборота.

Изменение структуры конечного спроса в текущих ценах. Структура конечного спроса характеризуется показателями использования ВВП в ценах соответствующих лет (табл. 19.5).

Наиболее значительное 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% пункта. В обстановке экономического кризиса конечный спрос все ощутимее смещался на рынок потребительских товаров, оплачиваемых доходами домашнего хозяйства населения. В 1998 г. доля расходов на конечное потребление, осуществляемых домашними хозяйствами, увеличилась к 1992 г. на 23,1% пункта.

Таблица 19.5. Структура использования валового внутреннего продукта, в рыночных ценах, % 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
1991	62,6	41,4	37,1	23,8	0,3
1992	49,9	33,7	35,7	24,7	14,4
1993	64,2	40,9	27,8	21,0	8,0
1994	69,8	44,1	25,8	22,0	4,6
1995	71,2	50,3	25,4	21,0	3,4
1996	71,4	49,3	25,3	21,2	3,5
1997	75,7	52,6	22,1	18,4	2,2
1998	77,8	56,8	15,4	16,5	6,8
1999	68,0	52,2	15,0	14,5	17,0
2000	61,3	45,2	8,6	16,9	20,1
2001	65,1	47,7	21,9	18,8	12,6
2002	68,1	43,8	20,3	18,0	10,7
2003	67,7	49,6	20,8	18,4	11,5
Изменение за период, %					
1993-1998	27,9	23,1	-20,3	-8,2	-7,6
1999-2003	-10,1	-7,2	5,4	1,9	4,7

Перед либерализацией экономики и в первые ее годы в составе конечного спроса резко увеличилась доля инвестиционных расходов (их физический объем, как отмечалось, сокращался). Это объясняется началом приватизации, обострением товарного дефицита (показательно в этом отношении увеличение расходов на приобретение товарных запасов в материальных оборотных средствах) и скачком инфляции. С 1993 г. удельный вес в конечном спросе рынка инвестиционных товаров снижался — в 1998 г. на 20,3% пункта 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 пре-

вышла 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% пункта меньше, чем в 1992 г.

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 увеличился 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 большей части населения также возрастал, но его доля в общей сумме конечных расходов экономики сокращалась. Удельный вес расходов на конечное потребление в ВВП в 2003 г. сократился к 1998 г. на 10,1% пунктов, в основном за счет снижения доли расходов домашних хозяйств населения.

19.4. Деформации процесса воспроизводства

Изложенные выше изменения объема и структуры конечного спроса (как причины углубления кризиса российской экономики в начале либерализации, затягивания сроков выхода из кризиса и мало кем предсказанного перехода начиная с 1999 г. к сравнительно быстрому восстановлению) обусловлены деформациями механизма воспроизводства в ходе первоначального накопления капитала.

Деформации процесса воспроизводства выразились в следующем:

- углублении экономического кризиса и затягивании на многие годы процесса восстановления экономики;
- несбалансированности факторов и пропорций воспроизводства, усилении инфляции и сохранении ее высокого уровня;
- затянувшейся структурной перестройке экономики;
- ослаблении социальной направленности экономики при усилении социальной дифференциации общества, разрыва между богатством и нищетой.

Сложившуюся к середине 1990-х гг. хозяйственную систему называют «квазирынком», некой мутацией известных из теории и практики

форм капитализма в странах Запада (А. Д. Некипелов). На серьезное отличие возникшего в России капитализма от его классической теоретической модели тогда же обратили внимание видные экономисты Запада.

Отмеченные деформации воспроизводства не случайны и являются прямым следствием открытого реформами процесса *«первоначального накопления капитала»*.

Это понятие введено в политическую экономию К. Марксом, который анализировал данный процесс главным образом на примере развития капитализма в Англии. Исторически первоначальное накопление предшествовало накоплению капитала на основе расширенного воспроизводства и увеличения прибавочного продукта путем перехода к использованию преимущественно методов создания относительной прибавочной стоимости. К последним относится использование научно-технических достижений, совершенствование технической базы и технологии производства, применение более эффективных форм организации и управления и др.

Первоначальное накопление капитала не ограничивается концентрацией крупных денежных средств и средств производства у основателей и собственников предприятий и банков. Оно охватывает также создание экономического механизма, позволяющего владельцам капитала приобретать и использовать другие первичные факторы производства, прежде всего рабочую силу и землю как главный в добуржуазных обществах объект собственности. В ходе первоначального накопления складывалась система наемного труда — работник освобождался от личной крепостной зависимости, но часто терял землю, на которой прежде работал, и нанимался к собственнику средств производства; одновременно в товар (предмет купли-продажи) превращалась земля, принадлежавшая ранее феодалам и государству.

Первоначальное накопление капитала вносило коренные изменения в структуру экономических, производственных отношений — означало переход к новой их системе. Первоначальное накопление представляет, следовательно, сочетание концентрации денежного капитала и средств производства у новых их собственников с процессом утверждения новых производственных отношений.

В иных формах первоначальное накопление было осуществлено затем в социалистических странах — после революции в России в 1917 г. и после Второй мировой войны, когда на путь строительства социализма стали страны Центральной и Восточной Европы, КНР, Вьетнам, Куба. Социалистические государства дали пример первоначального социалистического накопления путем обобществления (национализации) образовавшегося в ходе развития капитализма частного

капитала — денежного, финансовых активов предприятий и банков, принадлежащего им имущества.

Обобществление средств производства и финансовых активов, находившихся в собственности мелких товаропроизводителей, осуществлялось посредством кооперирования индивидуальных крестьянских хозяйств и ремесленников. В результате национализации и кооперирования также сложилась новая социально-экономическая система, которую принято называть *социалистической плановой экономикой*.

Сходные по содержанию процессы присущи первоначальному накоплению капитала в условиях преобразования социалистической экономики в рыночную. Здесь вновь происходили как переход объектов, принадлежавших до этого государству и коллективным собственникам, в частную собственность (владение, распоряжение, пользование), так и концентрация денежного и финансового капитала у новых собственников.

Общей чертой всех известных к настоящему времени форм первоначального накопления капитала — буржуазного, социалистического и капиталистического во второй его реставрационной модификации — является преобладание при их проведении процессов перераспределения собственности и доходов. Каждый раз оно осуществлялось путем передела ранее созданного экономического потенциала при ведущей роли государственной власти и широком применении принудительных мер.

Объекты и лица, которые охватывались таким перераспределением, изменялись; неодинаковой была и степень «государственного насилия», зависевшая от исторических условий и политической обстановки. Но демократические процедуры при перераспределении собственности, как правило, отсутствовали или оставались ограниченными.

Еще одно обстоятельство, присущее, по существу, всем формам первоначального накопления, заключается в том, что оно часто проходило в обстановке кризиса существовавших социально-экономических систем и вело первые годы к его усилению. Преодоление сопровождавших первоначальное накопление кризисных явлений требовало определенного времени и больших усилий народа и власти, в ряде стран весьма продолжительных и трудных.

Механизм первоначального накопления в российских условиях состоял прежде всего в форсированной приватизации общественной собственности в сочетании с курсом правительства на максимальное свертывание государственного регулирования экономики. Однако для частного предпринимателя приоритетным всегда был и остается мотив обогащения и юридических гарантий прав собственности. Поэтому результаты рыночного реформирования экономики совершенно не

соответствовали решению стратегических антикризисных задач, отражающих интересы всего общества, либо подавляющей его части. Поскольку приватизация позволяла обогащаться во многом независимо от усилий по росту эффективности производства, то макроэкономические итоги первой половины 1990-х гг. выглядят абсолютно закономерно.

Вся вторая половина 1990-х гг. фактически ушла на то, чтобы приостановить вызванное приватизацией углубление экономического кризиса и более или менее стабилизировать экономику. Вопросы развития на макроуровне стали в той или иной мере решаться правительством и частным капиталом не раньше 2000 г. До этого они оставались в области намерений и общих деклараций.

К внутренним источникам прежде всего относятся *денежные средства*, имевшиеся у населения в советский период, — вклады в Сберегательный и другие банки, а также денежная наличность на руках у населения. Размер денежных сбережений населения к концу 1980-х гг. заметно увеличился. Отношение суммы организованных сбережений (вкладов в Сберегательный банк) к национальному доходу по концепции баланса народного хозяйства увеличилось с 38,2% в 1985 г. до 54,4% в 1990 г.; значительная часть этих сбережений представляла неудовлетворенный спрос из-за дефицита товаров и услуг. В 1990-е гг. сбережения населения, как организованные, так и неорганизованные (в форме денежной наличности) были почти полностью съедены инфляцией. Сохранилась только та их часть, которая была «пущена в дело» — в предпринимательскую деятельность, легализованную в конце 1980-х годов.

Далее — это *теневой капитал*, образовавшийся в советский период. Его масштабы в конце перестройки также существенно возросли. По данным Госкомстата СССР, в 1990 г. доходы теневой экономики составляли около 100 млрд руб., или примерно 5% к объему ВВП Советского Союза. Наиболее крупными их статьями были: 1) незаконные доходы работников сферы услуг (обман покупателей, заказчиков, взятки, чаевые и подношения) — примерно четверть общей их суммы; 2) доходы от производства и продажи самогона — 35%; 3) доходы от перепродажи непродовольственных товаров (стройматериалов, легковых автомобилей и запасных частей к ним, похищенного бензина) по спекулятивным ценам — 23%.

В ходе либерализации и приватизации возможности получения теневых доходов еще более увеличились. Несмотря на юридическую легализацию большей части прежней теневой экономики, многие из занимавшихся ею предприятий, организаций и физических лиц предпочли остаться в теневой сфере.

Теневые доходы и капиталы наряду с рублями стали размещаться в более устойчивой иностранной валюте, в первую очередь в американских долларах. Эти средства использовались владельцами для учреждения новых предприятий и организаций, участия в приватизации государственных предприятий, приобретения акций и проч.

По мере либерализации экономики все большую роль в приобретении приватизированных предприятий приобретал капитал, образовавшийся в период реформ. Многие предприниматели, несмотря на экономический кризис и трудности перехода к рынку, смогли наладить нормальную работу приватизированных и вновь созданных частных предприятий. Успешно работающие предприятия возникли во всех отраслях, включая сильно пострадавшие от экономического кризиса; они имеются во всех районах страны. Рост числа эффективно работающих предприятий и организаций во многом предопределил восстановление экономики после кризиса 1998 г. Но в преимущественном положении в процессе приватизации оказались все же торговля, посредническая и банковская деятельность.

Наиболее крупные капиталы сложились в отраслях топливно-энергетического комплекса, металлургии и химической промышленности, продукция которых в больших объемах экспортировалась, что обеспечивало устойчивое поступление долларовой выручки. Главной предпосылкой образования крупного капитала в добывающих отраслях промышленности явилась приватизация месторождений полезных ископаемых и получение от государства лицензий на их разработку, позволившая естественным монополиям присваивать рентные доходы. В 2002 г. в России имелось 17 миллиардных состояний в долларах, все они принадлежали лицам, владевшим компаниями и фирмами сырьевых отраслей.

К внешним источникам^м приватизации правомерно отнести все каналы и механизмы, способствовавшие ускоренному формированию частных капиталов сверх тех наличных финансовых средств, которые имелись на тот или иной момент в распоряжении юридических и физических лиц либо сокращали финансовые затраты частного сектора на приобретение приватизируемых государственных предприятий и организаций. Внешним источникам приватизации принадлежало решающее значение, именно они придали первоначальному накоплению отмеченные выше масштабы и структуру. Внешние источники приватизации во многих случаях доминировали на микро- и преобладали на макроуровне.

В составе внешних источников нужно назвать: продажу или передачу государственных предприятий новым владельцам бесплатно (механизм ваучеров), на льготных условиях либо существенно ниже их

реальной стоимости; поощрение мерами экономической политики частного присвоения прибавочного продукта общества; выбор инфляционного способа проведения реформ; их ориентацию на ускоренное накопление капитала; перенос социальных издержек реформирования на лиц наемного труда и пенсионеров и др. Остановимся на этих источниках первоначального накопления капитала детальнее.

Продажа объектов ниже стоимости. Рыночная цена приватизированных предприятий, как правило, была неизвестна; объективно она могла быть установлена в процессе торгов (конкурсов), которые при законодательно утвержденным срокам приватизации в большинстве случаев не проводились. Известна была лишь балансовая стоимость объектов, весьма ориентировочно пересчитанная в действующие на момент приватизации цены по индексам отпускных цен промышленности и стоимости строительства. Так, поступление денежных средств от приватизации по отношению к начальной цене приватизированных предприятий промышленности за 1993—1998 гг. составило, по нашей оценке, одну треть цены приватизируемого имущества, в 1999—2001 гг. — около 30%. Кроме того, в 1993—1994 гг. от приватизации промышленных предприятий поступило 35,7 млн ваучеров, реализующих для населения механизм бесплатной приватизации. В последующие годы механизм приватизации дополнился инвестиционными конкурсами, результаты которых подтвердили широкое распространение практики продажи государственных предприятий по явно заниженным ценам, составлявшим нередко менее 10% их реальной рыночной стоимости.

Поощрение государством частного присвоения прибавочного продукта общества. Оно осуществлялось путем снижения общего уровня налогообложения экономики и сокращения масштабов перераспределения доходов через систему государственных финансов. Оценка влияния этого фактора на накопление капитала может быть сделана сопоставлением долей прибавочного продукта, поступивших в государственный бюджет до реформы и в настоящее время. Снижение в ходе приватизации и реформирования налоговой системы удельного веса прибавочного продукта (чистого дохода общества), изымаемого в государственный бюджет через налоги и иные платежи предприятий и организаций, по сравнению с дореформенным периодом составило, по расчетам автора, около 20% ВВП. Соответственно увеличилась доля прибавочного продукта, оставляемого в распоряжении приватизированных государственных и вновь созданных частных предприятий и организаций. Наиболее интенсивно приватизация прибавочного продукта общества происходила именно в начале реформ на этапе форсирования либерализации экономики.

Снижение реальных доходов и покупательной способности лиц, работающих по найму, особенно занятых в бюджетной сфере.

Это преобладающая часть населения страны, на которую распространились экономические и социальные издержки приватизации и рыночных реформ в целом. Первым по значимости рычагом снижения реальных доходов и уровня потребления населения была инфляция. Рост потребительских цен до конца 1990-х гг. опережал увеличение номинальных доходов. Повышение реальных доходов (более быстрое по отношению к росту цен увеличение номинальных доходов) возобновилось с 2000 г.

Наступление капитала на жизненный уровень населения осуществлялось практически по всем направлениям путем:

- формирования рынка труда с механизмами безработицы (13,2% численности экономически активного населения в 1998 г. и 7,9% в 2003 г.), а также широкого привлечения более дешевого труда мигрантов. По данным переписи населения, в 2002 г. зарегистрировано 5,6 млн иммигрантов, примерно такой же является численность незарегистрированных лиц. Мигранты составляют растущую часть общего количества работающего населения;

- снижения реальной заработной платы работающих. Реальная заработная плата рабочих и служащих в 2002 г. в лучшем случае едва достигла половины уровня 1991 г., который, в свою очередь, был ниже, чем в 1990 г. (в 1999 г. она составляла к 1991 г. менее 30%). Это средние цифры изменения размеров оплаты труда, включая и ту группу работающих, реальные доходы которых в ходе реформ увеличились, а также занятых в отраслях бюджетной сферы (доходы этой группы населения сократились в еще больших размерах);

- демонтажа общественных фондов потребления, коммерциализации сферы услуг, в первую очередь народного образования и здравоохранения, сокращения бюджетного финансирования социальных программ, снижения уровня государственных гарантий лицам наемного труда — размеров пенсий, прожиточного минимума, ухудшения условий пенсионного обеспечения.

Сокращение расходов на заработную плату и другие формы оплаты наемного труда (относительное — по отношению к общей сумме расходов частных предприятий и абсолютное — к реальному уровню оплаты труда по отношению к предшествующему периоду) увеличивало прибыль частных предприятий, а тем самым и накопление частного капитала.

Отдельно нужно остановиться на таких внешних источниках накопления частного капитала, как инфляция и несоблюдение законодательства.

Инфляция реально не увеличивает капитал и богатство общества; соответственно ее уровню возрастает лишь их номинальная оценка. Влияние инфляции на накопление частного капитала противоречиво. С одной стороны, она несомненно является одним из инструментов частнокапиталистического накопления через снижение реальной заработной платы наемных работников и связанное с ним увеличение прибыли, о чем говорилось выше. С другой стороны, при инфляции происходит перераспределение прибыли и капитала между отдельными предприятиями и отраслями, когда одни из них теряют часть текущих доходов и активов (если **рост** цен приобретаемых ими ресурсов отстает от повышения цен реализуемых товаров и услуг), а другие получают дополнительные инфляционные доходы (если цены реализации опережают в росте цены закупаемых товаров и услуг).

Инфляция представляет внешний источник накопления капитала в монополизированных отраслях, а также в отраслях, которые могут через цены переносить свои растущие издержки на конечных потребителей (домашние хозяйства населения, учреждения бюджетной сферы, расходы на инвестиции), и тормоз накопления в формирующемся конкурентном рыночном секторе. Выгоды и издержки инфляции между отдельными хозяйствующими субъектами распределяются неравномерно, а их соотношение изменяется также во времени.

Крупным источником накопления капитала являлись и остаются экономические преступления, относящиеся к массовым нарушениям хозяйственного законодательства. При том, что законы о приватизации были весьма благоприятны для формирования класса новых собственников, они оставляли открытыми большие каналы обогащения путем несоблюдения содержащихся в них правовых норм.

По данным социологических опросов 2003 г., результаты приватизации считали негативными и несправедливыми от 70 до 90% населения, поскольку она была осуществлена лишь в интересах буржуазии и перенесла издержки реформ на остальное население страны. Форсированный способ проведения приватизации явился главной причиной углубления экономического кризиса и дал мощный импульс росту коррупции и криминализации общества.

Рассмотренные черты первоначального накопления капитала определяют готовность различных его групп к обеспечению расширенного воспроизводства и способность устранить отмеченные выше деформации.

До сих пор о российском частном капитале говорилось преимущественно как о некоей целостности, вытекающей из частной собственности на ресурсы. Но помимо этого отечественный капитал характеризуется особенностями отдельных его групп в отношении сфер деятельности,

источников происхождения, методов формирования и предпочтения к тому или иному типу хозяйственной политики.

В составе отечественного капитала правомерно выделить следующие **главные группы**, существенно отличающиеся положением, оценкой текущих и долговременных интересов, подходами к решению собственных и общегосударственных задач дальнейшего развития экономики, отношением к проводимой правительством социально-экономической политике.

- Крупный монополистический капитал, наиболее ярко представленный небольшой по числу, но весьма влиятельной группой олигархов. Этот капитал сложился в первую очередь в добывающих отраслях промышленности и банковской сфере, оказал весьма ощутимое, во многих случаях определяющее влияние на ход реформ; его интересы наиболее широко представлены в системе законодательной и исполнительной ветвей власти на всех ее уровнях и в деятельности сложившихся рыночных структур. Данной группе капитала принадлежала ведущая роль в первоначальном накоплении; эта роль сохраняется за ней и в обеспечении расширенного воспроизводства в экономике на этапе ее послекризисного восстановления.

Удельный вес топливной промышленности в общем объеме промышленного производства в 2002 г. увеличился до 16,4%; уровень производства в отрасли составил 79% к 1990 г., тогда как по всей промышленности — 62%. В 2001 г. отрасль дала 42,8% прибыли всей промышленности, что в 2,6 раза выше ее доли в общем объеме промышленного производства.

В нефтедобывающей промышленности уровень производства в 2002 г. был ниже, чем в 1990 г., на 1,5%, в нефтепереработке — на 31, в газовой промышленности — на 8 и угольной на 23%; рост производства топлива отмечается с 1999 г., до этого происходило его сокращение.

Иной повышательный характер имела динамика прибыли — ее суммы на протяжении 90-х гг. непрерывно росли, что объясняется главным образом повышением цен на топливо. Процесс накопления капитала отражал, следовательно, прежде всего влияние монополистического ценообразования на энергоресурсы в условиях общей либерализации рынка.

Сходная ситуация имела место в цветной металлургии.

Топливная промышленность и цветная металлургия получили в 2002 г. более половины (54,4%) общей суммы прибыли промышленности. Уплачиваемые ими налоги являлись важнейшим источником формирования доходов государственного бюджета и укрепления ослабшей при разворачивании реформ его доходной базы, устранения с 2000 г. бюджетного дефицита.

Ускоренному накоплению капитала в добывающих и сырьевых отраслях способствовали два обстоятельства — присвоение частным монополистическим капиталом дифференциальной ренты и увеличение в объеме добычи топлива и цветных металлов удельного веса экспорта, что дало ему крупные и растущие поступления валютных (долларовых) доходов.

Приватизация месторождений полезных ископаемых передала в собственность или пользование добывающих предприятий принадлежавшие ранее государству наиболее производительные и эффективные их месторождения вместе с транспортной инфраструктурой (системой трубопроводов). Рентные доходы, поступавшие прежде в государственный бюджет, после приватизации присваиваются главным образом частными акционерными компаниями и фирмами. Приватизация прибавочного продукта в форме ренты стала основным источником личных миллиардных долларовых состояний.

Показательно, что ни одного из таких состояний в обрабатывающих отраслях промышленности, где рынок развивался в более конкурентной среде, не сложилось.

Экспорт минеральных ресурсов в страны вне СНГ в 2002 г. по сравнению с 1995 г. удвоился и достиг 51,3 млрд долл., на него приходилось 56,9% общей стоимости российских экспортных поставок в эти страны. Удельный вес экспорта в добыче в 2002 г. составил по нефти 47% и газу — 31%. В 1990 г. из СССР вывозилось 19% нефти и 13% газа.

К монополизированному частному сектору российской промышленности относятся также электроэнергетика, газовая промышленность и железнодорожный транспорт. Однако в этих отраслях сильнее государственное регулирование производства и реализации продукции; с середины 90-х гг. ужесточен государственный контроль за повышением цен и тарифов. Поэтому возможности получения монопольных доходов здесь более ограничены. В 2001 г. рентабельность продукции в электроэнергетике (15,7%) была близка к средней по экономике, тогда как в нефтедобывающей промышленности превышала ее в 2,5 раза (35,9%), в газовой промышленности — в 1,2 раза (17,4%) и в цветной металлургии — в 2,4 раза (34,4%).

• Капитал в немонополизированных отраслях и сферах, деятельность которого в той или иной степени приближается к конкурентным условиям. Ряд частных фирм этой сферы освоился с обстановкой рыночной конкуренции, увеличивает свои обороты, стабилизировал финансовое положение и улучшает финансовые показатели. Но в целом эта группа частного капитала слабее, чем в монополизированных отраслях. Если взять обрабатывающую промышленность, то в ней нет частных компаний, сопоставимых по мощи, величине активов, объемам производства и прибыльности с естественными монополиями.

Экономические показатели немонополизированных отраслей неблагоприятны и неустойчивы. Это подтверждается высокой долей убыточных предприятий, сосредоточенных прежде всего в данной сфере, и большими размерами задолженности, в первую очередь просроченной. Удельный вес убыточных предприятий в общем количестве зарегистрированных предприятий и организаций составлял более одной трети в 1995 г. и повысился до 53,2% в кризисном 1998 г.; в 2003 г. убыточными оставались 41,3% предприятий.

Приватизация пока не привела к созданию широкой сети конкурентоспособных малых предприятий, формирование которой было объявлено одним из приоритетных направлений политики либерализации экономики. С середины 90-х гг. расширение малого бизнеса фактически застопорилось: общее количество малых предприятий в конце 2002 г. составляло 882,3 тыс. против 836,9 тыс. в конце 1995 г. Численность работников, занятых на малых предприятиях, в 2002 г. увеличилась к 1993 г. всего на 24%. Удельный вес занятых в малом бизнесе к настоящему времени составляет около 13% общей численности работающих. Доля малых предприятий в создании ВВП в 2002 г. увеличилась до 20%, до этого она не превышала 12%. Эти цифры в 2–3 раза ниже доли малого бизнеса в странах Запада. Многие малые предприятия при сложившихся налоговой нагрузке и системе административного контроля не могут существовать без ухода в теневую экономику, которая по-прежнему остается одним из крупных каналов накопления частного капитала.

- Теневой и криминальный капитал. В теневой сфере осуществляют деятельность, помимо малого бизнеса, также средние и даже крупные предприятия и организации. Преобладающим мотивом в данном случае является получение большего размера прибыли в первую очередь путем уклонения от уплаты налогов.

В процессе либерализации экономики ее теневая и криминальная составляющие существенно расширились и институционализировались в том смысле, что превратились в значимые по своим масштабам сферы образования и применения капитала. По разным оценкам, в настоящее время теневая экономика составляет не менее половины так называемого неформального сектора (включает также хозяйствующие субъекты, которые ведут экономическую деятельность без обязательной ее юридической регистрации). В неформальном секторе производится не менее 25% ВВП России.

Важным признаком российского частного капитала является его сращивание с различными звеньями власти. Такое сращивание имеет место во всех названных выше группах капитала и на всех уровнях власти. Интересы каждой из сторон, несмотря на их противоречивость,

нередко смыкаются. Частный капитал при этом может лоббировать свои интересы, делаясь частью получаемой прибыли с коррумпированным чиновничеством; тем самым чиновничество приобщается к процессу накопления капитала, пополняя ряды новых собственников.

Российский частный капитал в настоящее время выглядит неоднородным по составу, а его экономическое положение остается довольно противоречивым. Наряду с крупным капиталом, сложившимся прежде всего в добывающих отраслях и банковской сфере, в экономике широко представлен неокрепший капитал в отраслях (соответственно в регионах), которые отстали с послекризисным восстановлением. Для многих фирм и собственников актуальной задачей остается легализация накопленных активов и состояний. Теперь накопление капитала в масштабах всей экономики опирается преимущественно на базу расширенного воспроизводства. Вместе с тем в ряде сфер (отраслей) экономики все еще довольно широко используются многие инструменты первоначального накопления, в обществе имеются силы и группы, заинтересованные в сохранении этих инструментов.

Выводы

1. С развитием экономики объективно возрастает роль факторов, рассматриваемых политической экономией в качестве вторичных, и снижается значение традиционных первичных факторов — увеличения труда, капитала и применяемых природных ресурсов в их количественном (физическом) измерении. Решение проблемы повышения эффективности всех используемых в экономической деятельности первичных факторов производства является одной из главных задач реформирования российской экономики.

2. Состав факторов и их соотношение определяются наряду с развитием материально-технической базы производства экономической системой, характером сложившихся в национальной экономике производственных отношений. Рыночные реформы в российской экономике переходного периода направлены на активизацию факторов ее роста, создаваемых достижениями современной науки и техники, в том числе и в области управления производством.

3. Динамика российской экономики в период рыночных реформ распадается на два периода: до 1998 г., на протяжении которого происходило усиление экономического кризиса, многие причины которого сложились еще в советский период, и после 1998 г., когда развернулись процессы послекризисного восстановления экономики. Второй период еще не завершен.

По мере приближения к дореформенному уровню развития восстановительный этап будет перерастать в третий, сущность которого заключается в обеспечении дальнейшего развития экономики на основе завершения формирования рыночных механизмов. В течение этого периода должна быть также завершена перестройка всего процесса общественного воспроизводства.

Каждый из **этих** трех периодов характеризуется своим типом воспроизводства, и в частности, неодинаковым соотношением определяющих эту динамику факторов, различными направлениями изменения пропорций.

4. Углубление экономического кризиса и смена его послекризисным восстановлением обусловлены разнонаправленной динамикой конечного спроса — **его** сокращением на первом этапе и расширением на втором. Одновременно изменялась структура конечного спроса, пропорции потребления, инвестиций и экспорта.

5. Разнонаправленная динамика основных элементов конечного спроса отражает, в свою очередь, особенности первоначального накопления капитала в России. Инициатива и решающая роль в проведении этого накопления принадлежала государству. Новая власть, выражающая интересы буржуазии, конвертировала ее интересы в собственность, реализовала их экономически путем частного присвоения государственных предприятий через форсированную приватизацию.

Механизм первоначального накопления капитала в России заключался в перераспределении собственности и доходов путем приватизации и либерализации экономики, инфляции, снижения реальных доходов и покупательной способности преобладающей части населения, использования обстановки экономического кризиса для сколачивания крупных частных состояний.

6. К настоящему времени задачи первоначального накопления капитала лучше решены крупным монополистическим капиталом и хуже средним и малым бизнесом.

Термины и понятия

Макроэкономические показатели

Выпуск

Внутренний продукт

Национальный доход

Темпы воспроизводства

Простое воспроизводство

Суженное воспроизводство

Расширенное воспроизводство

Вопросы для самопроверки

1. Понятие факторов первичных и вторичных, их развитие и социально-экономическая определенность.

2. Особенности соотношения факторов развития российской экономики на этапе ее рыночной трансформации.

3. Два этапа динамики российской экономики в период реформ — кризисный и восстановительный, и их основные признаки.

4. В чем заключается переход от восстановительного этапа к развитию экономики?
5. Влияние первоначального накопления капитала на динамику и структуру конечного спроса.
6. Особенности первоначального накопления капитала в России. Соотношение внутренних и внешних источников накопления капитала на различных этапах реформ.
7. Деформация механизмов первоначального накопления капитала при либерализации экономики и направления ее устранения.

Глава 20

ПРОПОРЦИИ ЭКОНОМИКИ

Пропорции воспроизводства включают три основных их типа:

- пропорции между первичными материальными факторами развития экономики — трудовыми ресурсами, средствами производства, в первую очередь орудиями и средствами труда, 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 доходов, или стоимостной аспект воспроизводства.

Названные типы пропорций взаимосвязаны, но непосредственные причины их изменения отличаются; по-разному проявляется влияние на них некоторых общих причин изменений, в том числе развития науки и техники, типа экономических реформ, состава общественных потребностей и выбора приоритетных целей экономической политики.

20.1. Пропорции первичных факторов

Пропорции между первичными факторами развития российской экономики в ходе реформ 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 в ходе реформ. Условия воспроизводства труда, капитала и природных ресурсов в обстановке рыночной трансформации экономики на кризисном и восстановительном этапе складывались неодинаково. Одновременно усиливалась 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 гра-

ницах в плановой экономике. С началом рыночных реформ в этой области были сняты имевшиеся ранее юридические ограничения, в полном объеме восстановлена система наемного труда, когда рабочая сила является товаром, и стал формироваться рынок труда. Однако экономические условия этого рынка во многом остались нерыночными. Свобода найма по-прежнему ограничивается наличием высокооплачиваемых рабочих мест, низким на большом числе предприятий уровнем оплаты труда, который не позволяет работнику обустраиваться в новых для него районах 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 дело с природными ресурсами и землей, капитализация которых сделала лишь первые шаги и не может быть осуществлена в масштабах, присущих основному капиталу.

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 и 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 в 1990-е гг. характеризуется тремя **основными** тенденциями.

В о-п е р в ы х, снизилось использование ранее созданного потенциала этих факторов, доля в нем применяемых ресурсов.

Со стороны *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 2003 г. оно возросло к 1998 г. на 2,2%. Дореформенный уровень занятости к настоящему времени не восстановлен. В советский период безработица как значимое экономическое и социальное явление отсутствовала. В 1992 г. удельный вес безработных в общей численности экономически активного населения составил 5,2%, в 1998 г. возрос до 13,2% и в 2002 г. равнялся 7,9%.

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 2002 г. — примерно на 80%.

В *сельском хозяйстве* посевные площади в 2002 г. сократились к 1990 г. на 47 млн га, или на более чем на одну треть, поголовье крупного рогатого скота уменьшилось к тому же периоду на 31,5 млн голов, или на 54,3%.

В *горнодобывающих отраслях* происходила 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.

В *о-в т о р ы х*, ухудшилось в ряде отношений качество ресурсов.

Качественный состав рабочей силы ухудшился из-за выезда большого количества наиболее квалифицированных работников из страны и приезда 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 капитальных вложений, расходов государства на научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы в поисках заработка было вынуждено 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 политики в области развития народного образования. В составе основных фондов увеличились их износ и доля устаревших производственных мощностей. Коэффициент обновления (ввод в дей-

ствии основных фондов в процентах к стоимости основных фондов на конец года) уменьшился с 5,9% в 1990 г. до 3,2% в 1992 г. и 1,1% в 1998 г.; в 2002 г. этот коэффициент составлял 1,9%. Списание устаревших фондов, измеряемое коэффициентом выбытия (ликвидация основных фондов в процентах к общей стоимости основных фондов на начало года) в 1990 г. составляло 1,9% и в 1992 г. уменьшилось до 1,1%; после некоторого увеличения в первой половине 90-х гг. (1995 г. 1,5%) оно в 1998 г. и 2003 г. вернулось к уровню 1992 г.

Основные приросты запасов нефти были получены преимущественно за счет доразведки открытых нефтяных залежей, а также перевода запасов нефти, ранее неоцененных, в разведанные. Ввод новых производственных мощностей сократился в 2—5 раз. Доля низкорентабельных запасов нефти возросла с 36 до 55%.

В-т р е т ь и х, 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 не повысилась). В 2003 г. фондооснащенность труда к 1998 г. выросла менее чем на 2%, так как увеличение объема основных фондов лишь ненамного опережал рост численности работающих. Повышение рассматриваемого соотношения вызывалось, следовательно, 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 выходит за рамки второго этапа реформ. Перелом и значительные позитивные сдвиги в этом направлении могут быть достигнуты лишь на следующем — третьем — этапе реформ, когда будет осуществляться переход к развитию экономики на новой качественной основе.

Основные проблемы этого периода:

- устранение наиболее крупных диспропорций между рабочей силой и количеством наличных рабочих мест путем расширения занятости, обновления основных фондов и реконструкции предприятий;
- качественное совершенствование материально-технической базы всех отраслей, что предполагает не только ускорение роста 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 и особенно повышение эффективности управления научно-технической и инновационной деятельностью;
- создание надежной минерально-сырьевой базы для устойчивого развития промышленности и других отраслей, повышение эффективности использования всех природных ресурсов.

20.2. 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, в частности между добывающей и обрабатывающей промышленностью;
- соотношения крупных отраслей и в их составе 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 потребленных в течение года материальных элементов оборотного капитала — топлива, энергии, сырья и материалов), конечное потребление и инвестиции;
- территориальные пропорции производства и использования продукции.

В данной главе рассматриваются преимущественно макроэкономические пропорции воспроизводства.

Структура создания и использования товаров и услуг характеризует пропорции воспроизводства со стороны его материально-вещест-

венного состава. Эта структура зависит от динамики объемов их выпуска и потребления (см. гл. 17) и изменения цен. В российской экономике 1990-х гг., как отмечалось выше, на формирование пропорций производства и использования продукции было особенно велико влияние инфляции.

Изменение в процессе реформ пропорций производства видно из отраслевой структуры выпуска товаров и услуг (табл. 20.1).

Таблица 20.1. Отраслевая структура производства в основных ценах, % к объему выпуска и валовой добавленной стоимости

		1990 г.	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2003 г.
Производство товаров	А	72,0	62,4	55,8	52,1	51,0
	Б	65,1	48,4	45,1	43,8	40,3
В том числе.						
промышленность	А	48,6	48,8	39,3	37,3	37,9
	Б	37,8	33,7	29,0	30,0	27,1
сельское хозяйство	А	13,2	6,8	7,3	6,7	4,9
	Б	16,4	7,0	6,7	5,6	5,2
строительство	А	9,0	5,6	6,5	7,4	7,4
	Б	9,5	6,3	8,5	7,4	7,1
Производство услуг	А	28,0	37,6	44,2	47,9	49,0
	Б	34,9	51,6	54,9	56,2	59,7
Из них:						
рыночные услуги	А	14,4	29,9	31,8	36,0	38,8
	Б	22,1	43,5	41,3	44,5	48,8
транспорт	А	5,6	5,3	8,9	7,7	6,9
	Б	8,8	6,7	10,3	8,9	7,3
торговля	А	3,8	19,3	13,7	14,8	17,0
	Б	5,7	28,9	19,4	20,6	22,2
нерыночные услуги	А	13,6	7,7	12,4	11,8	10,2
	Б	12,8	8,1	13,6	11,7	10,9
здравоохранение*	А	1,8	1,4	2,6	2,4	1,9
	Б	2,4	1,5	2,3	2,1	2,1

Окончание табл. 20.1

		1990 г.	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2003 г.
образование**	А	3,8	2,0	2,7	2,5	2,1
	Б	5,0	2,8	3,5	3,1	2,9
управление***	А	5,4	2,6	4,8	5,8	5,3
	Б	2,8	2,1	4,7	5,5	5,0
Итого		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Примечания:

А — удельный вес в выпуске, Б — удельный вес в валовой добавленной стоимости.

* здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение.

** образование, культура и искусство.

*** управление, включая оборону.

Анализу таблицы целесообразно предпослать пояснения относительно содержания приведенных в ней показателей. Следует отметить различия в содержании и методах определения показателей выпуска товаров и услуг по сферам, а также в отраслях экономики.

Показатели объема производства в отраслях, относящихся к выпуску товаров, включают стоимость промежуточного потребления. Сказанное относится и к рыночным услугам, где доля промежуточного потребления в целом ниже, чем в производстве товаров. Однако методы исчисления показателей продукции в отраслях вследствие технологических особенностей производства и исторических особенностей формирования отраслевой статистики также не совпадают.

В промышленности основным методом исчисления выпуска является заводский метод: продукция отрасли определяется как сумма товарной продукции предприятий; учитывается также изменение товарных запасов готовой продукции у производителей и изменение незавершенного производства.

В сельском хозяйстве выпуск определяется по методу валового оборота, в стоимость продукции включается наряду с товарной продукцией натуральная ее часть, в том числе внутривладельческое потребление в процессе производства (на семена и корма).

В строительстве выпуск представляет стоимость введенных основных фондов и изменения незавершенного производства.

Выпуск транспорта определяется как транспортная наценка — выручка от перевозки грузов и доходы от перевозки пассажиров.

В торговле выпуск исчисляется как торговая наценка — разность объема реализации товаров конечным потребителям и стоимости приобретения товаров у поставщиков (предприятий-производителей или в оптовом звене торговли).

По нерыночным услугам выпуск приравнивается к стоимости затрат по предоставлению этих услуг, т.е. не содержит прибыли. Отмеченные отличия обуславливают также известную несопоставимость показателей валовой добавленной стоимости по трем перечисленным группам отраслей.

Изменение отраслевой структуры производства в российской экономике характеризуется двумя главными тенденциями: снижением удельного веса отраслей, производящих товары, и ростом доли услуг.

В 2003 г. товары составляли 51,0% стоимости валового выпуска экономики, их удельный вес к 1990 г. сократился на 21,0%, хотя после 1998 г. наблюдается некоторое замедление этого снижения. Доля промышленности после 1995 г. значительно сократилась (в 1998 г. 37,7%); в 1990—1992 гг. она составляла около 49% выпуска. В 2003 г. удельный вес промышленности достигал 38,0%. Удельный вес сельского хозяйства в выпуске экономики в 1992 г. сократился к дореформенному периоду в 2 раза и в 2003 г. был менее 5%.

Промышленность и сельское хозяйство являются отраслями с более высокой долей в стоимости их продукции расходов на промежуточное потребление. Влияние указанных различий устраняется, если рассматривать соотношения этих отраслей в создании валовой добавленной стоимости. В 2001 г. по этому показателю промышленность превышала долю сельского хозяйства в 5,2 раза. На строительство в 2003 г. приходилось 7,4% выпуска экономики; доля отрасли в течение всего рассматриваемого периода повышалась.

Удельный вес услуг в валовом выпуске экономики повысился с 28,0% в 1990 г. до 49,0% в 2003 г., или в 1,75 раза. Рост их доли связан прежде всего с увеличением рыночной их части, доля нерыночных услуг сокращалась. Удельный вес рыночных услуг в выпуске экономики увеличился с 14,4% в 1990 г. до 38,8% в 2003 г. (рост в 2,7 раза). 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.

Еще заметнее эти две тенденции проявляются в пропорциях создания валовой добавленной стоимости. На отрасли, производящие товары, в 2001 г. приходилось 40,3% ВДС экономики, что на 10,7% пунктов меньше доли этих отраслей в валовом выпуске. В данном случае в первую очередь сказывается более высокая материалоемкость товаров в сравнении с услугами. Удельный вес промышленности в ВДС в 2003 г. сократился к 1990 г. на 10,7%.

В производстве валовой добавленной стоимости в 2003 г. на услуги приходилось 59,7%, т.е. они преобладали над товарами. Удельный вес услуг в ВДС по отношению к 1990 г. повысился на 24,8% пунктов, в том

числе по рыночным услугам вырос в 2,3 раза — до 48,8%; доля нерыночных услуг за те же годы сократилась с 12,8 до 10,9%.

Преобладание услуг над товарами в составе ВДС 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.

Существенное влияние на увеличение доли услуг оказало также удорожание тарифов на услуги в сравнении с ценами на товары. Необходимо далее упомянуть отмечавшееся изменение структуры услуг — снижение в их составе удельного веса нерыночных услуг под влиянием коммерциализации экономики и сокращения расходов государства на оборону и развитие науки.

Так, в выпуске отраслей социальной сферы, непосредственно обслуживающих население, удельный вес рыночных услуг повысился в образовании с 10,3% в 1995 г. до 18,0% в 2003 г., здравоохранении — с 17,0 до 24,1%, жилищном хозяйстве — с 43,8 до 76,8% соответственно; доля рыночных услуг по этим трем отраслям, вместе взятым, возросла за тот же период с 21,2 до 32,6%.

Увеличение в ВДС экономики 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). В 1990 г. торговля по доле в ВДС уступала транспорту, в 1992 г. превышала его в 4,3 раза (28,9: 6,7) и в 2003 г. в 3,0 раза (22,2 : 7,3).

Повышение доли торговли отчасти является результатом меньшего снижения объема торговых услуг по сравнению с продукцией отраслей, производящих товары, в реальном выражении (в сопоставимых ценах). Однако главная причина увеличения удельного веса торговли заключается в перераспределении в ее пользу 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 реализации прибыли в ценах 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 завывается также большим разрывом (до 4 раз) внут-

ренных и экспортных цен на топливо. Уплачиваемые в бюджет экспортные пошлины согласно методологии СНС учитываются в добавленной стоимости отрасли торговля. Аналогично обстоит с импортными пошлинами. 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 в настоящее время рыночный механизм формирования ценовых пропорций между отраслями экономики из-за его недостатков объективно занижает в ВВП долю отраслей, производящих товары, и номинально завышает реальную рыночную стоимость услуг.

Приведенные в табл. 20.1 данные показывают снижение удельного веса в ВДС промышленности и рост доли торговли. В 1992 г. удельный вес торговли (28,9%) приблизился к доле промышленности (33,7%), тогда как в 1989 г. промышленность превышала долю торговли в 8,8 раза (соответственно 38,6 и 4,4%). За три года либерализации экономики доля промышленности в создании ВДС сократилась, тогда как доля торговли под влиянием ускорившегося через эту отрасль первоначального накопления капитала резко возросла. В последующий период удельный вес промышленности продолжал сокращаться, но медленнее, чем уменьшалась доля торговли. В 1998 г. в промышленности было произведено 30,0% ВДС, или в 1,5 раза больше, чем в торговле (20,6%). В 2003 г. удельный вес промышленности составил 27,1% и торговли — 22,2%.

Важная черта изменения в первой половине 90-х гг. структуры производства товаров 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 развитию военно-промышленного комплекса, и более высокую по сравнению с развитыми странами материалоемкость выпускаемой продукции. Оба отмеченных обстоятельства снижали эффективность производственной структуры советской экономики. В 1995 г. выпуск военной продукции уменьшился к 1991 г. в 5 раз, или почти в 3 раза больше, чем в гражданских отраслях промышленности. Проведенное в ходе начатых реформ сокращение расходов на оборону было одним из крупных резервов перераспределения материальных и финансовых ресурсов в пользу гражданских отраслей, в том числе и для тех, что производили товары и услуги для населения.

Но другим следствием такого перераспределения явилось свертывание выпуска наукоемкой продукции, высоких технологий, торможение переоснащения армии новыми видами вооружений.

Обещания реформаторов улучшить через либерализацию экономики структуру промышленности путем снижения в ней удельного веса добывающих и сырьевых отраслей полностью провалились. Доля этих отраслей в 90-е гг. не уменьшилась, а возросла.

Российская статистика, в отличие от советской, сведений о соотношении добывающих и обрабатывающих отраслей не приводит, публикуются данные об удельном весе основных отраслей в общем объеме промышленного производства в текущих ценах и индексы выпуска продукции по отраслям в сопоставимых ценах (см. параграф 17.2). Обе группы показателей свидетельствуют о повышении доли добывающих отраслей. В условиях спада это позволяло в известной мере компенсировать неблагоприятные последствия шокотерапии и сокращения выпуска товаров отраслями обрабатывающей промышленности. Возобновление роста продукции добывающих отраслей во второй половине 90-х гг. сыграло также существенную роль в стабилизации работы промышленности после 1998 г. С этого времени проявляется тенденция некоторого опережения роста продукции обрабатывающих отраслей по отношению к добывающим.

Воспроизводственная структура использования выпуска товаров и услуг характеризуется прежде всего соотношением в его составе промежуточного потребления и ВВП, Пропорции использования продукции в СНС (см. раздел 2.1) 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 экономик и различий в уровнях инфляции и косвенных налогов (по терминологии СНС — налогов на продукты и импорт). 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 20.2. Пропорции использования выпуска товаров и услуг
(в рыночных ценах), %

Показатели	1990 г.	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2003 г.
Удельный вес ПП	48,4	51,8	47,0	44,6	45,7
Удельный вес ВВП	51,6	48,2	53,0	55,4	54,3
В % к ВВП	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Окончание табл. 20.2

Показатели	1990 г.	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2003 г.
Конечное потребление	69,5	49,9	71,2	77,8	67,7
	(35,9)	(24,0)	(37,7)	(40,8)	(36,0)
Валовое накопление	30,3	35,7	25,4	15,4	20,8
	(15,6)	(17,2)	(13,5)	(8,0)	(11,0)
Чистый экспорт	0,2	14,4	3,4	6,8	11,5
	(0,1)	(7,0)	(1,8)	(3,6)	(6,1)

Примечания.

1. В скобках приведены удельные веса показателей в валовом выпуске внутренней экономики.
2. Валовое накопление включает инвестиции в основной капитал и накопление оборотного капитала (прирост запасов товаро-материальных ценностей).
3. Чистый экспорт — превышение экспорта над импортом.

Самой высокой доля промежуточного потребления была в 1992 г. (51,8% выпуска), самой низкой — в 1998 г. (43,6%). При этом доля промежуточного потребления в рыночных ценах ниже, чем в основных ценах, поскольку при оценке выпуска в рыночных ценах налоги на продукты и импорт включаются в состав ВВП.

Структура использования ВВП со своей стороны отражает отмечавшиеся выше процессы дестабилизации экономики и усиления диспропорций. 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, используемых населением на потребление для восстановления снизившейся покупательной способности и поддержания сформировавшегося в этот период 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 2003 г. составлял 67,7%;
- 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 народно-хозяйственных пропорций при запуске механизма шокотерапии. В последующие годы, в связи с расширением импорта, удельный вес в ВВП чистого экспорта сократился, но в ходе обозначившегося послекризисного восстановления вновь увеличивался и составлял в 2003 г. 11,5%;

- 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), в 1995 г. сократилась до 25,4% и в кризисном 1998 г. — до 15,4%. Послекризисное восстановление опиралось на увеличение «склонности к сбережению» и повышение в ВВП удельного веса накопления (в 2003 г. — 20,0%).

Рассмотрение приведенных в табл. 20.2 (в скобках) удельных весов в выпуске внутренней экономики расходов на конечное потребление, валовое накопление и чистый экспорт отражают наряду с изменением пропорций отмеченных расходов также изменение доли промежуточного потребления. Выводы, изложенные выше относительно направлений изменения пропорций использования ВВП, при этом не изменяются.

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 первичных факторов развития экономики, и чистый доход — стоимость прибавочного продукта общества, за счет которого обеспечиваются расходы по воспроизводству капитала как другого первичного фактора развития. Структура вновь созданной стоимости далее характеризуется пропорциями ее перераспределения, образования и использования конечных доходов. В данной главе эти вопросы рассматриваются в целом по экономике. Макроэкономическая характеристика стоимостных пропорций воспроизводства дополняется анализом финансового состояния предприятий и сбалансированности государственного бюджета как основного звена системы общегосударственных финансов, а также результатов интеграционных процессов — включения России в систему международного разделения труда.

В 1990 г. перенесенная стоимость потребленного оборотного капитала (промежуточное потребление) составляла 50,2% валового выпуска экономики в основных ценах и 49,8% приходилось на ВДС. В 1992 г. удельный вес промежуточного потребления увеличился до 52,2% и в 1998 г. — до 56,1%, в 2002 г. его доля составляла 49,6% стоимости валового выпуска. В обратном направлении изменялся удельный вес валовой добавленной стоимости. Главные причины изменения рассматриваемого соотношения заключаются в снижении реальных объемов производства и различиях уровня инфляции.

Таблица 20.3. **Стоимостная структура выпуска товаров и услуг**
(в основных ценах), %

	1990 г.	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2002 г.
Выпуск	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ПП	50,2	52,2	45,2	56,1	49,6
ВДС	49,8	47,8	54,8	43,9	50,4
Амортизация	10,0	6,2	14,7		4,4
Оплата труда	26,1	17,9	26,9	27,6	26,6
Из нее:					
заработная плата			18,1	17,6	21,8
отчисления на соцстрах			8,8	11,0	5,2
скрытая заработная плата			3,8	5,9	6,6
ВСД			17,0	7,3	5,4
Валовая прибыль	21,0*	29,1*	15,5	27,5	17,0
Чистая прибыль	11,0*	22,9*	0,8		33,6

* Включая валовой смешанный доход (ВСД).

Сумма стоимости промежуточного потребления и амортизации дает фонд возмещения материальных затрат согласно методологии баланса народного хозяйства: 60,2% в 1990 г., 58,4% в 1992 г., 59,9% в 1995 г. и 54,0% в 2002 г.

Удельный вес в стоимости валового выпуска оплаты труда наемных работников в рассматриваемый лериод колебался в пределах 18—28% и в 2002 г. составлял **26,6%**. Этот показатель по методологии СНС включает наряду с заработной платой отчисления на социальное страхование, на которые в 2002 г. приходилась одна пятая часть суммарной оплаты наемного труда. Важная особенность формирования в этот период заработной платы заключалась в повышении доли скрытой заработной платы в теневой экономике, в 2002 г. она составляла около 25% общей ее суммы.

Следует далее отметить увеличение в составе вновь созданной стоимости удельного веса валового смешанного дохода (ВСД), представляющего оплату труда в домашнем хозяйстве населения. По своему содержанию этот показатель аналогичен оплате наемного труда и отличается тем, что представляет оплату собственного труда лиц, занятых в домашнем хозяйстве населения. Значительная часть ВСД по-

требуется в тех же хозяйствах, где он создан, в натуральной форме. Схема исчисления ВСД в счете **образования** доходов та же, что и валовой прибыли (ВДС — оплата наемного труда — другие налоги на производство), в связи с чем данные о величинах этих показателей в статистических материалах иногда приводятся вместе. Но экономическая природа ВСД и прибыли различна. В 90-е гг. роль домашнего хозяйства в обеспечении потребностей населения как компенсатора снижения покупательной способности денежной заработной платы возросла. Так, в 1995 г. ВСД почти сравнялся по размеру с заработной платой, в 2002 г. составлял по отношению к ней почти 25,0%.

Оплату наемного труда и валовой смешанный доход можно рассматривать как стоимость необходимого продукта, обеспечивающего воспроизводство рабочей силы. В целом они составляли в 1995 г. примерно три четверти, в 1998 г. — около 60% и в 2002 г. — 63,5% валовой добавленной стоимости экономики (их доля в стоимости валового выпуска за те же годы равнялась соответственно **34, 28** и 22%). Приведенная характеристика необходимого продукта применительно к российской экономике нуждается в уточнении в том отношении, что заработная плата значительной части работающих и средний размер пенсий, оплачиваемых из отчислений предприятий на социальное страхование (по методологии СНС включены в оплату наемного труда), оказались ниже стоимости официально исчисленного прожиточного минимума. Хотя получаемые населением первичные доходы составляли в 1995—1998 гг. преобладающую часть вновь созданной стоимости, их величина не соответствовала, следовательно, экономическим требованиям нормального воспроизводства рабочей силы и обеспечения потребностей населения.

В публикациях за **1990** и 1992 гг. данные о прибыли приводятся вместе с ВСД, они составляли соответственно 21,0 и 29,1% валового выпуска экономики. С 1995 г. ВСД показывается отдельно. По отношению к выпуску валовая прибыль равнялась в 1995 г. 15,5%, в 1998 г. — 27,5 и в 2002 г. — 17,1%. В 1995 г. в составе валовой прибыли преобладала амортизация, в 2002 г. удельный вес амортизации сократился до 25,2% общей ее суммы.

Показатели, выраженные в основных ценах, для анализа первичного распределения доходов в целом по экономике, их перераспределения и конечного использования недостаточны. Последние складываются на основе рыночных цен, включающих налоги на продукты и импорт, отражают участие в процессе распределения созданной стоимости государства и результаты взаимодействия внутренней экономики с мировой (прежде всего соотношение экспорта и импорта). Пропорции создания и использования валового выпуска в рыночных ценах видны из табл. 20.4.

Таблица 20.4. Структура производства и использования валового выпуска (в рыночных ценах), %

Показатели	1990 г.	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2002 г.
Валовой выпуск	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ПП	48,4	51,8	47,0	45,4	46,5
ВВП	51,6	48,2	53,0	54,6	53,5
ВВП % к ВДС	107,4	101,8	108,5	110,3	112,9
ВРД % к ВВП	100,0	101,1	99,0	95,5	98,0
Расходы на конечное потребление	35,6	23,3	37,6 (71,8)	43,6 (79,8)	37,6 (70,3)
Сбережение	16,0	25,4	15,4 (28,2)	11,0 (20,2)	15,9 (29,7)

Для понимания взаимосвязи данных табл. 20.4 с предыдущей, где показатели выражены в основных ценах, приводится отношение ВВП к валовой добавленной стоимости, а также отношение валового располагаемого дохода (ВРД) к ВВП. Первое отношение показывает соотношение оценки ВВП в рыночных и основных ценах (влияние на него косвенных налогов), второе соотношение отражает влияние внешне-экономических связей. Удельные веса расходов на конечное потребление и сбережение показаны по отношению к объему валового выпуска в рыночных ценах и в скобках — к сумме конечных доходов (ВРД). Стоимость валового выпуска в рыночных ценах равняется сумме расходов на промежуточное потребление и ВВП, представленного конечными доходами и их использованием на конечное потребление и сбережение. В 2002 г., например, расходы на промежуточное потребление составляли 46,5% стоимости валового выпуска экономики и валовой внутренний продукт — 53,5%; в его составе 37,6% приходилось на расходы на конечное потребление и 15,9% составляло сбережение. В целом по экономике расходы на конечное потребление равняются фактическому конечному потреблению товаров и услуг. Величины валового сбережения и валового накопления не совпадают на размер чистого кредитования (заимствования).

Особенности стоимостных пропорций валового выпуска в рыночных ценах по отношению к рассмотренным выше показателям его создания (в основных ценах) заключались в:

- увеличении в рыночной стоимости валового выпуска удельного веса косвенных налогов. Отношение ВВП к ВДС в 2002 г. составило 112,9% против 108,5% в 1995 г.;

- увеличении перераспределения стоимости созданного в стране внутреннего продукта за пределы страны и снижении в связи с этим отношения валового располагаемого дохода к ВВП. В 1998 г. в пользу иностранных государств было перераспределено 4,5% рыночной стоимости ВВП, в 2002 г. — 2,0% (в 1995 г. — 1,0%). Совпадение этих цифр в 1990 г. объясняется, скорее всего, неточностям расчетов из-за изменения их методологии; превышение ВРД по отношению к ВВП в 1992 г. отражает поступление под начатую правительством либерализацию экономики внешних кредитов от международных организаций;

- снижении удельного веса конечных доходов, расходуемых на оплату конечного потребления. Удельный вес этих доходов в стоимости валового выпуска в 2002 г. сократился до 37,6%, что соответствует уровню 1995 г. Более высокая доля этих расходов в 1998 г. отражала снижение реальных доходов населения и реального финансирования отраслей социальной сферы из средств государственного бюджета; рост их доли в номинальном выражении (в текущих ценах) частично компенсировал обесценение рубля вследствие инфляции;

- увеличение удельного веса сбережений, составивших в 2002 г. почти 30% конечных доходов национальной экономики.

Ощутимое влияние на стоимостные пропорции воспроизводства — как на структуру первичных доходов экономики, так и на пропорции конечных доходов — оказывала налоговая политика государства (табл. 20.5).

Таблица 20.5. Уровень налогообложения экономики, % к ВВП

Показатели	1990 г.	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2002 г.
Налоги на продукты и импорт	17,9	13,7	11,9	12,8	13,8
Субсидии	11,0	4,5	4,1	3,5	1,7
Чистые налоги на продукты и импорт	6,9	9,2	7,8	8,3	12,1
Другие налоги на производство	4,9	1,7	4,5	6,8	2,7
Субсидии	0	0	0,5	0,2	0,1
Чистые налоги на производство	4,9	1,7	4,0	6,6	2,6
Налоги на доходы и имущество		10,5	10,9	6,8	8,1
Отчисления на соцстрах	4,1		8,8	11,2	9,2
Всего налогов			36,8	37,6	34,5
налоги за вычетом субсидий			31,5	33,9	32,7

Сравнение уровней налогообложения в современной российской экономике с 1990 г. связано со значительными трудностями из-за несопоставимости российской и советской бюджетных систем и налоговых классификаций. Имеющиеся данные о доходах государственного бюджета РСФСР охватывают только республиканский бюджет и не включают налогов и других обязательных платежей, которые были уплачены предприятиями и организациями, расположенными на ее территории, в союзный бюджет. Государственный бюджет России в 1990 г., кроме того, включал средства пенсионного фонда и некоторых других фондов, выделенных из него в 1992 г. Поэтому сравнение можно сделать лишь по тем позициям, которые были пересчитаны за предшествующие годы исходя из классификаций СНС (это налоги на производство и импорт). Некоторые из отсутствующих показателей исчислены ориентировочно. Так, к налогам на доходы и собственность в 1992 г. отнесены налоги на прибыль и подоходный налог с физических лиц.

Как следует из табл. 20.5, сумма показанных в ней налогов (на продукты и импорт, на производство, доходы и собственность, отчислений на социальное страхование) за вычетом субсидий составляет с 1998 г. около одной трети ВВП.

В структуре налогообложения в России первое место занимают налоги на продукты и импорт — 13,8% ВВП в 2002 г., за вычетом субсидий — 12,1%. После 1998 г. их доля в ВВП повышалась как вследствие увеличения самих налогов (НДС, налогов на импорт и иных косвенных налогов), так и сокращения размеров субсидий.

Удельный вес других налогов на производство с 1992 по 1998 г. возрастал и в 2002 г. уменьшился до 2,7% ВВП.

На втором месте находятся отчисления на социальное страхование, составлявшие в 2002 г. 9,2% ВВП. Их величина превышает сумму налогов на доходы и собственность.

Текущие трансферты — налоги на доходы и собственность, в 2002 г. равнялись 8,1% ВВП, их доля к 1998 г. увеличилась.

Уровень налогообложения, как следует из таблицы, может быть определен двояко — по сумме уплаченных налогов и за вычетом субсидий (по сумме чистых налогов). В целом по экономике и по крупным отраслям предпочтительнее в ряде случаев соотносить с объемом ВВП сумму чистых налогов. Однако реальный уровень налогообложения выражается прежде всего размером уплаченных налогов и других обязательных платежей предприятий и организаций. Субсидии являются мерой государственной поддержки производителей и потребителей, тогда как налоги представляют их финансовые обязательства. К тому же круг плательщиков налогов и получателей субсидий не совпадает; последние получают гораздо меньшее число предприятий и организа-

ций. Поэтому при анализе уровня налогообложения следует учитывать наряду с чистыми и начисленные налоги. Особенно важно **это** при анализе изменений за длительный период, когда, как в 90-е гг., перестраивалась вся система налогообложения

В 1992 г. отношение к ВВП налогов на продукты и импорт сократилось по сравнению с 1990 г. на 4,2% пункта, но еще больше — на 6,5% — уменьшилась доля субсидий. Снижая налоговую нагрузку на формирующийся частный бизнес, государство резко уменьшило бюджетные дотации убыточным предприятиям и отраслям; одновременно приватизация разрушила прежние механизмы перераспределения прибыли в рамках отраслей. В результате доля в ВВП чистых налогов на продукты и импорт увеличилась на 2,3% пункта, что целиком вызвано уменьшением субсидирования.

В 1998 г. отношение к ВВП налогов на продукты и импорт сократилось в сравнении с 1992 г., на 0,9% пункта, субсидий — на 1,0%, а удельный вес чистых налогов уменьшился на 0,9%. В 2002 г. отношение к ВВП налогов на продукты и импорт увеличилось к 1998 г. на 1,0% пункта, удельный вес субсидий сократился на 1,8%, а доля в ВВП чистых налогов возросла на 3,8% пункта. В этот период увеличение доли чистых налогов на продукты и импорт обусловлено ростом их уровня и дальнейшим снижением субсидий.

Размеры налогообложения и его уровень в российской экономике 90-х гг. обусловлены ее либерализацией, изменением роли государственного сектора и функций государства, состоянием сбалансированности и устойчивости всего процесса воспроизводства, размерами социальных обязательств государства и другими факторами макроэкономической политики. 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, мировым опытом, в том числе и практикой российских реформ в 90-е гг., не подтверждаются.

До 1998 г. в России снижение налогов сопровождалось сокращением объемов производства при усилении кризисных процессов; в последние годы повышение уровня налогообложения сопровождалось возвратом 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 бюджета на повышение пенсий и минимума заработной платы, их индексацию, которые повысили расходы на конечное потребление домашних хозяйств с низким уровнем душевых доходов, и некоторому расширению конечного потребления государственных учреждений

Принятый в 2002 г. новый Налоговый кодекс ориентирован на снижение налоговой нагрузки на экономику в целях стимулирования экономической деятельности в частном секторе. Снижение налогов проектируется в размере до 1% к объему ВВП за год в течение ряда лет. Эта цель финансовой и налоговой политики правительства еще не достигнута, тогда как рост экономики в 2003 г. превысил темпы, принятые при составлении бюджета (7,2% прироста ВВП вместо прогнозирувавшихся 4,5%).

Зависимости нормы налогообложения и реальной динамики экономики являются более сложными, чем в упрощенных допущениях макроэкономических моделей, при помощи которых доказывается целесообразность дальнейшего существенного снижения уровня налогообложения.

Налогообложение в российской экономике приближается к уровню, сложившемуся в развитых странах, где сравнительно широко участие государства в регулировании экономики и рынка.

Так, удельный вес бюджета расширенного правительства в ВВП составлял в ФРГ 32,2% (1998 г.), в Англии — 36,4 (1999 г.), во Франции — 41,4 (1997 г.), в Италии — 41,4% (1999 г.). Нужно отметить, что показатели налогообложения в России выражают их уровень в нестабильной и несбалансированной экономике, несопоставимой по этим качественным признакам со странами Запада. В США, экономика которых менее регулируется государством, доля бюджета расширенного правительства в ВВП составляла 22,5% (2000 г.). Но сравнение с США, существенное при ограничении рассматриваемого вопроса статистическим аспектом международных сопоставлений, по указанной выше причине не является серьезным аргументом в качестве доказательства **завышенности** налогообложения российской экономики. Указанная аргументация выражает в конечном счете заинтересованность частного капитала в дальнейшем сокращении расходов государства на социальные цели, **О** чем говорилось при изложении проблем накопления.

Представленная выше характеристика стоимостных пропорций воспроизводства на макроуровне может быть дополнена анализом изменения финансового состояния предприятий как первичного звена

любой экономики и государства как инициатора рыночных преобразований и важнейшего их участника (табл. 20.6).

Таблица 20.6 Основные финансовые показатели экономики, % к ВВП

	1992 г	1995 г.	1998 г	2003 г
Сальдированный финансовый результат		17,5	-4,4	10,1
Убытки		-2,6	-18,0	-0,5
Удельный вес убыточных предприятий*	15,3	34,2	53,2	41,3
Рентабельность продукции		15,8	8,1	11,8
Просроченная кредиторская задолженность		16,7	46,8	9,8
Государственный бюджет				
Доходы	28,0	28,4	26,1	31,1
Расходы	31,4	31,6	32,0	29,7
Дефицит	-3,4	-3,2	-5,9	1,4

* Доля в общем числе предприятий.

В обстановке финансового хаоса 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 сведения появляются лишь к середине 90-х гг. Из них следует, что в 1995 г. убыточными стали более трети крупных и средних предприятий и организаций, их количество по отношению к 1992 г. удвоилось. Сводная финансовая отчетность с середины 90-х гг. данные о прибыли публикует в сальдированном виде — за вычетом убытков. В 1995 г. сальдированный финансовый результат экономики составлял 17,5% к объему ВВП. Показываемый в отчетах рост прибыли в текущих ценах по преимуществу был номинальным и инфляционным, поскольку реальные объемы производства сокращались, а издержки предприятий росли. На себестоимость производства товаров и услуг, кроме того, разными способами в бухгалтерских отчетах относились расходы предприятий на взятки и оплату коррупции, источником которых была прибыль.

Тем не менее в правительственных документах тех лет много говорилось о мерах по достижению «макроэкономической финансовой стабилизации» и успехах в ее достижении. Это один из многих мифов,

призванных оправдать провалы финансовой политики радикальных реформаторов.

Миф заключался уже в общей постановке проблемы финансовой стабилизации — допущении самой ее возможности в условиях непрекратившегося спада экономики, сокращения емкости внутреннего рынка и без предварительного преодоления массовой убыточности производства.

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 (сальдированный финансовый результат) стала увеличиваться не только номинально, но и реально (с корректировкой на уровень инфляции).

Процесс финансовой стабилизации предприятий еще далек от завершения. Это подтверждается тем, что в 2003 г. убыточными оставались 41,3% общего числа крупных и средних предприятий и организаций, рентабельность продукции (11,8%) не достигла уровня 1995 г. и снижалась, высокой остается отношение просроченной кредиторской задолженности к объему ВВП (9,8%).

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 опирается, 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**.

Итоги взаимоотношений российской экономики с мировой отражаются в СНС операциями внутренней экономики с сектором «Остальной мир». Внешнеэкономические связи характеризуются соотношениями экспорта и импорта, платежным балансом по текущим операциям и балансом по операциям с капиталом (табл. 20.7).

Таблица 20.7. Сальдированные результаты внешнеэкономической деятельности, (в ценах соответствующих лет), % к ВВП

	1995 г.	1998 г.	2002 г.
Сальдо внешних операций с товарами и услугами	-3,4	-7,2	-10,5
Баланс текущих операций	-2,5	-2,8	-8,5
Чистое кредитование по операциям с капиталом		-2,6	-4,9

По всем приведенным в табл. 20.7 позициям сложилось отрицательное сальдо взаимоотношений внутренней экономики с остальным миром. По операциям с товарами и услугами в 2002 г. экспорт превышал импорт на сумму, равную одной десятой к объему ВВП. В тех же размерах в страну поступала валютная **выручка**, что обеспечивало положительный баланс внешней торговли.

Однако по всем текущим операциям в том же году платежи остальному миру превышали поступление средств в объеме 8,5% к ВВП.

По операциям с капиталом минусовое сальдо (чистое кредитование) составляло 4,9% к ВВП.

Обращает также внимание, что приведенные относительные величины всех минусовых сальдо выросли не только в 1998 г. (это хотя бы можно объяснить финансовым кризисом), но и в последующие годы послекризисного восстановления.

Реформы и включение российской экономики в мировые экономические связи ведут к тому, что участие в процессах глобализации происходит на условиях, выгодных главным образом странам Запада, с большими потерями для национальной экономики. Подобная ситуация сохранится, по-видимому, в обозримой и поддающейся определению перспективе. Одна из главных задач долговременной экономической стратегии государства заключается в том, чтобы минимизировать потери либерализации и глобализации, увеличивать их положительные составляющие.

Пропорции образования и распределения доходов в 90-е гг. отражают, следовательно, состояние кризиса и несбалансированности эконо-

МИКИ: диспропорции в производстве, несбалансированность финансов предприятий и государства.

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). 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 экономики — несбалансированность государственных финансов по уровням бюджетной системы, прежде всего в звене субъектов Федерации, а также убыточность и низкую рентабельность большого числа предприятий и организаций.

Временные рамки решения этих задач финансовой стабилизации экономики относятся ориентировочно к последним годам восстановительного этапа реформ. Нормализация процесса распределения доходов явится важным условием структурной перестройки экономики на третьем этапе рыночной трансформации, когда можно ожидать ощутимых сдвигов в переходе к новому качеству роста.

Выводы

1. Направления изменения пропорций воспроизводства характеризуются теми же разнонаправленными тенденциями, которые отмечались в динамике экономики. До 1998 г. преобладало ухудшение народно-хозяйственных пропорций, с 1999 г. происходило 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. Сбалансированность экономики стала усиливаться лишь после кризиса 1998 г., когда правительство уточнило исходную программу реформ, пересмотрело приоритеты макроэкономической политики и дополнило создаваемые рыночные механизмы восстановлением системы государственного регулирования рынка.

2. Ухудшение пропорций воспроизводства на кризисном этапе реформ выразилось в:

- ухудшении использования первичных факторов производства и снижении их эффективности;
- уменьшении доли отраслей, производящих товары, продукции обрабатывающих отраслей промышленности, особенно по тем позициям, где советская промышленность приближалась к странам Запада или опережала их;

- резком ослаблении инвестиционной и инновационной деятельности, сокращении расходов населения на конечное потребление при ухудшении структуры потребления товаров и услуг. Показываемое статистикой увеличение доли услуг в значительной мере является номинальным;

- преимущественно номинальном и инфляционном характере увеличения доходов; покупательная способность доходов снижалась, их размер и структура не обеспечивали решения задач стабилизации и восстановления экономики. Диспропорции в производстве порождали неустойчивость и несбалансированность финансовой системы в большинстве ее звеньев.

3. Восстановительные процессы, обозначившиеся в конце 90-х гг., способствовали определенному выправлению ситуации, но пока не привели к ощутимому улучшению структуры российской экономики.

Использование имеющихся первичных факторов и ранее созданного экономического потенциала начало повышаться, но возобновившийся рост эффективности опирался преимущественно на прежнюю устаревшую материально-техническую базу экономики.

Пропорции производства товаров и услуг в основном сохранили деформации предшествующего кризисного этапа реформ.

Более заметны изменения стоимостных пропорций воспроизводства. Происходила стабилизация финансового положения предприятий и государства: замедлилась инфляция; несколько сократились количество убыточных предприятий и организаций, размеры задолженности и неплатежей; достигнута сбалансированность (профицит) государственного бюджета, сокращены размеры государственного долга.

Ключевыми из нерешенных проблем структурной перестройки экономики на этом этапе остаются:

- восстановление объемов производства на базе увеличившейся доли отраслей добывающей промышленности, расширения экспорта топлива и сырья при торможении технического прогресса в большинстве сфер экономики, массовом воспроизводстве товаров и услуг низкого качества;

- неустойчивость финансового положения предприятий многих отраслей, продолжающееся отвлечение денежного капитала из реальной экономики в сферу финансового посредничества, ограниченность и неэффективное использование финансовых ресурсов для реализации крупных общегосударственных программ развития, отток из страны денежного капитала, неспособность государства оплачивать даже сокращенные по сравнению с советским периодом социальные гарантии населению.

4. Переход от восстановления экономики к ее развитию создаст предпосылки для улучшения сложившихся в ходе реформ пропорций воспроизводства. Соотношение факторов улучшится благодаря ускорению научно-технического прогресса и улучшения на этой основе качества самих факторов.

Предстоит осуществить запоздавшую по времени структурную перестройку экономики, добиться ощутимого увеличения в общем объеме производства продукции обрабатывающих отраслей промышленности, доли конкурентоспособных и высококачественных товаров.

Должна быть завершена стабилизация финансового состояния экономики, признаками чего будут следующие характеристики: уровень инфляции доведен до одного процента в месяц и ниже; максимально сокращены количество убыточных предприятий и размеры задолженности; усилена внутрисистемная сбалансированность государственных финансов путем достижения сбалансированности доходов и расходов бюджетов большинства субъектов Федерации; оптимизирована структура государственного долга.

Термины и понятия

Пропорции воспроизводства

Пропорции производства

Пропорции первичного распределения доходов

Пропорции перераспределения доходов

Пропорции использования национального дохода

Пропорции использования внутреннего продукта

Вопросы для самопроверки

1. Как изменялись пропорции между трудом и капиталом, размерами используемых природных ресурсов на этапах форсирования либерализации экономики и послекризисного восстановления?
2. Направления изменения пропорций создания товаров и услуг и структуры их использования в те же периоды.
3. В чем проявляются положительные изменения и недостатки сложившейся в результате реформ структуры производства?
4. Причины ухудшения структуры промышленного производства и торможения инвестиционной деятельности.
5. Направления изменения стоимостных пропорций воспроизводства.
6. Влияние на стоимостные пропорции экономики проводимой государством политики распределения доходов и инфляции.
7. Изменение объема и структуры первичных и конечных доходов.
8. Направления и инструменты перераспределения национального дохода.
9. Приоритеты государственной политики регулирования процесса образования, распределения и использования доходов.

Глава 21

ИНВЕСТИЦИИ

Вопросы активизации инвестиционной деятельности имеют для национальной экономики наиважнейшее значение в связи с достижением стабильного долговременного экономического роста и повышения уровня благосостояния народа.

21.1. Инвестиции: содержание и формы

Инвестиции — это денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, 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 одного года) и краткосрочные (получение доходов в течение 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, оборудова-

ния, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские 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 определяемые как разность поступлений оборотных средств в запасы и их выбытия.

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.

21.2. 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 было характерно 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 условиях разгосударствления инвестиционной сферы инвестиционный потенциал государственного сектора экономики оказался незначительным. Государство существенно снизило свое участие в инвестиционной сфере. Кроме того, государство, как правило, не выполняет своих обязательств в инвестиционной сфере. Например, в 2003 г. из общего объема средств, направленных на финансирование капитальных вложений, на Федеральную адресную инвестиционную программу использовано 67,4 млрд руб., а уровень финансирования государственных капитальных вложений от годового лимита составил 99,3%.

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 клима-

та; 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.

21.3. Динамика и факторы развития инвестиционной деятельности в реальном секторе российской экономики

Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования за 2000—2003 гг. возрос на 47,3%. В 2003 г. объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составил 2186,2 млрд руб. с ростом к 2002 г. на 12,5% (темп прироста инвестиций в основной капитал составил в 2000 г. — 17,4%, в 2001 г. — 10,0, в 2002 г. — 2,8% по отношению к предыдущему году).

Основными факторами, обеспечившими активизацию инвестиционного процесса, являлись:

- прирост выпуска продукции и услуг базовых отраслей национальной экономики и промышленного производства (в 2003 г. объем ВВП увеличился на 7,3%, а промышленного производства — на 7% по сравнению с предшествующим годом);
- сохранение относительно высоких цен мирового рынка на энергоресурсы и цветные металлы, обеспечивающее рост производства и накопления активов в экспортоориентированных отраслях и производствах национальной экономики. В свою очередь, это привело к росту внутреннего спроса на инвестиционную продукцию;
- снижение динамики инфляции (2000 г. — 20,1%, 2001 г. — 18,6, 2002 г. — 15,1 и 2003 г. — 12%) и, как следствие, уменьшение процентных ставок рефинансирования Банка России;
- 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 и расширения потребительского спроса населения;
- падение доходности по рублевым финансовым инструментам при одновременном росте остатков свободных активов юридических лиц на корреспондентских банковских счетах, что существенно расширило их инвестиционные возможности в перспективе и стимулировало инвестирование средств в основной капитал реального сектора национальной экономики;

- укрепление российской банковской системы, позволившее предприятиям, организациям активизировать политику по инвестиционному заимствованию;

- значительный рост притока иностранного капитала. В 2003 г. темп роста иностранных инвестиций в российскую экономику составил 150,1%, в том числе прямых инвестиций — 169,4%;

- снижение оттока российских инвестиций за рубеж;

- предпринимаемые Правительством России меры по улучшению инвестиционного климата: осуществление реформирования налоговой системы, что позволило легализовать часть инвестиционных затрат предприятий реального сектора экономики; снижение кредитной ставки рефинансирования Банка России, что привело к снижению уровня доходности размещения активов в спекулятивный сектор фондового рынка и другие финансовые инструменты; уменьшение объема обязательной продажи валютной выручки.

Высокие темпы роста инвестиций в основной капитал в значительной степени определяются также низкой базой сравнения (например, в 2002 г. прирост инвестиций в основной капитал составил 2,8%).

В то же время темпы роста инвестиций в основной капитал в 2001—2002 гг. замедлились.

Основными факторами, способствующими снижению инвестиционной активности, являлись:

- высокая зависимость национальной экономики, государственных финансов и платежного баланса от внешнеэкономической конъюнктуры;

- продолжающееся значительное время ухудшение финансового положения организаций и значительная доля убыточных организаций (в 2003 г. их удельный вес составил 40,7% общего числа организаций);

- избыточные административные барьеры для предпринимательской деятельности и недостаточная правовая защита национальных и иностранных инвесторов;

- незначительные объемы государственных инвестиций;

- высокая налоговая нагрузка на реальный сектор экономики;

- отсутствие действенных механизмов стимулирования инвестиционной активности налогоплательщиков при сохранении в целом высокой налоговой нагрузки на бизнес;

- отсутствие эффективных механизмов трансформации сбережений населения в инвестиции;

- недостаточный уровень развития фондового рынка.

Одним из факторов, вызвавших снижение темпов роста инвестиций в основной капитал, явилась отмена с 1 января 2002 г. льгот по налогообложению прибыли в значительной части сфер инвестиционной деятельности.

21.4. Основные тенденции развития инвестиционной деятельности

Изменение масштабов и динамики инвестиционной деятельности привело к формированию и изменениям в развитии ряда тенденций (табл. 21.1). Прежде всего, следует учесть, что в национальной экономике отмечается развитие накопительных тенденций. Так, в 2003 г. уровень сбережений составил, по оценке, 28,3% от ВВП, в то время как накопления — 20,8% от ВВП, в том числе накопления в основной капитал — 18,3%.

В 2000—2001 и 2003 г. сформировалась тенденция опережающих темпов роста инвестиций в основной капитал по сравнению с темпами роста ВВП и промышленного производства.

Продолжается сокращение базы собственных источников инвестиционных ресурсов реального сектора экономики по причине снижения рентабельности производства.

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.

Степень износа основных фондов по крупным и средним предприятиям составила на начало 2003 г. 49,1 %, в том числе машин и оборудования — 57,1%.

На конец 2002 г. средний возраст машин и оборудования составил 20,1 г., доля машин и оборудования в возрасте свыше 20 лет составила 44,9%, а доля оборудования в возрасте до 5 лет — 6,7%.

Изменяется структура инвестиций по формам собственности. Так, доля инвестиций частной собственности возросла с 13,4% в 1995 г. до 31,3% в 2003 г., а доля государственных инвестиций уменьшилась с 31,3 до 24,2%.

В 2003 г. основной объем инвестиций приходился на организации частной собственности и составил 31,3%; по сравнению с 2002 г. их доля уменьшилась на 0,7% пункта.

В составе инвестиций изменяется соотношение между финансовыми и нефинансовыми инвестициями.

В 2000—2003 г. значительными темпами росли объемы финансовых вложений. Если до 2000 г. объемы финансовых вложений предприятий были значительно меньше инвестиций в основной капитал, то с 2000 г. финансовые вложения постоянно увеличиваются и с этого момента превышают объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним предприятиям.

В составе финансовых вложений доля долгосрочных инвестиций растет и составляет 28,8%, а доля краткосрочных — уменьшилась до 73,1%. Эти структурные изменения свидетельствуют, что в реальном секторе экономики увеличиваются инвестиции на новое строительство и техническое перевооружение предприятий.

В 2003 г. по сравнению с 2000 г. в составе нефинансовых инвестиций увеличилась доля инвестиций в основной капитал (на 0,3% пункта), что незначительно улучшило их структуру, и сократились инвестиции в нематериальные активы.

Улучшается видовая структура инвестиций в основной капитал. Так, из общего объема инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) 37,1% было направлено на приобретение, монтаж и установку новых машин и оборудования, т.е. вложены в активную часть основного капитала (в 2000 г. 35,7%).

При общей тенденции к росту доли расходов на машины и оборудование в структуре инвестиций в основной капитал наблюдается рост затрат на приобретение импортного оборудования. Если в 2000 г. инвестиции на приобретение импортного оборудования составляли 22,9% от общих инвестиционных расходов на машины и оборудование, то в 2003 г. их удельный вес повысился до 23,7%. Импорт машин и оборудования в 2001—2002 гг. рос опережающими темпами по сравнению с динамикой импорта в целом, а также динамикой роста отечественного машиностроения.

Основным источником инвестиций в основной капитал являются привлеченные средства, их доля составляет более 50%. К привлеченным средствам относятся: кредиты банков, средства от продажи акций, благотворительные и иные взносы и средства; различные формы заемных средств, в том числе кредиты; средства из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации; средства внебюджетных фондов; иностранные инвестиции.

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 2003 г. по сравнению с 2000 г. увеличилась доля банковских кредитов с 2,9 до 5,3%, доля заемных средств других организаций — с 7,2 до 9%, доля средств вышестоящих организаций — с 11,5% в 2002 г. до 12,5% в 2003 г., а доля бюджетных средств уменьшилась с 21,2 до 18,7%.

В структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (табл. 21.1) усиливается тенденция снижения доли собственных средств. К собственным средствам относятся: прибыль, ос-

тающаяся в распоряжении предприятий и организаций; амортизация; накопления; суммы, выплачиваемые страховыми организациями в виде возмещения ущерба.

Таблица 21.1 Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности, % к итогу)

	2000 г	2001 г	2002 г	2003 г
Инвестиции в основной капитал, млрд руб	100,0	100,0	100,0	100,0
8 том числе по источникам финансирования				
собственные средства	46,1	49,4	45,0	45,6
Из них				
прибыль, остающаяся в распоряжении организаций (фонд накопления)	23,4	24,0	19,1	18,0
амортизация	18,1	18,5	21,9	23,8
привлеченные средства	53,9	50,6	55,0	54,6
В том числе				
кредиты банков	2,9	4,4	5,9	5,3
из них кредиты иностранных банков	0,6	0,9	0,9	0,7
заемные средства других организаций	7,2	4,9	6,5	9,2
бюджетные средства	21,2	20,4	19,9	18,7
В том числе				
из федерального бюджета	5,8	5,8	6,2	6,3
из бюджетов субъектов Российской Федерации	14,4	12,5	12,2	11,4
средства внебюджетных фондов	4,8	2,6	2,4	1,1
прочие	17,8	18,3	20,3	20,1
Из них				
средства вышестоящих организаций	-	-	11,5	12,5
средства, полученные на долевое участие в строительстве (организаций и населения)			4,0	3,0
средства от выпуска корпоративных облигаций			0,2	0,1
средства от эмиссии акций	0,5	0,1	0,3	0,2
Из общего объема инвестиций в основной капитал — инвестиций из-за рубежа	4,6	4,6	4,9	5,7

За 2000—2003 г. доля собственных средств предприятий в источниках финансирования основного капитала сократилась с 46,1 до 45,6%. За этот период доля прибыли в составе собственных средств предприятий, сократилась с 23,4 до 18%. В некоторой степени снижение прибыли было компенсировано ростом амортизации, доля которой увеличилась с 18,1 до 23,8%.

Значительные возможности для привлечения инвестиций в основной капитал предоставляет лизинг.

Лизинг — это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на условиях, определенных договором лизинга, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Однако эта форма привлечения инвестиций используется пока недостаточно активно. Так, **затраты** на привлечение лизингового имущества крупными и средними лизинговыми компаниями и другими организациями-лизингодателями с целью последующей передачи лизингополучателю на условиях финансового лизинга в 2003 г. составили 19,8 млрд руб. Их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал составила 1,1% против 0,4% в 2002 г.

После 1999 г. темпы роста инвестиций в основной капитал значительно возросли (за исключением 2002 г.). Это характерно и для отраслевой динамики инвестиций в основной капитал. Так, в 2003 г. увеличились темпы роста инвестиций в основной капитал в следующих отраслях экономики: промышленность, строительство, лесное хозяйство, транспорт, связь, торговля, общественное питание и оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения, здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, образование, культура и искусство; сократились темпы роста инвестиций в сельском хозяйстве, жилищно-коммунальном хозяйстве, науке и научном обслуживании, в сфере «финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение», в управлении.

В отраслях промышленности значительно возросла динамика инвестиций в основной капитал: в электроэнергетике; топливной промышленности, особенно в нефтедобывающей и газовой промышленности; в химической и нефтехимической промышленности; черной и цветной металлургии; машиностроении и металлообработке; лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности; легкой и пищевой промышленности; **мукомольно-крупяной** и комбикормовой; медицинской; полиграфической промышленности. Снизилась динамика инвестиций в угольной промышленности, стекольной и фарфоро-фаянсовой промышленности, производстве строительных материалов.

Изменение динамики отраслевых инвестиций в основной капитал привело в итоге к изменению их структуры. В результате структура инвестиций в основной капитал в отраслях экономики характеризуется следующими тенденциями.

Увеличилась доля инвестиций в: промышленности; отрасли «связь»; торговле и общественном питании; оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения; жилищно-коммунальном хозяйстве; здравоохранении; физической культуре; социальном обеспечении; культуре и искусстве; сфере финансов, кредита, страхования; пенсионного обеспечения; уменьшилась доля инвестиций: в строительстве; сельском хозяйстве; транспорте; науке и научном обслуживании; управлении; не изменилась доля инвестиции в основной капитал в лесном хозяйстве и образовании.

В промышленности доля инвестиций в основной капитал увеличилась в: электроэнергетике; топливной промышленности, в том числе нефтедобывающей и газовой промышленности; химической и нефтехимической промышленности; машиностроении и металлообработке; лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Сократилась доля инвестиций в нефтеперерабатывающей промышленности; угольной промышленности; цветной металлургии; производстве строительных материалов; стекольной и фарфоро-фаянсовой и пищевой промышленности. Доля инвестиций в основной капитал осталась без изменений в черной металлургии и легкой промышленности.

Однако в целом структура инвестиций в основной капитал остается неэффективной.

Общий объем инвестиций определяется инвестициями в следующие отрасли: топливная промышленность (20,5%), транспорт (18%), жилищно-коммунальное хозяйство (14,3%). Растет удельный вес инвестиций в добывающие отрасли и отрасли, производящие промежуточную продукцию, что закрепляет сырьевую направленность национальной экономики. Кроме того, значительной в общем объеме инвестиций в основной капитал является доля инвестиций предприятий естественных монополистов (2003 г. — 41,9%).

21.5. Инвестиционный климат в экономике России

Основная причина невысокой инвестиционной активности — не совсем благоприятный инвестиционный климат.

Инвестиционный климат — это совокупность политических, социокультурных, финансово-экономических и организационно-правовых 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, складывающееся под воздействием проводимых внутри страны и за рубежом мер поощрения или ограничения притока инвестиций и создания условий для осуществления инвестиционной деятельности.

К основным факторам, предопределяющим состояние инвестиционного климата в российской экономике, относятся:

- политические риски, характеризующиеся вмешательством государства в экономическую жизнь общества;
- неустойчивость макроэкономической ситуации, зависимость национальной экономики от цен мирового рынка;
- медленный рост реального платежеспособного спроса населения в результате недостаточных темпов роста реальных денежных доходов населения;
- нестабильность налоговой системы и высокий уровень налогового обложения;
- нестабильность условий осуществления инвестиционной деятельности;
- недостаточное развитие рыночной инфраструктуры;
- недостаточное участие банковской системы в финансировании реального сектора экономики;
- низкий уровень квалификации управленческих кадров, регулирующих вопросы инвестиционной деятельности.

Одновременно в экономике России действуют факторы, которые способствуют улучшению инвестиционного климата:

- меры государственного регулирования по стабилизации макроэкономической ситуации;
- регулирующая 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;
- дальнейшая либерализация экономики в связи с вступлением в международные экономические и финансовые организации;
- значительный научно-технический потенциал российской экономики.

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.

Так, за 2002 г. международное рейтинговое агентство Standard & Poor's (S & P) три раза, а международное агентство Moody's два раза повышали рейтинги России.

Позитивная оценка развития российской экономики за последние годы адекватно отразилась в оценке инвестиционной привлекательности другими международными компаниями. Так, согласно рейтингу консалтинговой компании A.T.Kearney (конец сентября 2002 г.) инвестиционная привлекательность России для иностранного инвестора значительно выросла и поднялась по индексу доверия с 32-го на 17-е место.

В сентябре 2003 г. Россия вошла в первую десятку самых привлекательных для иностранных инвестиций стран, переместившись с 17-го места на 8-е в ежегодном рейтинге консалтинговой фирмы A.T. Kearney.

В октябре 2003 г. Международное рейтинговое агентство Moody's подняло потолок суверенного рейтинга для России до инвестиционного уровня Вaa3. Ранее у России был рейтинг Ba2, или спекулятивный.

Одновременно до такого же уровня были повышены рейтинги рублевых облигаций и до уровня Ba1 — рейтинги банковских депозитов в иностранной валюте. Прогноз всех рейтингов — стабильный.

27 января 2004 г. международное рейтинговое агентство Standard & Poor's (S & P) повысило долгосрочный рейтинг России по обязательствам в национальной валюте до инвестиционного уровня «BBB—»; долгосрочный рейтинг по обязательствам в иностранной валюте был повышен лишь с «BB» до «BB+», а краткосрочный кредитный рейтинг России по обязательствам в иностранной валюте был подтвержден на уровне «B». Прогноз всех рейтингов — стабильный.

18 ноября 2004 г. международное рейтинговое Fitch Reitings повысило долгосрочный кредитный рейтинг России до инвестиционного уровня. Рейтинг России по заимствованиям поднят в национальной и иностранных валютах с «BB+» до «BBB—». Прогноз «стабильный». Кроме того, краткосрочный рейтинг увеличен с «B» до «B3», рейтинг «странового» уровня — с «BB+» до «BBB—».

При определении рейтингов учитывались:

- устойчивый взвешенный подход к управлению финансами страны, в том числе создание стабилизационного фонда;
- некоторые структурные реформы, способствовавшие улучшению макроэкономических показателей;
- увеличение золотовалютных запасов;
- снижение объема общего государственного долга.

Существующие рейтинги инвестиционной привлекательности являются максимальными уровнями рейтингов, когда-либо присваиваемых России. Уровень этих рейтингов отражает относительно высокую способность страны своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, показывает кредитоспособность России.

21.6. 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;
- улучшению налогового и таможенного регулирования;
- снижению административных барьеров по «дебюрократизации»

экономики.

Вступили в силу федеральные законы «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «О бюджете развития Российской Федерации», «О лизинге», «Об ипотеке (залоге имущества)», «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

Дальнейшее развитие судебной системы защиты прав инвесторов нашло выражение в принятии нового Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации. Это позволяет обеспечить квалифицированное решение хозяйственных споров, в том числе и по инвестиционным вопросам.

Вступил в действие новый план счетов бухгалтерского учета. Указанный план приближает российские бухгалтерские стандарты к международным стандартам. Решены также вопросы учета быстроизнашивающегося имущества, начисления процентов и дисконтов, реализации товаров и имущества, внереализационных расходов и доходов, а также составных частей капитала.

1 января 2002 г. Правительство Российской Федерации приняло постановление № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы», уменьшающее в большинстве случаев сроки полезного использования основных средств в амортизационных группах.

Осуществляются меры по «дебюрократизации» экономики. В этой связи вступил в действие Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности», которым существенно сокращен пере-

чень лицензируемых видов деятельности, определен единый и упрощенный порядок осуществления лицензирования на всей территории Российской Федерации.

Начиная с 2000 г. Правительство Российской Федерации приступило к разработке концептуально новой системы государственной регистрации юридических лиц, результатом которой стал вступивший в силу Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц».

Основными положениями нового порядка регистрации являются, во-первых, упрощение легализации юридического лица на правовом поле с тем, чтобы оперативно позволить ему приступить к хозяйственной деятельности на рынке, во-вторых, создание нового федерального информационного ресурса — единого государственного реестра юридических лиц.

До необходимого минимума сокращен перечень документов, представляемых юридическим лицом при государственной регистрации. Данный перечень является единым на всей территории России.

Принятый в 2001 г. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» стал первым законодательным актом, который по своему замыслу должен способствовать большей защищенности хозяйствующих субъектов при проведении контрольно-надзорных мероприятий должностными лицами уполномоченных государственных органов. В Законе 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.

Со вступлением в силу с 1 января 2002 г. главы 25 «Налог на прибыль организаций» осуществлено реформирование существующего налога на прибыль предприятий и организаций, включающее принятие к вычету необходимых и обоснованных деловых расходов, снятие ряда существующих ограничений при отнесении на затраты отдельных расходов, либерализацию амортизационной политики для целей налогообложения и др. С 1 января 2002 г. ставка налога на прибыль снижена с 35 до 24% с одновременной отменой всех льгот.

Для снижения налоговой нагрузки на производителей, использующих импортное технологическое оборудование, аналоги которого не производятся в России, установлено освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость на указанное оборудование.

Стимулом инвестиционной деятельности стало введение с 1 января 2002 г. нормы о праве на получение возмещения НДС, уплаченного по объектам завершенного капитального строительства, принятых на учет налогоплательщиками, и изменения порядка принятия к вычету сумм НДС, исчисленных налогоплательщиками при выполнении строительно-монтажных работ для собственного потребления.

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, внедрению международных стандартов бухгалтерской отчетности, устранению излишних административных барьеров и другие будут способствовать росту инвестиционной активности и динамичному развитию национальной экономики.

Выводы

1. После дефолта 1998 г. увеличились темпы роста инвестиций в основной капитал и улучшилась их видовая структура.
2. Несмотря на положительную динамику, объем инвестиций является недостаточным для осуществления эффективной структурной политики и обновления основных фондов.
3. Сокращаются собственные средства финансирования инвестиций в основной капитал.
4. В целом структура инвестиций в основной капитал остается неэффективной. Имеет место перекос инвестиций в добывающие отрасли и отрасли, производящие промежуточную продукцию, что закрепляет сырьевую направленность национальной экономики.

Термины и понятия

Инвестиции
Инвестиции в нефинансовые активы
Инвестиции в основной капитал
Собственные источники инвестиций
Привлеченные источники инвестиций

Вопросы для самопроверки

1. Каковы источники финансирования инвестиций в основной капитал?
2. Какие тенденции характерны для развития инвестиционной сферы российской **экономики**?
3. Назовите основные меры формирования благоприятного инвестиционного климата.

Глава 22

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 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 и экологический потенциалы. Проблемы поддерживающего развития приобретают все большую остроту в связи с уменьшением запаса используемых природных ресурсов, ухудшением состояния окружающей среды.

Решению комплексной проблемы устойчивого развития посвящена специальная теория, которая приобрела в последнее время новые мировоззренческие направления.

22.1. Новая парадигма устойчивого развития

Ранее импульсы развития общества рассматривались с позиций социального дарвинизма. Ими считались конкурентные механизмы, которые дают дорогу сильному производителю и убирают с хозяйственного поля слабого.

Однако конкуренция может принимать крайние меры. Удушение противников опасно распадом конкурентной среды и сокращением ВВП.

Сегодня теория развития систем связывает прогресс не столько с устранением рыночных субъектов, сколько с открытием и освоением новых ресурсов. Устойчивое развитие может обеспечиваться кооперацией субъектов и взаимодополняемостью их действий.

Центральное место в теории устойчивого развития занимает новое понимание прогресса как роста запаса устойчивости эволюционирующих систем по отношению к внешним воздействиям.

При устойчивом развитии система внутренне равновесна (но неравновесна по отношению к окружающей среде) — процессы синтеза и разложения в ней сбалансированы, и поэтому она подчиняется известному принципу устойчивости Ле-Шателье: при внешних воздействиях система отвечает компенсирующими процессами.

Прогресс осуществляется путем открытия эволюционно наиболее «продвинутыми» субъектами системы (популяции, экосистемы, общества, биосферы) нового ресурса и последующего его освоения всеми субъектами. Только на такой основе возможно развитие без кризисов и катастроф.

Устойчивость развития реализуется на разных уровнях.

Для глобальной системы экоса (системе «человек — природа — общество») устойчивость предполагает прогресс социума и равновесие биосферы.

Устойчивое развитие социума означает равновесное состояние социума в целом и прогресс его наиболее продвинутых составляющих частей (наука, передовые технологии и др.). Это предполагает равновесный экономический и гуманитарный рост, т.е. «медленный» рост физического и человеческого капитала, не нарушающий общего равновесия социума. Последнее имеет место при сбалансированности доходов и расходов на всех уровнях, мощности производств, объема предложения и суммарного спроса как в отношении материальных, так и нематериальных благ.

Переход к устойчивому развитию России в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Проблемы, решаемые в каждом регионе, в значительной степени должны соответствовать федеральным задачам, но при учете местных особенностей.

22.2. Устойчивость биосферы

В биосфере на протяжении долгой геологической истории процессы синтеза и разложения органического вещества уравнивались друг друга. Вместе с тем развитие биосферы иногда прерывалось экологическими кризисами и катастрофами, которые сопровождались массовым вымиранием биологических видов.

Развитие человеческого общества также не происходило гладко, о чем свидетельствуют кризисы древних цивилизаций. Сегодня человек, развивая производство, нарушил исходное доантропогенное равновесное состояние биосферы. Он потребляет не менее 10% общей продукции живого вещества.

В результате произошел экологический кризис: сокращение численности составляющих биосистем, уменьшение биоразнообразия и площади лесов, истощение почв и многое другое. Однако принцип устойчивости **Ле-Шателье** в биосфере еще продолжает выполняться: поглощение углекислого газа усиливается по мере роста его содержания в атмосфере за счет сжигания ископаемого топлива и деградации почв при распашке

земель. Если бы биота (исторически сложившаяся совокупность растений и животных на Земле) частично не поглощала антропогенный углекислый газ, то его рост в атмосфере был бы вдвое большим, чем наблюдаемый. Таким образом, внешнее антропогенное воздействие биотой частично компенсируется, а биосфера пока сохраняет устойчивость.

Преодолеть экологический кризис — значит остановить дальнейшую деградацию биосферы, что возможно на научной основе и с помощью государственных и межгосударственных усилий, реализуемых на основе экохозяйствования (развитие лесоводства, рыбоводства, возобновляемых промыслов, заповедного дела и т.п.). До последнего времени биосферная функция осуществлялась человеком стихийно. Переход на устойчивое развитие будет означать управление антропогенными потоками углерода, которое уже начинает внедряться (Киотский протокол, 1997).

22.3. Естественная компенсация антропогенных воздействий и биосферная рента

В последнее время широко обсуждаются глобальные изменения природной среды, связанные с ростом содержания углекислого газа в атмосфере от сжигания ископаемого топлива и с изъятием продукции естественной биоты. Считается, что рост углекислого газа благодаря парниковому эффекту приводит к глобальному потеплению, в целом неблагоприятному для человечества. В свою очередь, изъятие продукции биоты ведет к утрате биосферой устойчивости. Эти опасения нашли свое отражение в Киотском протоколе (1997) — международном соглашении, предусматривающем снижение выбросов углекислого газа странами мира до уровня 1990 г.

Между тем биосфера частично компенсирует антропогенные воздействия, поглощая избыточный углекислый газ из атмосферы и увеличивая за счет этого массу живого вещества. Математическое моделирование позволяет исследовать этот вопрос количественно.

По результатам расчета на примере восемнадцати стран (табл. 22.1) имеем две их группы: одни страны (их большинство) искажают свою биоту; в других, наоборот, биота с избытком компенсирует антропогенные возмущения.

В настоящее время предложен экономический механизм, поддерживающий достигнутый мировой уровень • нагрузки на биосферу. Страны, выходящие за его пределы и за счет этого обеспечивающие прирост ВВП, должны переместить часть этого прироста остальным национальным экономикам. На этой основе используется так назы-

Таблица 22.1 Характеристики антропогенного изъятия биопродукции (i_1), выбросов (i_3), поглощения CO_2 (i_2) и ренты (R_1, R_2, R) для стран мира (с населением N и продуктивностью биоты P в гигаТОННАХ в год)

Страны	N , млн чел	P , Гт/год	i_1 , Гт/год	i_2 , Гт/год	i_3 , Гт/год	R_1 , млрд долл /год	R_2 , млрд долл /год	R_3 , млрд долл /год
Австралия	17,1	2,99	0,017	0,13	0,079	-1,13	-0,51	-1,64
Болгария	8,99	0,055	0,009	0,0017	0,015	0,073	0,13	0,2
Бразилия	149	8,85	0,149	0,23	0,068	-0,81	-0,162	-0,97
Великобритания	57,62	0,17	0,058	0,0042	0,15	0,54	1,5	2,04
Дания	5,14	0,021	0,0051	0,00087	0,015	0,043	0,063	0,11
Израиль	4,64	0,0031	0,0046	0,000008	0,013	0,046	0,13	0,176
Индия	846	2,37	0,846	0,054	0,25	7,9	1,96	9,86
Испания	38,96	0,3	0,039	0,01	0,063	0,29	0,53	0,82
Канада	26,65	1,77	0,027	0,2	0,119	-1,73	-0,81	-2,5
Китай	1130	3,58	1,13	0,12	0,87	10,1	7,5	17,6
Нидерланды	14,95	0,034	0,015	0,0012	0,038	0,03	0,37	0,4
Россия	148,5	3,35	0,148	0,33	0,5	-1,82	1,7	-0,12
США	248,8	4,5	0,249	0,21	1,41	0,39	12	12,39
Финляндия	4,99	0,1	0,005	0,01	0,014	-0,05	0,4	0,35
Франция	56,7	0,34	0,057	0,013	0,093	0,44	0,8	1,24
Швейцария	6,74	0,046	0,0067	0,0026	0,01	0,04	0,084	0,12
Швеция	8,57	0,18	0,0086	0,02	0,012	-0,11	-0,08	-0,19
Япония	123,5	0,27	0,123	0,013	0,31	1,1	2,97	4,1
Мир в целом	6000	65,5	6,55	2,36	6,15	41,9	37,9	79,8

ваемая *биосферная рента* — доход с экаокапитала, который имеют те страны (регионы), биота которых с избытком компенсирует антропогенные воздействия на нее в данных странах (регионах).

Выработка научно обоснованной системы рентных платежей стран мира за пользование биосферой даст материальный фундамент для практической реализации мероприятий по защите окружающей среды — важном аспекте устойчивого развития. Эти платежи станут направляться для их дальнейшего распределения и использования в экохозяйственной деятельности и в технологиях связывания антропогенного углекислого газа. На первом этапе средства следует адресовать тем развивающимся странам, которые пытаются компенсировать свое отставание от развитых стран чрезмерной эксплуатацией своих возобновимых ресурсов. В первую очередь — это невозобновляемые вырубки лесов. Они могут быть остановлены, если выплаты развитых стран за искажение биосферы будут направлены в развивающиеся страны при условии прекращения в последних вырубки лесов.

Мониторинг расчетной ренты позволит контролировать эффективность ее использования с целью снижения ренты как для отдельных стран, так и для регионов, а в конечном счете — для уменьшения антропогенного искажения биосферы.

22.4. Устойчивость и развитие социума

Анализ проблемы устойчивости и развития социума требует введения двух типов индикаторов. Одни из них характеризуют устойчивость социума относительно возмущений, а вторые — его развитие, прогресс.

Комиссия ООН по устойчивому развитию предлагает использовать 134 индикатора устойчивого развития.

Определить столь большое число показателей и особенно организовать их мониторинг (регулярные измерения) — задача трудная и зачастую практически невыполнимая. Поэтому рекомендуются (структурами ООН, Всемирного банка и др.) интегральные, системно объединяющие показатели — индексы.

Индикаторы можно разделить на четыре большие группы. Одни из них (индикаторы состояния) характеризуют достигнутое состояние социума и природной среды; другие (индикаторы процесса) фиксируют процессы их воспроизводства.

I. Индикаторы состояния социума:

- удельный физический капитал (УФК) — все произведенное и накопленное в социуме на рассматриваемое время материальное богатство в расчете на душу населения;

- удельный человеческий капитал (УЧК) — богатство, аккумулированное в накопленном человеческом фонде, в расчете на одного человека; своего рода условная средняя «стоимость» человека;

- удельный природный капитал (УПК) — богатство, аккумулированное природой в возобновимых и невозобновимых ресурсах, доступных для практического использования, в расчете на одного человека. Возобновляемую часть УПК назовем удельным экокапиталом (УЭК).

II. *Индикаторы воспроизводства социума:*

- удельное производство общественного продукта (ВНП, ВВП);
- потребление энергии на душу населения за год (Э);
- удельное производство человеческого капитала (ПЧК);

III. *Индикаторы состояния природной среды:*

- богатство невозпроизводимых природных ресурсов;
- богатство, аккумулированное во всех возобновляемых природных ресурсах.

IV. *Индикаторы воспроизводства природных систем:*

- удельное производство экокапитала за год (ПЭК).
- общее потребление биопродукции странами мира за год;
- биосферная рента.

Главными индикаторами развития социума являются:

а) удельное потребление энергии (оно растет со временем);

б) валовой национальный продукт (ВНП);

в) производство удельного человеческого капитала (УЧК), которое возрастает со временем.

Движущей силой любого развития является энергия. Поэтому особенно важно проанализировать энергетический аспект устойчивости.

Зависимость между ВВП и энергопотреблением (Э) обычно записывается следующим образом:

$$\text{ВВП} = \mathcal{E}/e, \quad (22.1)$$

где \mathcal{E} — потребление энергии на душу населения за год; e — энергоемкость ВВП, т.е. количество энергии (эрг), затрачиваемой на производство единицы валового продукта.

Одним из главных мотивов устойчивого развития является экономия невозобновимых природных ресурсов и борьба с загрязнением окружающей среды. Рост энергопотребления в данном аспекте имеет негативное значение (поскольку сопряжен с увеличением добычи топливно-энергетических ресурсов и загрязняющими выбросами в атмосферу). Чтобы минимизировать эти неблагоприятные воздействия, необходим опережающий рост ВВП по сравнению с Э. Это выполняется, когда энергоемкость ВВП уменьшается со временем:

$$de/dt < 0. \quad (22.2)$$

При выполнении неравенства (22.2) прогресс материального производства (рост ВВП) имеет место даже при неизменном энергопотреблении.

Неравенство (22.2) следует рассматривать как одно из необходимых условий устойчивого развития. Оно показывает, что между энергетикой и производством ВВП задействована отрицательная обратная связь. Фактические данные (рис. 22.1) показывают, что начиная с 1975 г. энергоёмкость ВВП (в тоннах условного топлива на тыс. долл.) стала уменьшаться в развитых странах и за счет этого в мире в целом. Этот факт может рассматриваться как первый шаг мирового сообщества на пути устойчивого развития.

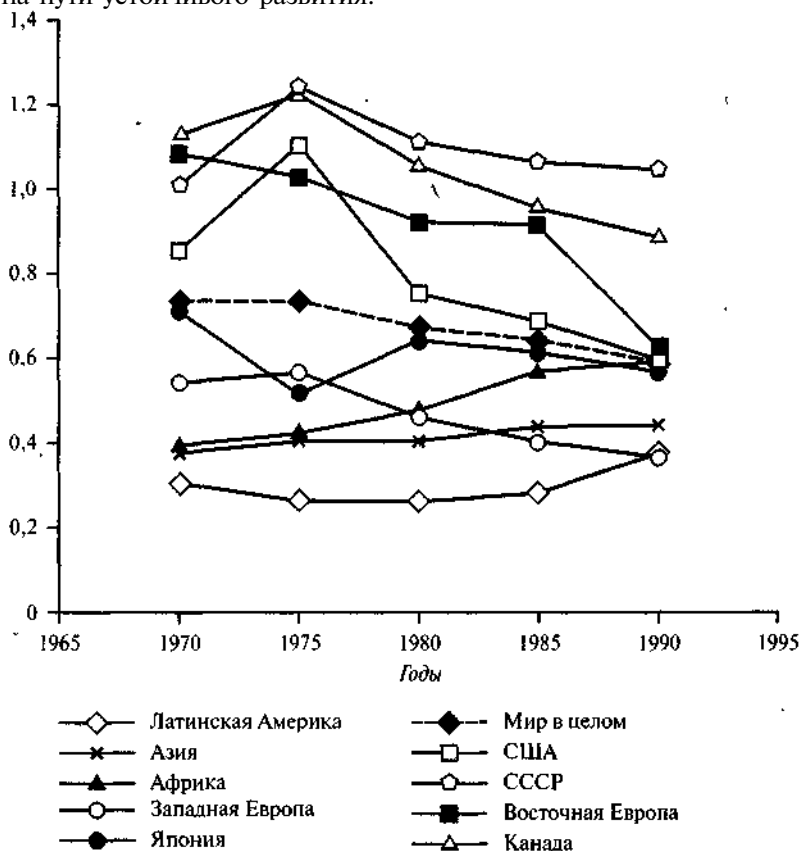


Рис. 22.1. Энергоёмкость ВВП стран мира в период 1970—1990 гг., т у.т./тыс. долл.

Устойчивое развитие предполагает задействование максимального числа обратных связей в системе «природа — общество — человек». Это означает, в частности, следующее:

1) рост топливной энергетики опережает увеличение темпов добычи горючих ископаемых;

2) рост производства человеческого капитала опережает рост ВВП.

Особенно важным признаком устойчивого развития является опережающий рост человеческого капитала по сравнению с физическим, ибо рост физического капитала неизбежно ведет к деградации природной среды и истощению ресурсов. Между тем для гармоничной жизни (а таковой она станет в обществах устойчивого развития) отнюдь не требуется избытка материальных благ (а с определенных позиций он даже «вреден»).

За уровень, соответствующий переходу мирового сообщества в целом на устойчивое развитие, можно принять ВВП Испании (порядка 14 тыс. долл. на человека в год). Именно с этого уровня средняя продолжительность жизни перестает зависеть от дальнейшего роста ВВП (рис. 22.2). «Полнота» жизни теперь определяется не столько уровнем материального благосостояния, сколько величинами человеческого капитала, экокапитала и их производств.

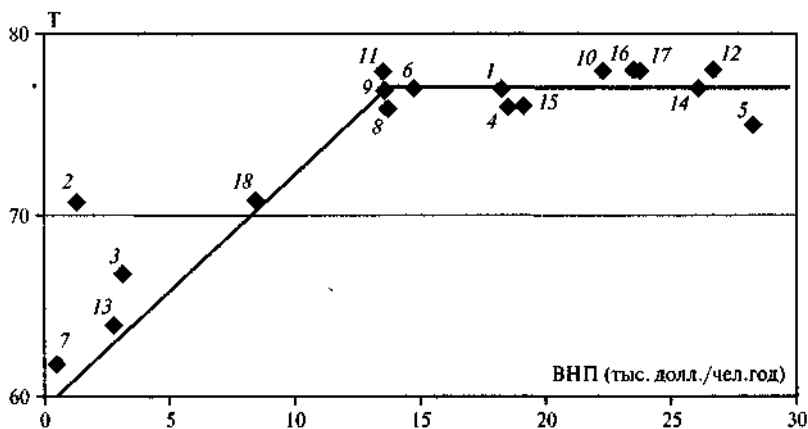


Рис. 22.2. Зависимость средней продолжительности жизни стран мира от ВВП за 1994 г.

1 — Австралия; 2 — Болгария; 3 — Бразилия; 4 — Великобритания; 5 — Дания; 6 — Израиль; 7 — Индия; 8 — Ирландия; 9 — Испания; 10 — Нидерланды; 11 — Новая Зеландия; 12 — Норвегия; 13 — Россия; 14 — США; 15 — Финляндия; 16 — Франция; 17 — Швеция; 18 — Южная Корея

22.5. Индексы устойчивого развития: Россия и мир

Как уже указывалось, индикаторы и индексы устойчивого развития характеризуют как состояние экоса (глобальной системы «человек — общество — природа»), так и процессы его функционирования. Они комплексно учитывают основные аспекты развития: экономический, социальный, экологический.

Международными организациями предложено большое число показателей развития, 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 «истинных сбережений», корректирующий с экологических позиций валовые накопления в странах. Другими организациями предлагаются: «индекс экологической устойчивости», индекс «живой планеты», «экологический след» и многие другие.

Указанные индикаторы получили определенное практическое применение на Западе. В России они используются лишь эпизодически. Исключение составляет «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.

Множественность и разнозначимость предлагаемых к использованию показателей устойчивого развития, их недостаточная теоретическая обоснованность затрудняют их сопоставление и комбинирование с целью выработки единого (системного) индекса, позволяющего объективно судить об устойчивости экоса и развитии социумов.

Устойчивое развитие имеет место, если со временем растет производство общего капитала, включающего физическую, человеческую и экологическую составляющие. Обобщенной характеристикой социоприродного процесса воспроизводства является синтетический индекс развития (СИР, в долл. в расчете на одного человека за год), равный сумме производства разнородных капиталов — физического (ПФК, эта величина совпадает с ВВП), человеческого (ПЧК) и экокапитала (ПЭК), т.е.:

$$\text{СИР} = \text{ВВП} + \text{ПЧК} + \text{ПЭК}. \quad (22.3)$$

Физический и человеческий капитал производятся социумом, а экаокапитал (без которого существование человечества невозможно) — биотой.

Индекс СИР обобщенно характеризует основные составляющие устойчивого развития: экономическую — через величину ВВП, социогуманитарную — через ПЧК и экологическую — через ПЭК. При устойчивом развитии величина СИР растет со временем.

Удельный человеческий капитал, приходящийся на одного человека (долл./чел.), включает в себя две части — приобретенный за время жизни и унаследованный. Унаследованный или врожденный капитал определяет тот «запас устойчивости», который человек имеет с рождения. Его будем обозначать как удельный витальный (жизненный) капитал (УВК).

Полагаем, что приобретенный капитал включает в себя две составляющие: удельный социальный капитал (УСК) и удельный духовный капитал (УДК). Первый получается человеком как социальным субъектом за время жизни. Он определенным образом соотносится с социальными расходами стран (СР, долл./чел. год). Духовный капитал приобретает человеком на основе его внутренней жизни как саморазвивающимся, самосовершенствующимся субъектом.

Рассмотрим СИР для представительного ряда стран за 1997 г. На первом месте по СИР находится Швейцария (135 тыс. долл./чел. год), что обусловлено максимальным значением ее ВВП. По ПЧК всех опережает Франция (95 тыс. долл./чел. год) благодаря «сильной» социальной политике государства (величина СР максимальна). По производству экаокапитала на первом месте стоит Австралия (ПЭК = 44 тыс. долл./чел. год), в которой «хорошая» биота сопрягается с малой численностью населения. Существенное отставание России от развитых стран (СИР = 43 тыс. долл./чел. год) обусловлено в первую очередь гуманитарными факторами — низкими рождаемостью и продолжительностью жизни. В то же время роль экономического фактора оказалась менее существенной. Так, Индия, ВВП которой в 7 раз меньше, чем у России, по величине СИР тем не менее ее опережает (90 тыс. долл./чел. год).

Индексы развития должны стать теоретическим фундаментом региональной политики государства во всех ее аспектах: экономическом, социальном, гуманитарном, экологическом. Они позволяют выявить отсталые регионы и причины их отсталости. На этой основе следует планировать бюджетную политику государства, направив ее, в частности, на уменьшение дифференциации регионов по индексам развития. Периодическая оценка индексов (раз в год) позволит объективно судить о характере развития регионов и страны в целом.

В центре устойчивого развития стоит человек. Государство, главным приоритетом и целью которого станет гармоничное развитие человека,

естественно назвать социогуманитарным. В нем первичны инвестиции в человека. В силу обратной связи между экономической и гуманитарной сферой они более эффективны, чем если бы непосредственно направлялись в экономику. Социогуманитарное государство является средством реализации устойчивого развития на национальном уровне.

22.6. Этапы перехода России к устойчивому развитию

Переход к устойчивому развитию — процесс весьма длительный, так как требует решения беспрецедентных по масштабу социальных, экономических и экологических задач. По мере продвижения к устойчивому развитию само представление о нем будет меняться и уточняться, потребности людей — рационализироваться в соответствии с экологическими ограничениями, а средства удовлетворения этих потребностей — совершенствоваться. Поэтому при реализации принципов только для относительно ранних этапов могут быть разработаны соответствующие програмные и прогнозные документы.

Начальный этап перехода России к устойчивому развитию предопределен необходимостью решения острых экономических и социальных проблем. Но поскольку именно они формируют главные целевые ориентиры данного этапа, особенно важно строго соблюдать в этот период обоснованные экологические ограничения на хозяйственную деятельность.

Одновременно следует разработать программы оздоровления окружающей среды в зонах экологического кризиса и начать их планомерное выполнение, наметить комплексные меры по нормализации обстановки на экологически неблагополучных территориях и подготовить организационную основу реализации этих мер.

На следующем этапе должны осуществляться основные структурные преобразования в экономике, технологическое обновление, существенная экологизация процесса социально-экономического развития.

На этом этапе экологическое благополучие территории страны обеспечивается прежде всего за счет рационализации использования богатого природного потенциала России и снижения его относительных затрат на душу населения.

В дальнейшем постепенно должна решаться проблема гармонизации взаимодействия с природой всего мирового сообщества. Россия, на долю которой приходится значительная часть ненарушенных экосистем, будет играть в этом процессе одну из ключевых ролей.

В конце 1990-х гг. Правительством РФ была разработана концепция перехода России на модель устойчивого развития, в основу кото-

рого заложена идея динамичного и сбалансированного развития экономики, природы и общества. Переход России на модель устойчивого развития предполагалось осуществить в три этапа. Первый этап (1996—2000 гг.) посвящен созданию соответствующей нормативно-правовой базы. На втором этапе (2000—2015 гг.) должны быть в принципе решены наиболее острые экономические и экологические проблемы государства. И наконец, третий этап (к середине XXI в.) предполагает формирование «ноосферы» — сферы разума, в которой мерилом национального богатства будут духовные ценности и знания человека, живущего в гармонии с окружающей средой и природой.

22.7. Обеспечение устойчивости экономического роста

Экономический рост может прерываться, когда страна попадает в состояние хозяйственной стагнации и оказывается неспособной нейтрализовать влияние дестабилизирующих факторов. В этом случае общество не способно реализовать свои цели и предотвратить снижение уровня благосостояния своих граждан. Поэтому придание экономическому росту устойчивого характера является важнейшей задачей экономической политики.

Направления устойчивого развития:

- повышение эффективности производства; позволяет своевременно решать возникшие проблемы в условиях изменения хозяйственной среды;
- гармонизация интересов субъектов рынка, ведущая к сохранению их рыночных позиций;
- гармонизация социальных интересов; предотвращает социальные конфликты;
- движение к общему экономическому равновесию; укрепляет условия сбалансированного (равновесного) экономического роста, преодолевающего хозяйственные диспропорции;
- согласование экономического роста с законами развития биосферы; предотвращает экологические катастрофы.

Успешное использование факторов экономического роста позволяет повысить эффективность производства и добиваться увеличения ресурсов для решения новых задач хозяйственного развития, усиления позиции устойчивости экономической системы. Повышение экономической эффективности производства позволяет направить ресурсы и на решение социальных проблем, что придает обществу социальную стабильность. Обычно такие процессы способствуют притоку капитала и усиливают стабилизационные потенции развития общества.

Происходящая межотраслевая конкуренция, связанная с постоянным переливом капиталов, с формированием единой межотраслевой нормы прибыли, также создает ситуацию, когда ослабляется хаотическое перемещение капитала.

Устойчивость хозяйственных связей в обществе, общее экономическое равновесие, достигнутое в масштабах народного хозяйства и в его отраслях, осуществимы при условии, когда совокупный спрос удовлетворяется, продавцы продали свои товары.

Общее экономическое равновесие, лежащее в основе обеспечения устойчивости развития народного хозяйства, предполагает, чтобы продавцы нашли своих покупателей, покупатели смогли удовлетворить свой платежеспособный спрос. При этом не образуются ни дефициты, ни излишки товаров, т.е. формируется ситуация равенства совокупного спроса и совокупного предложения.

Условия общего экономического равновесия ориентируются на согласование хозяйственных связей, что ведет к сокращению издержек общества, связанных с производством, придает ему устойчивый характер. Это означает, что экономический рост происходит на сбалансированной основе. Сбалансированность характеризует *согласованное развитие экономических процессов* в обществе. Связанность множества экономических явлений обуславливает необходимость сведения локальных пропорций к соразмерности, диктуемой развитием единой экономической системы. Эта пропорциональность не может быть представлена как механическая сумма локальных пропорций. Переплетение и взаимообусловленность экономических процессов неизбежно приводит к их соподчинению, корректировке их величин, что формирует новый качественный уровень пропорциональности, определяемый единством экономики.

На экономические пропорции оказывают влияние и случайные факторы, поэтому пропорциональность в народном хозяйстве складывается как тенденция, тем более что отдельные элементы, сферы экономической системы обладают относительной автономностью. Поэтому согласование экономических процессов всегда относительно. Оно предполагает возможность определенных отклонений в пределах сохранения устойчивости экономики как целостной системы. Экономика в таком случае работает в равновесном режиме. Выход экономических соразмерностей за его рамки лишает народное хозяйство возможностей эффективно развиваться, решать возникающие экономические и социальные проблемы. Это придает экономике состояние неустойчивости и стагнации.

Когда экономика развивается, сохраняя стабильность, это означает, что она не накапливает диспропорций и своевременно их преодоле-

вает. Если при этом обеспечивается прирост реального национального дохода, ей свойствен *сбалансированный экономический рост*.

Сбалансированный (равновесный) рост экономики предполагает согласованный динамизм составляющих ее структурных блоков, подчиненный развитию народного хозяйства как целостной системы. Сбалансированный, равновесный рост достижим при различных комбинациях ресурсов. Результат получится разный, поэтому сбалансированности можно достигнуть при разной эффективности производства.

Сбалансированный рост, эффективный рост — не тождественные понятия, хотя они и предполагают друг друга.

Процесс сбалансирования экономики по существу является постоянным и бесконечным. Экономика меняется, усложняется, возникают потребности в принципиально новом производстве, в расширении ассортимента и в повышении качества продукции. Поэтому требования к сбалансированности могут оставаться на прежнем уровне, так как постоянно меняются параметры структурного оптимума экономики.

Не та экономика эффективна, которая освободилась от диспропорций, что недостижимо, а та, которая обладает способностью мобилизовать имеющиеся потенции и наиболее быстро выходить из сложившейся несбалансированности, динамично настраиваться на новые требования жизни.

Выход экономики на траекторию сбалансированного роста является гарантом устойчивого и стабильного развития, которое снижает неоправданные тенденции анархии производства и уменьшает связанные с ним хозяйственные потери. Однако НТП постоянно ставит перед экономикой новые требования, приводит к необходимости новых производственных решений, новых хозяйственных связей, ломки старых. В результате достигнутая ранее сбалансированность с позиций новых требований НТП рассматривается уже как диспропорциональность. Возникает движение общества к новому, более высокому уровню сбалансирования экономики, которое уйдет в прошлое при наступлении нового этапа развития НТП.

Сложность хозяйственной структуры общества обуславливает многогранность процесса сбалансированности, необходимого для устойчивого роста.

Типы сбалансирования экономики следующие:

- сбалансированность *по объему и ассортименту* (виды потребительских стоимостей) приводит в соответствие структуру и объемы производства со структурой и объемом платежеспособного спроса на конечный продукт, соответственно, со структурой и величиной конечного потребления. Одним из проявлений сбалансированности по объему и ассортименту становится факторная сбалансированность. Она

основывается на согласовании между факторами производства (вещественными и личными) 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. Отставание в развитии какой-либо отрасли тормозит возможности развития и снижает общий уровень производства других отраслей, ведет к уменьшению ВВП.

- сбалансированность *региональная* предполагает четкую согласованность хозяйственных процессов в определенной территории.

- *воспроизводственная* сбалансированность образует структуру экономики, направленную на формирование условий непрерывности производства, а также вызревание и дальнейшее развитие источников экономического роста. Воспроизводственная сбалансированность имеет много направлений. Отметим важнейшие из них:

- сбалансированность экономики во времени осуществляется путем очередности хозяйственных процессов и подчинения текущих задач целям долгосрочной перспективы;

- обеспечение взаимосвязанности между процессами формирования доходов и накоплением сбережений населения. Уровень доходов в стране должен быть достаточным для сберегательного процесса;

- сбалансированность между процессом накопления сбережений и вложением инвестиций;

- сбалансированность между достижением более высоких темпов экономического роста и увеличением доли накопления в ВВП или повышением эффективности размещения и использования инвестиций;

- сбалансированность между инвестиционным процессом и обновлением основных фондов. В эффективно развивающейся экономике инвестиционные вложения перекрывают затраты на восстановление затраченного потенциала.

- сбалансированность *формхозяйствования* отражает процесс нахождения своих ниш на рынке различными видами бизнеса: крупным, средним и малым.

Сам процесс сбалансированности экономики осуществляется главным образом через рыночный механизм, движущими силами которого выступают межотраслевая и внутриотраслевая конкуренции, на основе которых происходит перелив ресурсов сообразно меняющимся потребностям общества.

Государство может способствовать достижению структурного равновесия через проведение промышленной и структурной политик, создавая преференции эффективному инвестиционному процессу.

В настоящее время Россия избавилась от иллюзий эффективного развития на основе бюджетного дефицита, за счет наращивания государственного долга.

Дефолт 1998 г., обесценив национальную валюту, убрал с российского рынка часть импорта, что обеспечило конкурентоспособность национальных производителей, имеющих средства к импортозамещению. Они нарастили производство за счет ранее простаивающих мощностей. Это был **рост пока еще без инвестиций**. Однако он им дал мультипликационный эффект: вызвал рост занятости, объем платежеспособного спроса и стимулировал дальнейшее предложение в потребительском комплексе. Безусловно, подобная тенденция улучшала возможности экономического роста.

Однако экономический рост имел своим источником не только конкурентные преимущества, вызванные дефолтом. В определенной мере его условия были сформированы раньше, поскольку к этому времени структурные деформации начали несколько сглаживаться. Многие предприятия уже приобрели навыки адаптации к рынку, осуществили определенное перепрофилирование до финансового кризиса, смогли его выдержать, а после кризиса сумели занять новые ниши на рынке, оставленные бывшими импортерами. В 1999 г. впервые после начала 90-х гг. отмечен рост частных инвестиций. Инвестиции в основной капитал выросли на 4,5% по сравнению с 1998 г.

Последующий экономический рост сдерживается государственным долгом, выплаты по которому оттягивают инвестиционные ресурсы общества. По-прежнему для обеспечения устойчивости экономического роста остаются актуальными:

- 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 прав, кардинальное улучшение инвестиционного климата.

В последнее время наметилась и новая парадигма экономического роста. Еще недавно считалось, что локомотивом такого роста в нашей стране должны стать экспортеры сырьевых ресурсов и их основа — ТЭК. Сегодня отмечается, что подобное направление придает экономике сырьевую направленность и консервирует в них техническое и технологическое отставание. Более того, в печати отмечается, что получение так называемых нефтедолларов, создает возможность сохранять в производстве достигнутый уровень менеджмента и технологий и при существующей несбалансированности экономики. Это обстоя-

тельство объективно препятствует проведению хозяйственных реформ. В долгосрочной перспективе более выгодной позицией становится ориентация на инновационную деятельность. Она может использоваться в большей мере достижения космического комплекса и ВПК. Поэтому промышленная политика государства должна предусматривать приоритетное развитие этих отраслей.

В то же время устойчивый экономический рост должен обеспечиваться за счет наращивания потенциала потребительских отраслей. Последние, как известно, реализуют конечный продукт и аккумулируют «живые» деньги. Спрос, исходящий от указанных производителей, должен постепенно расширять свои масштабы, распространяться на звенья последующей экономической цепочки. Такой процесс расширяет масштабы инвестиционного спроса в стране.

Следует обратить внимание еще на очень важное направление роста инвестиционного спроса. Высокая изношенность оборудования, опасность аварий и остановки производства делает настоятельным обновление основных фондов. Отечественное станкостроение при таких условиях должно пользоваться государственной поддержкой и входить в так называемые точки роста, на которые распространяются приоритеты промышленной политики.

Выводы

1. Устойчивое развитие возможно при комплексном решении экономических, социальных и экологических проблем. Современная биосфера сохраняет устойчивость, частично компенсируя антропогенные воздействия. Дальнейший рост содержания углекислого газа в атмосфере при определенных условиях **может** вывести биосферу из устойчивого состояния. При устойчивом развитии равновесие биосферы имеет антропогенный характер и поддерживается человеком (биосферная функция человека) на основе экохозяйствования и сохранения невозмущенных биосферных систем. Практический механизм поддержания антропогенного равновесия биосферы — биосферная рента

2. Индикаторы социоприродного развития количественно характеризуют состояние социума и природной среды (индикаторы состояния: физический, человеческий и природный капитал) и процессы их воспроизводства (индикаторы процесса: производство физического, человеческого капитала и экокапитала). Индикаторы устойчивости являются количественными характеристиками отрицательных обратных связей в глобальной системе «человек — природа — общество».

3. Обобщенными характеристиками социоприродного развития являются синтетический индекс развития (СИР), равный сумме производств физического, человеческого капитала и экокапитала. При устойчивом развитии ука-

занные индексы растут со временем. Расчет индексов (для разных стран и российских регионов) показывает существенную роль в развитии гуманитарного и биотического факторов.

4. Средством реализации устойчивого развития на национальном уровне является социогуманитарное государство, главный приоритет и цель которого — гармоничное развитие человека. Поэтому роль инвестиций в человека возрастает.

5. Устойчивое развитие предполагает переход к эффективному, сбалансированному экономическому росту, обеспечивающему согласованный динамизм всех структурных блоков национальной экономики при различных комбинациях ресурсов. Новая парадигма экономического роста для России заключается в развитии наукоемких отраслей и стимулировании инновационной деятельности.

Термины и понятия

Социоприродное развитие
Устойчивое развитие
Биосферная рента
Экохозяйствование
Синтетический индекс развития
Социогуманитарное государство

Вопросы для самопроверки

1. Что представляет собой устойчивое развитие и как оно соотносится с принципами социального дарвинизма?
2. Устойчива ли современная биосфера и каковы перспективы ее устойчивости?
3. В чем сущность и для чего нужна биосферная рента?
4. Каковы основные индикаторы устойчивого развития?
5. Как оценить качество жизни и уровень жизни человека с позиций устойчивого развития?
6. Что такое социогуманитарное государство?
7. Что означает эффективный и сбалансированный экономический рост?

Раздел V

РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 23

ТЕОРИЯ САМОРЕГУЛЯЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

23.1. Функциональные экономические системы — основа взаимодействия государства и рынка

Устойчивость национальной экономики определяется наличием в ней механизмов саморегуляции. В рыночной экономике такими механизмами становятся функциональные экономические системы (ФЭС) — совокупность институтов и организаций, образующих механизмы саморегуляции, которые обеспечивают поддержание равновесия вокруг определенных макроэкономических параметров в целях устойчивого и динамичного развития экономики.

ФЭС отличаются от целенаправленных систем (банковской, налоговой, страхования и др.) прежде всего тем, что представляют собой саморегулирующиеся организации, в которых всякое отклонение от названных параметров служит толчком к мобилизации механизмов соответствующих систем, восстанавливающих утраченное равновесие на макроэкономическом уровне.

Среди основных *макроэкономических параметров устойчивости* (равновесия), которые необходимо поддерживать на определенных уровнях, можно выделить следующие:

- годовое увеличение индекса цен (не должно превышать 3—5 %);
- темпы роста денежной массы (должны соответствовать темпам роста производства);
- уровень дефицита государственного бюджета (не должен превышать 3—5% ВВП);
- государственный долг (не должен быть более 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);
- отношение текущих платежей по обслуживанию внешнего долга к доходам (не должно превышать 20% годовых доходов от экспорта);

- уровень накоплений в ВВП для обеспечения расширенного воспроизводства (должен быть не меньше 10%);
- критический уровень безработицы (не должен превышать 15—20% общего числа трудоспособного населения);
- доля иностранных товаров на отдельных сегментах национального рынка (не должна превышать 30—40%) и т.д.

Некоторые из этих параметров впервые были формально зафиксированы в Маастрихтских договоренностях, которые лежат в основе экономического и валютного Европейского союза.

Достижение и поддержание этих параметров обеспечивается следующими ФЭС:

- системой, регулирующей уровень инфляции;
- системой формирования конкурентной среды и защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции;
- системой, обеспечивающей сбалансированность государственного бюджета;
- системой формирования и использования золотовалютных резервов;
- системой, обеспечивающей приток и движение капитала;
- системой социальной защиты населения;
- системой, регулируемой параметры внутреннего и внешнего долга;
- системой защиты окружающей среды.

На микроэкономическом уровне равновесие должно достигаться за счет саморегулирующихся организаций бизнеса.

ФЭС представляют собой циклические, открытые, саморегулирующиеся структуры, которые избирательно объединяют различные институциональные элементы организации для результативной деятельности национальной экономики. В их состав входят органы законодательной и исполнительной власти, государственные организации, ассоциации товаропроизводителей, аналитические и информационные центры, негосударственные общественные организации, частные коммерческие структуры и др.

Так, например, основным элементом функциональной системы по регулированию уровня инфляции в США является Федеральная резервная система, в которой государственные и негосударственные элементы сформировали единый механизм саморегуляции. Федеральная резервная система имеет статус независимого государственного агентства и включает в себя 12 федеральных резервных банков и около 6 тысяч коммерческих банков-членов, на долю которых приходится свыше 75% общего объема банковских депозитов в стране.

В современном рыночном хозяйстве государство превращается фактически в «мозговую» центр, который регулирует формирование

рыночной среды и обеспечивает динамизм и устойчивость экономического развития. Государство создаёт благоприятные условия для развития основ рыночной экономики — свободного предпринимательства и добросовестной конкуренции. Оно активно влияет на институциональную среду путем целенаправленного формирования и совершенствования механизмов саморегуляции.

История развития национальных экономик свидетельствует о том, что существует прямая зависимость между экономической политикой государства и уровнем развития рыночных отношений. Эта зависимость, как правило, носит прямо пропорциональный характер, т.е. чем сильнее развиты рыночные отношения, тем сильнее государственное влияние на развитие и формирование рыночных механизмов и регуляторов. При сохранении основных принципов государственного регулирования формы и методы воздействия государства на экономические процессы модифицируются. Государственное регулирование прошло длительную эволюцию — от жесткого дирижизма к либеральному монетаризму, формированию механизмов саморегуляции.

В основе ФЭС лежит эволюция институтов, которые первоначально возникают на базе человеческих инстинктов и простейших потребностей. В процессе удовлетворения этих потребностей возникают определенные модели поведения, приобретающие устойчивый, взаимосвязанный характер и по принципу обратной связи влияющие на стереотипы мышления. Наиболее прочные и социально целесообразные институты фиксируются в традициях, неформальных нормах поведения, а затем и в законодательстве. На этой основе, в свою очередь, возникают общественные организации.

В каждой национальной экономике складывается адекватная система институтов. Институты направляют, облегчают и поощряют человеческую деятельность, придают ей общественно приемлемую форму, делают поведение индивида понятным и предсказуемым для других. Хотя институты могут устареть, приобретая «архаичный» и «церемониальный» характер, в целом они создают социокультурную ткань, без которой деятельность человека и функционирование общества невозможны.

Появление ФЭС стало технически возможным в связи с бурным развитием средств связи и телекоммуникаций, электронно-вычислительной техники, системы Интернет, глобальных информационных систем и др. Качественные изменения в глобальном информационном пространстве позволили оперативно получать информацию о положении дел на внутреннем и внешнем рынках, оперативно анализировать ее и готовить варианты принятия тех или иных решений. Деятельность различных ФЭС, как правило, базируется на **собственных локальных базах данных**, объединенных в единую информационную сеть.

Функционирование ФЭС включает такие элементы, как афферентный синтез; принятие решения; предвидение конечного результата (акцептор результата действия); многокомпонентное действие. Важной характерной особенностью ФЭС является постоянная оценка конечного результата деятельности системы с помощью обратной связи (афферентации) путем сравнения его с заранее заданными социально-экономическими параметрами.

Многие ФЭС находятся в иерархическом взаимодействии, т.е. результат деятельности одной функциональной системы входит в качестве компонента в результат деятельности другой системы. Например, функциональная система, регулирующая уровень инфляции, находится в иерархическом взаимодействии с системой, обеспечивающей формирование и использования золотовалютных резервов. ФЭС, обеспечивающая сбалансированность государственного бюджета, находится в иерархическом взаимодействии с ФЭС, регулирующей параметры внутреннего и внешнего долга.

В результате появления и развития сети ФЭС современное рыночное хозяйство превращается в открытую саморазвивающуюся систему, приобретающую способность к саморегуляции. Наличие в рыночной экономике ФЭС обеспечивает ее устойчивость и динамизм развития. Поэтому появление и развитие в рыночной экономике ФЭС свидетельствует о качественном изменении институтов, что может поднять процесс регулирования экономики на принципиально иной уровень, обеспечить оптимизацию экономических структур.

23.2. Основные виды функциональных экономических систем в **России**

Одним из основных механизмов, стимулирующих потребительский и инвестиционный спрос, в национальной экономике является функциональная экономическая *система, регулирующая уровень инфляции*. Ее структурообразующим элементом является денежно-кредитная политика Центрального банка РФ, который использует в целях регулирования:

- политику обязательных резервов;
- уровень процентной ставки Центрального банка;
- регулирование объемов рефинансирования коммерческих банков;
- операции на открытом рынке.

Составным элементом данной ФЭС и мощным инструментом кредитно-денежной политики, особенно в условиях высокой инфляции, является изменение резервной нормы отчислений в Фонд обязательного резервирования (ФОР).

Введение обязательной нормы резерва в России в начале 1990-х гг. было обусловлено необходимостью сокращения высокого уровня инфляции, обеспечения достаточного уровня ликвидности коммерческих банков, унификации и обеспечения надежного контроля за их деятельностью.

Зависимость между нормами обязательного резервирования и инфляционным потенциалом экономики носит характер обратной пропорциональности, т.е. чем выше нормы резервов, тем меньше средств находится в обороте, тем соответственно ниже темпы роста цен.

Однако чрезмерное повышение резервных отчислений чревато снижением деловой активности, невозможностью для банков эффективно использовать привлеченные ресурсы, что, в свою очередь, является тормозом развития банковской системы и одной из предпосылок кризиса всей банковской системы.

В целом средние нормы обязательного резервирования в России в начале третьего тысячелетия значительно превышали аналогичные показатели ведущих индустриально развитых стран (табл. 23.1). Снижение норм обязательных резервов по срочным вкладам будет возможным в условиях расширения активности коммерческих банков в области долгосрочного кредита и уменьшения рискованности банковского кредитования.

Таблица 23.1. Нормативы отчислений в ФОР в России и некоторых других странах в начале 2004 г., %

Страна	Ставка отчислений в обязательные резервы
Россия	7-10
Швейцария	2,5
Япония	0,125-2,5
Европейское сообщество	2
Германия	2
Франция	2
США	1,25
Великобритания	0,45

Эффективным инструментом регулирования денежной массы и инфляционных процессов является политика процентной ставки или ставки рефинансирования, под которые Центральный банк РФ предоставляет кредиты коммерческим банкам.

В мировой практике учетная ставка, с точки зрения коммерческих банков, — это издержки избыточных резервов. Поэтому когда национальный банк понижает эту ставку, он поощряет коммерческие банки к получению ссуд. Соответственно кредиты, выдаваемые коммерческими банками за счет этих ссуд, увеличивают предложение денег.

Снижение процентных ставок стимулирует предпринимательскую деятельность, инвестиционный процесс и тем самым экономический рост.

В случае достаточно низкой инфляции изменение процентной ставки может использоваться в целях стимулирования роста денежной массы в экономике, что приводит к ее оживлению, способствует переориентации инвестиционных потоков с государственных бумаг на фондовый рынок. Для этих целей происходит понижение уровня процентных ставок.

В свою очередь, повышая учетную ставку, национальный Центральный банк снижает стимулы коммерческих банков к получению ссуд, что уменьшает объем выдаваемых банками кредитов и соответственно предложение денег.

С точки зрения движения мирового капитала высокая учетная ставка может быть инструментом привлечения иностранного капитала для краткосрочных спекулятивных операций.

В настоящее время Центральный банк РФ придерживается политики соотношения ставки рефинансирования и темпов инфляции. Если бы годовой уровень инфляции в России в 2005 г. составил в среднем 8—10%, а в экономике сохранилась тенденция к росту, то теоретически можно предположить, что ставка рефинансирования в 2005—2006 гг. может быть понижена до 8—10%.

На наш взгляд, потенциал инфляционного роста в России исчерпан. В долгосрочной перспективе необходима радикальная смена девальвационно-инфляционной политики на политику укрепления национальной валюты, снижения инфляции до приемлемого уровня и стимулирования экономического роста.

Одной из основных ФЭС в рыночной экономике является *система формирования и поддержания конкурентной среды и защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции*, которая создает оптимальные условия для развития частного предпринимательства и добросовестной конкуренции. 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. Эта же функциональная система обеспечивает защиту местных товаропроизводителей от ввоза товаров по демпинговым ценам и является основным инструментом проведения антидемпинговой политики.

Формальными показателями, которые характеризуют уровень развития и эффективность функционирования этой системы, являются показатели степени экономической свободы, степень открытости экономики, степень финансового риска и риска для иностранных инвестиций.

Основными структурообразующими элементами этих ФЭС в различных странах являются антимонопольные комитеты, государственные органы, поддерживающие малый и средний бизнес.

В России целостная система защиты отечественного товаропроизводителя от иностранной конкуренции на внутреннем рынке находится в процессе становления. В 1998 г. был принят Федеральный закон «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами». Создана Комиссия Правительства Российской Федерации по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике. Повысился уровень анализа ситуации на внутреннем и зарубежных товарных рынках и др.

В период 2000—2005 гг. были проведены расследования и подтверждены факты возросшего ввоза в Россию целого ряда товаров: труб, швеллеров, оцинкованного проката, карамели, сахарного сиропа из Украины, оцинкованного проката из Казахстана. Оценен ущерб, нанесенный российской промышленности.

Материалы расследования явились основанием для принятия Правительством Российской Федерации мер по защите внутреннего рынка в форме антидемпинговых пошлин, введения квот на поставку товаров, добровольных ограничений и др.

В России существует также *функциональная система, обеспечивающая сбалансированность государственного бюджета*. С помощью бюджета правительство распределяет национальный продукт между частным и общественным секторами, между потреблением и инвестициями. Бюджет может способствовать экономическому росту и регулированию объемов производства в различных сферах экономики, стимулируя приоритетные отрасли.

Дефицит государственного бюджета относится к разряду важнейших макроэкономических показателей, характеризующих устойчивость экономической системы.

После распада СССР в России сохранялся значительный дефицит государственного бюджета.

Следует подчеркнуть, что экономический и финансовый кризис в России в 1998 г. во многом был обусловлен кризисом бюджетным, отсутствием нормальной налоговой системы и соответствующей функциональной системы.

В начале XXI в. Правительству РФ, проводя последовательную политику в области бюджетного планирования, удалось несколько пере-

ломить ситуацию. В частности, бюджет 2000 г. за первую половину года • был сведен с общим профицитом в размере 1,7% ВВП, при этом первичный профицит составил 4,9%. Бюджеты России на 2001—2004 гг. исполнялись с первичным профицитом.

Формирование в России рассматриваемой ФЭС, переход на бездефицитное планирование государственного бюджета, возможны лишь в случае восстановления управляемости экономики и решения проблемы внешнего долга и создания соответствующих институтов. •

Рассмотренную выше ФЭС дополняет функциональная *система, обеспечивающая формирование и использование золотовалютных резервов*. Наличие золотовалютных резервов и их размер свидетельствуют о прочности финансового положения страны и стабильности национальной валюты. Золотовалютные резервы могут служить источником погашения внешнего долга, а в критических ситуациях — как источник покрытия дефицита торгового или платежного балансов.

Как правило, *официальные золотовалютные резервы* представляют собой активы органов денежно-кредитного регулирования (ЦБ России или Минфина России) в форме свободно конвертируемых валют (СКВ) и золота за вычетом соответствующих краткосрочных пассивов, а также обязательств перед МВФ по привлеченным кредитам.

Валютные резервы России начали формироваться в 1992 г. после выхода Указа Президента РФ об обязательной продаже 50% экспортной выручки резидентов ЦБ России.

В том же году валютные резервы были пополнены за счет средств первого транша стабилизационного кредита Stand-by, предоставленного России МВФ.

С отменой обязательной продажи части валютной выручки основным источником пополнения валютных резервов стали операции ЦБ России на внутреннем валютном рынке, прямые покупки валюты у Минфина России, а также доходы от операций со средствами валютного резерва на мировом валютном рынке.

Политика Правительства России на увеличение золотовалютных резервов позволила увеличить их объем к концу 2001 г. до 39 млрд долл., к концу 2002 г. — до 47,8 млрд долл., к концу 2003 г. — до 60 млрд долл. К концу 2004 г. в связи с укреплением рубля и активными закупками валюты ЦБ России золотовалютные резервы страны составили около 120 млрд долл., а в середине 2005 г. превысили 150 млрд долл.

В мировой практике для оценки оптимального объема золотовалютных резервов страны используется *коэффициент достаточности международных резервов*. Он рассчитывается как возможность покрытия резервами среднемесячного импорта страны. По международным критериям приемлемым считается уровень резервов, покрывающий трехмесячный импорт.

Достичь такого уровня международных резервов России удалось лишь в I квартале 1997 г. Однако во II квартале он упал до отметки в два месяца и вплоть до I квартала 2000 г. данный показатель был меньше трехмесячного рубежа. Во II квартале 2004 г. он составил более 6 месяцев.

Структура официальных валютных резервов России в начале 90-х гг. несколько отличалась от среднемировой, несмотря на процесс диверсификации как валютного рынка, так и валютного наполнения резервов ЦБ России. По данным на ноябрь 2003 г., из всех валютных резервов России (63,5 млрд долл.) 70% приходилось на доллар США, на евро — около 25% и на прочие валюты (в основном английский фунт стерлингов и иену) — 5%.

Золотовалютные резервы состоят из двух *портфелей* — *инвестиционного* и *операционного*.

Подавляющая часть резервных валютных средств России (около 95%) в 90-е гг. размещалась в кратко- и среднесрочных казначейских ценных бумагах государств — эмитентов соответствующих видов валют. Такая структура размещения позволяет, во-первых, обеспечить должную ликвидность вложений, а во-вторых, гарантирует высокую надежность вложений. Учитывая тот факт, что средства в ценных бумагах хранятся на балансах центральных банков соответствующих стран, они не будут потеряны даже в случае банкротства Казначейства США или краха «Бундесбанка» Германии.

Небольшая часть резервных средств размещается в негосударственном секторе рынка, при этом чаще всего используются депозиты «overnight», размещаемые в первоклассных западных банках, имеющих рейтинг «AA» в соответствии с классификацией международных рейтинговых агентств. Центральный банк РФ воздерживается от масштабных вложений средств в малообеспеченные активы, такие как депозитные сертификаты и векселя.

В связи со значительным ростом объема золотовалютных резервов ЦБ России в 2003 г. принял новую инвестиционную директиву, согласно которой формируется долгосрочный инвестиционный портфель. Последний раз этот портфель пересматривался в 1999 г.

Операционный портфель по новой директиве не должен превышать 2 млрд долл.

Значительно диверсифицируется структура инвестиционного портфеля. В целом процесс диверсификации конвертируемых валют, обращающихся на валютном рынке России, носит объективный характер. В перспективе это будет оказывать влияние на структуру золотовалютных резервов в плане уменьшения доли долларов США и увеличения запасов евро, английского фунта, швейцарского франка и СКВ других промышленно развитых стран. Основная цель новой директивы — добиться максимальной доходности на активы.

Важной частью официальных золотовалютных резервов является *золотой запас*. По состоянию на 1 января 1995 г. официальные запасы золота в России составляли 321,8 т, из них 189,0 т находились в ЦБ России и 132,8 т — в хранилищах Комитета по драгоценным металлам и драгоценным камням. К середине 1999 г. золотой запас России увеличился до 424 т и к 2003 г. — до 450 т. В середине 2003 г. стоимость золота в составе золотовалютных резервов ЦБ России составляла 3,7 млрд долл.

Для страны, которая имеет крупнейшие в мире разведанные месторождения золота и является одним из ведущих производителей этого драгоценного металла, размер золотого запаса слишком мал. Несмотря на то что золото постепенно теряет свое значение в качестве средства накопления, промышленно развитые страны продолжают сохранять значительные накопления золота, которые составляют в среднем около половины всех золотовалютных резервов. Всего мировые запасы золота в начале третьего тысячелетия оценивались в 36 тыс. т, в том числе запасы МВФ составляли 3,2 тыс. т.

Движение капитала в масштабах глобальной экономики осуществляется в формах прямых и портфельных инвестиций, покупки государственных, корпоративных и иных видов ценных бумаг, валюты и др. Ключевым элементом инвестиционного процесса на страновом и глобальном уровнях являются *фондовые биржи*.

Функциональная система, обеспечивающая приток движения капитала, начала складываться в конце прошлого века с процесса объединения страновых фондовых бирж с использованием новых информационных технологий, которая привела к созданию *глобального фондового рынка*, в рамках которого объем торгов в конце 2002 г. превышал 40 трлн долл.

Интеграционные процессы на фондовом рынке активизировались в 90-е гг. после появления единого фондового рынка стран Европейского сообщества, создания Единой европейской фондовой биржи (EURER) и Фондовой биржи стран Центральной и Восточной Европы (CCEX).

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.

Капитализация мирового рынка акций осуществлялась достаточно высокими темпами. Суммарная стоимость акций на мировом фондовом рынке за период с 1987 по 2000 г. увеличилась в пять раз и достигла своего абсолютного максимума в 43 трлн долл. Однако фондовый бум носил во многом спекулятивный характер, и в 2000 г. последовали оче-

редной 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 2003 г. был зафиксирован подъем деловой активности и рост показателей мирового фондового рынка. На мировом рынке корпоративных бумаг в начале третьего тысячелетия продолжали доминировать американские компании. В 2003 г. доля США на мировом фондовом рынке вновь увеличилась до 53%, доля Великобритании составила 10%, Японии — 8,6, Франции — 4, Германии — 3, Швейцарии — 2,8%.

Существенно выросли темпы роста основных биржевых индексов. Так, индекс Доу-Джонса за период с 1906 по 1972 г. увеличился со 100 до 1 тыс. пунктов, с 1991 по 2002 г. данный индекс повысился с 3 тыс. до 11 тыс. пунктов. По прогнозам специалистов, к 2020 г. индекс Доу-Джонса может достичь 100 тыс. пунктов.

Российский фондовый рынок — один из самых молодых в мире. Формирование его в России относится к началу 1990-х гг., когда начался процесс приватизации. В России сформировалась особая модель рынка ценных бумаг, которая отличается от американской и немецкой моделей. С одной стороны, в России отсутствуют какие-либо ограничения на деятельность банков на рынке ценных бумаг. Банки выступают одновременно и инвесторами, и профессиональными участниками рынка. В этом отличие от американского рынка. С другой стороны, в России получили развитие институты коллективного инвестирования и, что самое главное, существуют небанковские профессиональные посредники — брокерско-дилерские фирмы. Этим российский рынок отличается от немецкого, где нет небанковских структур.

Однако как бы ни отличались в разных странах системы торгов, инвестиционные институты, ценные бумаги, суть фондового рынка остается одной — обслуживание потребностей экономического роста.

Специфика российского рынка связана с особенностями структуры собственности российских корпораций. Существенная доля акций предприятий находится сегодня в руках инсайдеров — работников и менеджеров этих предприятий.

Серьезной проблемой российского фондового рынка является слабое правовое обеспечение. Существует острая необходимость принятия важнейших законов, регулирующих рынок ценных бумаг.

Капитализация российского рынка акций приватизированных предприятий в 1996 г. достигла 21,3 млрд долл., стоимость акций прочих эмитентов составляла 1,4 млрд долл.

Негативное влияние на развитие российского фондового рынка оказал финансовый кризис 1998 г., в результате которого объем опера-

ций на нем с ценными бумагами в долларовом исчислении в 1998 г. уменьшился на 95%. Финансовый кризис негативно повлиял на инвестиционную привлекательность России. Российские и иностранные инвесторы понесли огромные убытки. Кризис надолго подорвал доверие населения страны к вложению средств в ценные бумаги, инвестиционные институты и коммерческие банки. В результате падения цен на акции в 1998 г. произошло перераспределение прав собственности с использованием инструментария новых эмиссий акций в ущерб иностранным акционерам. Финансовый кризис стал серьезным испытанием для профессиональных участников рынка ценных бумаг и институтов коллективного инвестирования: в условиях ухода иностранных инвесторов остро проявился кризис организованного дилерского рынка, существовавшего в рамках российской торговой системы.

Вместе с тем Московская фондовая биржа (МФБ) и Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) в условиях кризиса оказались более жизнеспособными. Финансовый кризис способствовал концентрации профессиональных участников рынка ценных бумаг и укрупнению специализированных регистраторов.

До весны 1999 г. фондовый рынок находился в состоянии стагнации. Суммарная валютная капитализация российских компаний составляла около 20% от уровня октября 1997 г.

Оживление рынка началось после того, как было принято решение о допустимости инвестирования средств нерезидентов, полученных в ходе новации, в акции российских эмитентов. Список последних был официально определен только в апреле 1999 г. и включал 6 компаний. Иностранцам было разрешено проводить операции на ММВБ, которая является единственной торговой площадкой для государственных облигаций.

Во второй половине 1999 г. фондовый рынок начал быстрый рост, и по итогам года российский фондовый рынок оказался самым динамичным в мире. Основным критерием для определения места в рейтинге служит динамика главного фондового индекса той или иной страны, рассчитанная в национальной валюте.

По состоянию на начало 2001 г. Федеральная комиссия по ценным бумагам России оценивала рыночную капитализацию российских компаний в 55 млрд долл., что составляло 33% ВВП.

Фондовый рынок — стратегически важная отрасль экономики, которая в России пока не в полной мере выполняет главное предназначение — мобилизацию инвестиций и обеспечение трансформации накоплений в доступные для производителей финансовые ресурсы.

Финансовый и фондовый кризисы конца 90-х гг. провели четкий водораздел, оставив «на плаву» наиболее жизнеспособные компании,

способные вести разумную инвестиционную политику в сложных условиях российского рынка, активно расширяющие свои инвестиционные возможности.

Постепенно в России формируются институциональные основы создания функциональной системы движения капитала. Помимо ММВБ, в настоящее время инфраструктуру фондового рынка образуют 14 организаторов торговли, 5 клиринговых организаций, 164 депозитария и 119 реестродержателей.

Несмотря на достаточно разветвленную инфраструктуру, торговля акциями остается высококонцентрированной. Более 95% оборотов рынка приходится на сделки с акциями 10 эмитентов. Крупнейшие брокерско-дилерские компании (их 15) расположены в Москве и контролируют более 80% всех операций.

По-прежнему широко распространена практика проведения офшорных операций. По оценкам профессиональных участников рынка, на долю офшоров приходится не менее 60% оборота всех операций с акциями российских предприятий.

В долгосрочной перспективе капитализация российского рынка корпоративных ценных бумаг может возрасти в несколько раз и превысит 150—200 млрд долл.

Функциональная 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. Вместо хаотичного беспредельного роста необходимо сбалансированное устойчивое развитие цивилизации.

Основными структурными элементами этих систем на страновом уровне являются соответствующие министерства и ведомства, а на международном уровне — Комиссия ООН по защите окружающей среды (ЮНЕП).

Функциональные экономические системы, обеспечивающие социальную защиту населения и параметры внешнего и внутреннего долга, будут рассмотрены в соответствующих разделах.

Функциональную систему образуют также саморегулирующиеся организации бизнеса. Понятие «саморегулирование хозяйственной деятельности» — относительно новое явление для экономики России. В отдельных отраслях и на межотраслевом уровне существуют организации, называющие себя организациями саморегулирования. Понятие «организации саморегулирования» присутствует в ряде законодательных актов Российской Федерации.

Саморегулирование предполагает установление определенных формализованных «правил игры» для участников определенного сег-

мента рынка. Под формализованными правилами понимаются те правила, которые зафиксированы в виде конкретных документов (кодекса профессиональной этики и др.) и включают санкции за нарушение этих правил, механизмы разрешения конфликтов между участниками рынка, которые в известной степени ограничивают свободу экономических агентов.

Установление «правил игры» и разрешение конфликтов осуществляется самими участниками рынка без прямого вмешательства государства. С этой целью ими создаются специальные организационные структуры — организации саморегулирования, которым и делегируются определенные полномочия и часть прав экономических агентов.

Иными словами, формируется трехсторонняя структура управления хозяйственной деятельностью, однако третьей стороной выступает не государство в лице судебно-арбитражной системы или отраслевых регулирующих агентств, а специальные организации, созданные и контролируемые самими участниками рынка.

Правила саморегулирования не противоречат формальным нормам, созданным государством, и являются легитимными.

Безусловно, в реальной экономике могут существовать соглашения экономических агентов, воздействующие на их поведение на рынке и предполагающие определенные санкции за нарушения, но при этом противоречащие формальным нормам.

Типичный пример таких соглашений — неформальные картельные соглашения, которые под наше определение организаций саморегулирования не подпадают.

Соответственно нормы саморегулирования могут дополнять, расширять или ужесточать нормы государственного регулирования. В некоторых случаях саморегулирование действует в тех сферах, где в силу каких-то причин отсутствует формальное законодательное регулирование. Более того, если система саморегулирования складывается раньше, чем государственное регулирование, государство может отказаться от вмешательства в данную сферу.

В некоторых случаях взаимодействие государственного регулирования и саморегулирования может идти по пути передачи части полномочий государственных органов организациям саморегулирования, причем государство здесь может быть инициатором создания организаций саморегулирования.

Достаточно часто организации саморегулирования устанавливают для своих членов более жесткие нормы поведения, чем законодательство. Подобное ужесточение норм может быть фактором победы в конкурентной борьбе. Как правило, фирмы, соблюдающие более жесткие условия взаимодействия с клиентами и партнерами, оказываются бо-

лее привлекательными для клиентов. В данном случае для фирм членство в организации саморегулирования является разновидностью рыночного сигнала, подаваемого потребителям.

С другой стороны, принятие более жестких норм может служить реакцией на опасность ужесточения государственного регулирования. В ситуации, когда государство собирается ввести более жесткие нормы регулирования, бизнесу бывает выгодно опередить его, самостоятельно ввести более жесткие стандарты и таким образом показать, что бизнес сам в состоянии эффективно контролировать рынок и дополнительное государственное вмешательство не нужно.

Есть сферы хозяйственной деятельности, где государственное регулирование объективно затруднено. К таким сферам прежде всего относится реклама, которая по сути представляет собой своеобразный симбиоз коммерции и искусства и может оказывать негативное воздействие на потребителя художественными средствами при соблюдении буквы закона.

Законодательство дополняется *кодексами деловой этики организаций саморегулирования*, которые конкретизируют положения законодательства. Кроме того, организации саморегулирования при рассмотрении конкретных случаев руководствуются не только буквой закона или кодекса, но и здравым смыслом и могут рекомендовать снять или изменить рекламу, формально соответствующую букве закона.

Саморегулирование часто дополняется *сорегулированием* (co-regulation), т.е. совместным участием в регулировании государства и различных рыночных агентов (как производителей, так и потребителей, организаций инфраструктуры и т.п.).

Системы сорегулирования также являются формой многостороннего управления, однако в отличие от саморегулирования предполагают более широкий круг участников, — не только бизнес, но и государство и другие заинтересованные организации (потребительские объединения, профсоюзы и т.п.).

Это различие принципиально по ряду причин. Во-первых, если организации саморегулирования направлены прежде всего на защиту интересов бизнеса в данной сфере, а необходимость учета интересов потребителей или угроза государственного вмешательства воспринимаются как внешние ограничения, то организации и системы сорегулирования служат для согласования (расходящихся) интересов различных «игроков».

Зачастую элементы сорегулирования формируются путем введения либо в структуры управления крупными корпорациями (в основном естественными монополиями) представителей общественности, либо в государственные регулирующие органы представителей бизне-

са и/или общественности. Сорегулирование принимает иные организационные формы, чем саморегулирование.

Во-вторых, различаются мотивации участников организаций саморегулирования и сорегулирования. Если в организациях саморегулирования ведущим мотивом для их членов является получение конкурентных преимуществ и иных частных благ, то в организациях сорегулирования решается проблема балансирования интересов различных участников рынка.

Поэтому как представители интересов бизнеса данной отрасли в таких организациях участвуют чаще всего не отдельные компании, а бизнес-ассоциации (в том числе организации саморегулирования).

Отдельные компании могут участвовать в системах сорегулирования в том случае, если частные выгоды от участия в подобной системе (от установления правил, учитывающих интересы всего бизнеса отрасли) превышают частные издержки.

Это, как правило, справедливо для компаний, обладающих монопольным или доминирующим положением на рынке. В ряде случаев участие в системах сорегулирования может быть привлекательным и для компаний с меньшей рыночной долей, которые, однако, способны получить иные, кроме общих рыночных правил, выгоды от участия в сорегулировании (например, политический эффект для собственников или высших менеджеров компаний).

В-третьих, эффективность саморегулирования и сорегулирования может существенно различаться как результат различий в функциях, мотивации и организационных формах данных институтов. При слабом представительстве какого-либо из участников процесса (неважно, государства, бизнеса или потребителей) теряется сам смысл сорегулирования как системы регулирования, построенной на балансе интересов различных сторон.

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 на-

ционального 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

Функциональные экономические системы
Саморегулирующиеся организации бизнеса

Вопросы для самопроверки

1. Какие механизмы обеспечивают устойчивость экономического развития?
2. Дайте определение функциональным экономическим системам (ФЭС).
3. Вокруг каких заданных макроэкономических параметров ФЭС поддерживают равновесие?
4. Место ФЭС *во взаимоотношениях государства и рынка.
5. ФЭС как длительный процесс эволюции институтов.
6. Назовите основные ФЭС.
7. Охарактеризуйте принципы построения ФЭС.

Глава 24

СОБСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

24.1. Собственность и структура экономической системы

Собственность — важная характеристика национальной экономики, раскрывающая ее социально-экономический тип, структуру, институциональные **основы**.

Как общественное явление и теоретическая категория собственность 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 экономической системы становится экономическим результатом этой системы, тем самым формируя себя и как постоянно экономически воспроизводимую предпосылку.

В этом качестве **собственность** составляет основу саморегуляции экономики. Под саморегуляцией экономики следует понимать способность действующей экономической системы к своему воспроизводству на основе внутренних законов этой системы и постоянного превращения результатов ее функционирования в свои предпосылки.

Только завершение преобразований и политико-правовое «успокоение» собственности обеспечат адекватные условия упрочения новой экономической системы и ее воспроизводства, превратят собственность в результат ее функционирования и тем самым сформируют режим саморегуляции экономики.

При этом было бы неверным связывать указанную саморегуляцию с тотальным разгосударствлением собственности и переходом к «чистой» частной собственности и свободному рыночно-конкурентному механизму. «Невидимая рука рынка» — ключевое выражение свободной ры-

ночной экономики, но оно выглядит односторонним применительно к развитой рыночной экономике, являющейся, по сути, смешанной социально-экономической системой (смешанной экономикой).

Саморегуляция — свойство не только свободной рыночной экономики, базирующейся на частной собственности, но и смешанной экономики, сочетающей в себе разнообразные формы собственности, а также рыночный механизм и государственное регулирование, частнопредпринимательские начала и социальную ориентацию.

Соотношение различных элементов саморегуляции экономики не может быть одинаковым, исходя из специфики страны, присущих ей природно-климатических, географических, исторических, геополитических, социокультурных и иных факторов. Существуют свои «национальные коэффициенты смещения», воплощающиеся в различных национальных моделях современной экономики (американская либеральная модель, германская модель социального рыночного хозяйства, шведская социальная модель, японская модель регулируемого капитализма и др.). Безусловно, специфичной должна быть и российская национальная модель рыночной (смешанной) экономики с учетом тех многообразных и уникальных факторов национального экономического развития, которые присущи России. Указанные факторы, очевидно, определяют более заметное участие государства в российской экономике, в том числе в сфере собственности, более высокую роль государственного регулирования, что, однако, не означает разрушения режима саморегуляции.

В историко-научном аспекте принято выделять две основные традиции (версии) 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 неонинституциональной теорией прав собственности, исходящей из понимания собственности как некоего «пучка правомочий», который может расщепляться, комбинироваться и в таком качестве закрепляться за разными субъектами.

При всех различиях двух указанных направлений они могут быть интегрированы в едином комплексном понимании собственности, где предстанут как отражения ее разных сторон (уровней): содержания (отношения собственности), форм и прав собственности.

Определение *содержания собственности* дается типом социально-экономического присвоения (кто? что? — и главное — как? присваивает в процессе экономической деятельности). Именно в этом аспекте можно говорить об *отношениях собственности*, среди которых особое

значение имеют два уровня: первый связан со способом соединения непосредственных производителей со средствами производства, второй — с формой хозяйствования (экономической координации). В первом случае можно выделить применительно к современной эпохе капиталистический и социально-ориентированный типы присвоения, во втором — частный (рыночно-конкурентный) и общественно-регулируемый типы присвоения.

Форма собственности — явление более конкретное, определяемое со стороны какого-либо узкого критерия. Так, по субъектам собственности можно выделить частную (физических и юридических лиц), государственную, 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 и т.п., интеллектуальная собственность и др.

Наконец, со стороны *прав собственности* собственность есть набор («пучки») имеющихся у экономических агентов частичных правомочий (по известной классификации А. Оноре, их — 11: на владение, пользование, управление, доход, капитальную ценность, безопасность и др.), 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.

Полное понимание собственности достигается на основе осознания единства всех ее трех указанных сторон (уровней). Проиллюстрируем это на примере участия государства в экономике.

Во-первых, со стороны социально-экономического присвоения собственность проявляет себя как отношение государственного регулирования национальной экономики посредством аккумулирования и распределения значительной части национального дохода. Во-вторых, она проявляется и в форме особой государственной собственности (государственного сектора экономики). В-третьих, со стороны прав собственности она дает о себе знать через санкционированное государством законодательное закрепление этих прав и их защиту, через вхождение государства в структуру правомочий в качестве одного из субъектов экономики, что, впрочем, в неонинституциональной теории трактуется негативно.

Для смешанной экономики характерна *смешанная собственность*, причем смешанная в трех вышеуказанных смыслах: как смешанность типов присвоения, прав собственности, многообразие форм собственности.

В развитой смешанной экономике присвоение по своему способу становится смешанным (так сказать, «капитало-социальным»), объединяющим как капитало-ориентированный (капиталистический), так и социально-ориентированный (социализированный) типы присвоения. Оно перестает быть чисто капиталистическим, основанным на полном отделении работников от средств производства. Появляются элементы другого типа присвоения (социально-ориентированного), что выражается в усилении реального влияния работников на соединение факторов производства, на распределение результатов производства, на принятие социально-экономических решений через расширение участия трудящихся в управлении предприятиями и социальное партнерство, в установлении и соблюдении целого ряда социальных стандартов и т.п. Наиболее характерная черта нового способа присвоения — социальные гарантии.

Присвоение становится смешанным и по форме своего осуществления. Характерная для чистой рыночной экономики частная, свободно-конкурентная, форма присвоения («микроприсвоение») дополняется общественно-регулируемой формой («макроприсвоением»). Последнее нашло свое выражение прежде всего в усилении роли государства в экономических процессах.

Характер социально-экономического присвоения в современной России за последние 10—15 лет изменился. Безусловно, господствующим стал капиталистический тип присвоения. произошла заметная концентрация средств производства, природных и финансовых ресурсов в руках сравнительно узкой социальной страты (в особенности — так называемой «олигархии»), налицо — резкая социальная дифференциация общества, высокий уровень бедности, бросающиеся в глаза глубокие социальные контрасты. Данный способ присвоения в большей степени соответствует характеристикам «первоначального накопления капитала» и «чистого капитализма», нежели свойствам современной смешанной экономики.

Социально-ориентированный способ присвоения не приобрел в России объемного, устойчивого и системного характера: налицо — низкий уровень благосостояния большинства населения, слабость института социального партнерства, отчужденность работников (зачастую несмотря на формальное инсайдерское обладание акциями предприятий) от реального принятия решений и управления, низкая социальная ответственность бизнеса, слабость и неавторитетность институтов социальной политики (прежде всего профсоюзов). Социальная политика государства часто носит характер социальных подачек населению.

Касательно *экономической формы* присвоения, можно констатировать заметное усиление за годы российских реформ частного,

рыночно-конкурентного присвоения. Однако в 1990-е гг. указанная форма приобрела характеристики «дикого рынка» с его грабительским, захватническим присвоением и «квазирынка» с его обремененностью бартером, неплатежами, денежными суррогатами, приоритетом спекулятивных операций. Отдельные из этих черт (хотя и в меньших масштабах) сохраняются и ныне. Главная же деформация конкурентного механизма состоит сегодня в существовании высоких экономических, административных и криминальных барьеров, в наличии на российском рынке олигархического присвоения со стороны ряда крупных бизнес-структур.

Деформирована и общественно-регулируемая (государственная) форма присвоения. Проявившееся с начала 90-х гг. упование на «невидимую руку» рынка, форсированное разгосударствление собственности и резкий уход государства из экономики привели к существенному снижению возможностей государства по перераспределению валового продукта и дохода, к опасному ослаблению управляемости экономикой в целом. Велик объем доходов, присваиваемых субъектами теневой экономики. Государство не смогло до сих пор наладить механизм изъятия и присвоения природной ренты, по сути уступая ее частным сырьевым компаниям.

Таким образом, как по своему способу, так и по своей форме сложившийся в современной российской экономике тип присвоения можно квалифицировать, во-первых, как диспропорциональный (со стороны структуры присвоения) и, во-вторых, как деформированный (со стороны реализации содержания основных элементов присвоения).

В целом он недостаточно адекватен критериям современной смешанной экономики.

В современной смешанной экономике происходит расщепление полного права частной собственности на ряд правомочий, которые могут обмениваться и закрепляться за различными субъектами, «сочетаться («смешиваться») разным образом и в разных пропорциях. Спецификация прав собственности отражает оптимальное распределение этих прав. «Смешение» прав собственности является более детализированным, гибким и динамичным «смешением» собственности, по сравнению со смешанностью форм собственности, и более адекватно усложнению общественно-экономических 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 вторжение в структуру прав собственности социальных прав и государственного регулирования, которые реально ограничивают частнособственнический набор правомочий.

Это вторжение фактически означает возникновение смешанной собственности в ее более сложном виде.

Распределение прав собственности в современной российской экономике характеризуется низкой степенью спецификации (другими словами — высокая степень размытости) прав собственности. Много-субъектность и многоправность собственности во многом оказывается ложной, искаженной. На вопрос, как распределены права собственности между различными субъектами (государство, менеджеры, трудовой коллектив, миноритарные вкладчики, внешние крупные акционеры, хозяйственные контрагенты, «рулевые» финансовых потоков и др.) и какова их реальная экономическая власть, не всегда можно получить точный ответ. Либо собственность действительно рассеяна между массой разнородных акционеров, где хозяйский интерес неуловим (это характерно для многих предприятий, брошенных в приватизацию в начале 1990-х гг.), либо за формальным многообразием субъектов скрывается какой-либо частный «хозяин», даже не всегда адекватно представленный в структуре акционерного капитала. В итоге образуется своеобразная смесь хаоса, теневого распределения и вместе с тем жесточайшей борьбы за экономическую власть (нередко — в форме силовых «разборок» и переделов собственности).

В условиях нестабильной и недостаточно институционализированной переходной экономики на первый план часто выдвигается не экономически оправданная точечная спецификация прав собственности между различными субъектами, а борьба за обладание полной экономической властью с максимально возможным для этого пучком правомочий.

Относительно включения государства в структуру прав собственности следует констатировать следующее: государство не нашло до сих пор эффективных форм своего участия. Во-первых, оно не обеспечивает в полной мере защиту прав собственности; во-вторых, оно демонстрирует во многих случаях фактическую отстраненность от участия в управлении и доходах применительно к АО с госпакетами акций, что, по сути, означает нереализацию им, по крайней мере, двух прав собственности: права на управление и права на доход; в-третьих, недостаточно обеспечивает соблюдение социальных прав со стороны бизнеса; в-четвертых, нередко вторгается в права собственности посредством волевых, недостаточно обоснованных, бюрократических действий.

Характеристика собственности через призму отношений присвоения и прав собственности должна быть дополнена анализом структуры форм собственности, сложившихся в современной России. Этому посвящен следующий раздел данной главы.

24.2. Формы собственности в России

Формы собственности, адекватные современной рыночной (смешанной) экономике, представляют собой систему, включающую не только частную собственность (во всех ее проявлениях), но и государственную, а также муниципальную, кооперативную, собственность некоммерческих организаций и т.д. *Частная собственность* выражает собой отношения, основанные на частном присвоении объектов собственности и частном характере реализации прав собственности. Характерной, имеющей принципиальное значение чертой частной собственности является экономическая свобода ее субъектов.

В качестве основных субъектов российской частной собственности можно выделить:

- малые предприятия и индивидуальных предпринимателей. И те и другие могут либо использовать наемный труд, либо не использовать его;
- частные предприятия (в основном средние), использующие наемный труд, контролируемые собственником или несколькими собственниками;
- акционерные общества, функционирующие на основе акционерной собственности, в том числе и крупной (корпоративной). Представлены в основном средними и крупными предприятиями, а также крупными многоотраслевыми структурами (бизнес-группами).

Акционерная собственность представляет собой многосубъектную совместную собственность (совместную — в отличие от индивидуальной), формирующуюся в процессе объединения различных капиталов. Объектом совместной собственности являются акционерный капитал и активы, принадлежащие акционерному обществу (АО) как юридическому лицу.

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, отчуждаются от прав собственности.

Генезис российской акционерной собственности связан с приватизацией государственной собственности, а точнее, с одним из основных

ее направлений — акционированием государственных предприятий. Ущербная нормативная база акционирования и игнорирование в процессе приватизации необходимости создания институциональных условий для нормального функционирования акционерных обществ предопределили специфику акционерной собственности в России.

В порядке конкретизации можно отметить следующие качества, присущие российской акционерной собственности.

1. Отсутствие в течение целого ряда лет после начала приватизации условий ее экономической реализации из-за существенного отставания во времени институциональных преобразований. Акционерные общества создавались при отсутствии рынка ценных бумаг и правового оформления их функционирования. 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. Но и принятие названных законов не решало проблемы ее реализации, поскольку с началом выпуска в обращение Государственных краткосрочных обязательств (ГКО) все воспроизводственные функции фондового рынка были подавлены. Рынок ценных бумаг превратился в мощный механизм оттока капитала из реального сектора экономики.

2. Неэффективная структура собственности в акционерных обществах, созданных в процессе приватизации. В общей массе акционерных обществ, сформированных в процессе приватизации, преобладали предприятия с высокой долей трудового коллектива в акционерном капитале. В 1993—1994 гг. в процессе приватизации трудовые коллективы получили в среднем около 55—65% акций приватизированных предприятий. 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 полномочиями собственника.

Концентрация капитала, с одной стороны, расширяя возможности координации и контроля, способствует повышению эффективности компаний. В то же время ее чрезмерный уровень чреват и отрицательными результатами, подавляющими ее позитивный эффект. Незащищенность прав собственности, сохраняющаяся до сих пор, является питательной средой для незаконного передела корпоративной собственности в пользу крупных акционеров на основе увода различными способами активов у мелких акционеров и государства.

Нерешенность до сих пор проблемы эффективного собственника для большинства российских акционерных обществ подтверждается также их

нерыночным поведением, проявляющимся, в частности, в том, что основная масса АО не использует фондовый рынок для мобилизации капитала, поскольку избегает привлечения внешних инвесторов, избегает публичности, предпочитает непрозрачные отношения собственности.

3. Низкий уровень корпоративного управления, затрудняющий привлечение инвестиций и в силу этого превращающийся в тормоз экономического роста. Ключевые нерешенные проблемы корпоративного управления, существенно снижающие его эффективность и инвестиционную привлекательность компаний, связаны с различными аспектами отношений корпоративной собственности. Это непрозрачность компаний, в большинстве случаев не раскрывающих своих реальных собственников, незащищенность прав собственности миноритарных акционеров, стандарты финансовой отчетности, не позволяющие инвесторам получать достоверную информацию о финансовом положении компаний, и т.д.

4. Высокий уровень концентрации собственности в процессе интеграции корпоративных структур и формирования на этой основе небольшого количества крупных олигархических многоотраслевых бизнес-групп, объединяющих корпорации самых разных отраслей. По данным ИМЭМО РАН, на долю десяти крупнейших бизнес-групп, в число которых входят МЕНАТЕП, ЛУКОЙЛ, Альфа-групп, Базэл, Сургутнефтегаз, АВТОВАЗ, Северсталь, МДМ, 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 усиливающаяся в последние годы тенденция к росту слияний и поглощений. Специфика российского процесса концентрации производства и собственности состоит в том, что большой удельный вес в общей массе поглощений занимают так называемые недружественные поглощения и откровенные корпоративные захваты, в том числе и силовые, ставшие своеобразным, самостоятельным бизнесом со своими расценками.

Одним из результатов концентрации собственности стала трансформация крупного российского бизнеса в бизнес олигархический, использующий государственный аппарат для реализации своих узкогрупповых интересов. Используя коррупцию в качестве фактора влияния на бюрократический аппарат, крупный бизнес тормозит принятие правовых норм, исключающих возможность полулегальных форм передела собственности, возможностей максимизации прибыли за счет неконкурентных преимуществ.

5. Низкий уровень социальной ответственности российских корпораций. Западные компании давно осознали выгодность социальной ориентации бизнеса, поскольку социально ответственные компании получают преимущества в конкуренции. Социальная ответственность не отождествляется ими с благотворительностью и рассматривается не как затраты, а как инвестиции в свою собственную репутацию. К настоящему времени на Западе выработаны единые для всех компаний социальные стандарты и формы социальной отчетности. Их отчеты начинаются с информации о мероприятиях в области экологии и социальной политики.

В России взаимодействие общества и бизнеса в социальной сфере имеет случайный, бессистемный характер, что свидетельствует об определенной деградации социальных норм корпоративного поведения.

Под *социальной ответственностью* в основном понимается благотворительность. Причем благотворительные акции осуществляются в обмен на налоговые льготы от региональных администраций, нередко превышающие затраты на благотворительность.

Государственная собственность является неотъемлемым элементом рыночной экономики, повышающим ее устойчивость и гибкость, дополняющих действие рыночных регуляторов функциями государственного регулирования с целью предотвращения монополизации производства и рынка, решения проблем социального характера, защиты окружающей среды и т.д.

В качестве наиболее общего показателя степени участия государства в экономике принято использовать показатель доли государственных расходов в ВВП.

В агрегированном виде основные, базовые функции государства можно представить следующим образом:

- формирование системы правовых норм, регулирующих функционирование всех субъектов хозяйственной деятельности, в том числе и государства, с целью обеспечения их принуждения к соблюдению прав собственности и условий контрактов, а также с целью защиты прав потребителей, охраны окружающей среды, обеспечения контроля за деятельностью монополий и т.д.;
- 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);
- проведение антимонопольной политики;
- сохранение и рациональное использование невозпроизводимых природных ресурсов;

- государственная поддержка научно-технической сферы на направлениях, связанных с фундаментальными исследованиями и реализацией крупномасштабных, высокорискованных технологических проектов;
- государственная поддержка малого предпринимательства;
- некоторые другие функции.

Необходимым условием выполнения государством своих функций является наличие в его собственности определенного объема материальных и финансовых ресурсов. В состав государственной собственности входят практически все элементы национального богатства: природные ресурсы (недра, земля, леса, вода), государственные предпринимательские структуры (унитарные предприятия), доли государства в акционерных обществах, бюджетные учреждения и организации, недвижимость. Право государственной собственности распространяется также на средства федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации, государственных внебюджетных фондов, золотовалютные резервы ЦБ РФ и другие финансовые ресурсы.

При характеристике государственной собственности наибольшее внимание чаще всего уделяется ее сегменту, представленному государственными предприятиями.

Государственные унитарные предприятия являются 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, отдавать 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. Порядок распределения их доходов определяется уполномоченными на то органами власти федерального уровня или субъектов Федерации.

В России количество и структура предприятий, закрепленных за государством, определялись масштабами и темпами приватизации государственной собственности.

Сокращение количества государственных предприятий в результате продолжения приватизации представляется вполне логичным и закономерным, поскольку производство благ, за исключением благ общественных, — не главная функция государства. Приоритетное значение для развития экономики имеют функции государственного регулирования и те сегменты государственной собственности, которые материально и финансово обеспечивают их реализацию. Это прежде всего финансовые ресурсы, природные ресурсы, стратегические предприятия в сегменте предпринимательских структур, государственные предприятия и учреждения социальной инфраструктуры (здравоохранение, социальная защита, образование и др.).

Что касается этих сегментов государственной собственности, то преобладания частной собственности там не наблюдается.

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.

Аналогичная тенденция наблюдается и в сегменте государственной собственности, представленной финансовыми ресурсами. Из года в год возрастают доходы государственного бюджета.

Большая часть лесных ресурсов и земельного фонда РФ сосредоточена в государственной собственности.

Не наблюдается существенного преобладания частной собственности и в структуре собственности на основные фонды, 42% которых являются объектом государственной собственности.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что государственный сектор, государственная собственность представлены не только и не столько государственными предприятиями. Поэтому сокращение количества государственных предприятий еще не означает сокращения масштабов государственной собственности в целом, поскольку другие ее сегменты обнаруживают четкую тенденцию к своему расширению.

Государственная собственность отличается многоуровневым характером, означающим, что каждый уровень государственной власти распоряжается определенной системой объектов государственной собственности, материально и финансово обеспечивающих социально-экономическое развитие соответствующей территории. Данная особенность государственной собственности предполагает необходимость разграничения собственности на собственность федеральную и собственность субъектов Федерации. Основой такого разделения является разграниче-

ние сфер деятельности и полномочий между названными уровнями государственной власти, определение пределов их компетенции.

На практике принципы разграничения собственности еще не разработаны, и законодательная база этого процесса отсутствует. Она ограничивается двумя постановлениями Верховного Совета РФ и Правительства РФ 1991 г. и 1995 г. К федеральной собственности отнесены: объекты, составляющие основу национального богатства; объекты, необходимые для решения общероссийских задач; российская казна; имущество вооруженных сил, органов безопасности; другие объекты, обеспечивающие жизнедеятельность народного хозяйства Российской Федерации в целом.

Все, что не было включено в состав федеральной собственности, могло быть передано в собственность субъектов Федерации и муниципальную собственность.

К собственности регионального уровня были отнесены предприятия, объекты производственной и социальной инфраструктуры и природные ресурсы.

В настоящее время в процессе интенсивно осуществляемой административной реформы разрабатывается законодательная база разграничения полномочий между уровнями государственной власти и юридически оформленного разграничения между ними государственной собственности.

Государственную собственность отличает от других форм собственности более высокий уровень концентрации ключевых факторов экономического роста, недостижимый для отдельных частных капиталов.

Значительные объемы не учтенных законодательством прав собственности наблюдаются и в сфере управления государственными унитарными предприятиями (ГУП) и акционерными обществами с крупными или контрольными пакетами акций, принадлежащими государству.

Принятие в 2002 г. Федерального закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» ограничило права собственности, которыми располагал их менеджмент: в соответствии с Законом ГУПы должны теперь согласовывать все существенные акции с активами с вышестоящими органами власти, что существенно перекрывает для менеджмента предприятий каналы расхищения собственности. Но поскольку тем же Законом санкционирование решений менеджеров по распоряжению имуществом передано вышестоящим органам власти, это означает всего лишь переход Неучтенных прав собственности от менеджмента к этим органам.

Что касается акционерных обществ с участием государства, то обеспечению большей прозрачности их хозяйственной деятельности будет способствовать принятие мер по выявлению их реальных собственников, владеющих акциями наряду с государством, и законода-

тельное ограничение возможностей использования подставных фирм для махинаций с активами.

Сокращение масштабов неучтенных прав собственности, которыми располагают субъекты государственной собственности, является одним из основных направлений повышения эффективности использования всех ее составляющих: ГУПов, акционерного капитала, государственных финансов, природных ресурсов.

Возвращению государству его же незаконно отчуждаемой от него собственности могла бы способствовать ликвидация такого рода упущений посредством коррекции законодательной базы, обеспечивающая:

- восстановление механизма реализации государственной собственности на недра посредством изъятия большей части природной ренты у добывающих компаний. В настоящее время большая часть ренты вопреки фундаментальным, общепринятым в мировой практике принципам ее распределения незаконно приватизируется добывающими компаниями;
- блокирование использования трансфертных цен для ухода от налогов и перевода «уведенных» капиталов за рубеж;
- упорядочение государственного регулирования процесса создания и функционирования внутренних офшорных зон, сокращающих рыночное пространство и используемых в основном для ухода от налогов;
- расширение налоговыми органами практики конвертации долгов по налогам в имущество и ценные бумаги, передаваемые государству.

Реализация названных мер будет способствовать укреплению рыночных основ функционирования государственной собственности, ее более органичной интеграции в структуру рыночной экономики, повышению эффективности ее использования.

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.

Функционирование муниципальной собственности дестабилизируется в результате передачи все большего объема полномочий государственных органов на местный уровень без соответствующего наделения местных органов власти материальными и финансовыми ресурсами.

Собственность некоммерческих организаций — необходимый элемент экономического и социального механизма рыночной системы хозяйствования.

Роль собственности некоммерческих организаций в рыночной системе хозяйствования определяется институциональными особенностями 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.).

НКО распространены в странах с развитой рыночной экономикой. В середине 90-х гг. XX в. в США их насчитывалось почти 1,5 млн, в Великобритании — свыше 250 тыс., в Германии — около 65 тыс. В них занято в среднем 3,4% трудоспособного населения, в том числе в США — 7%. Число людей, являющихся членами НКО или чьи права представляют и защищают НКО, значительно больше. В России, по данным на 1 января 2005 г., было зарегистрировано 692,7 тыс. НКО, из них около 40% негосударственных.

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 процессе становления ры-

ночной системы хозяйствования. По функциональным особенностям можно выделить следующих субъектов собственности **НКО**:

- элементы рыночного механизма (например, товарные и фондовые биржи, Центральный банк РФ, торгово-промышленные палаты);
- структуры 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 самодетельности 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.

Имеется и 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.

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.

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» 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 — производство 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.

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 253 тыс. на 1 января 2004 г., т.е. в 4,7 раза, а их удельный вес в общем количестве предприятий и организаций возрос за указанный период с 2,7% до 6,1%. Доходы и расходы по коммерческой деятельности учитываются отдельно.

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**.

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.

24.3. Реформирование земельной собственности в России

Земельный вопрос, прежде всего речь идет о сельскохозяйственных землях, всегда входит в круг важнейших экономических и политических проблем.

Современное состояние земельного фонда России выглядит следующим образом.

По данным федеральной службы земельного кадастра, земли в стране делятся на семь категорий. По учету на 1 января 2001 г. структура этого земельного фонда включает (%):

1. Земли местного фонда	64,1
2. Земли сельскохозяйственного назначения.	23,8
3. Земли промышленности, транспорта, связи и иного назначения	1,0
4. Земли особо охраняемых территорий (пограничные, военные объекты и т.д.).	1,9
5. Земли поселений.	1,1
6. Земли водного фонда.	1,6
7. Земли запаса.	6,5

По данным Росземкадастра, в стране земли сельскохозяйственного назначения составляют 406 млн га, из них сельскохозяйственные угодья — 190 млн га.

В результате реформирования земельных отношений на 1 января 2001 г. распределение земель сельскохозяйственного назначения сложилось следующим образом: в собственности граждан 119,1 млн га (29,3%), юридических лиц — 6,4 млн га (1,6%), в государственной и муниципальной собственности — 280,5 млн га (69,1%). В 2001 г. сельскохозяйственные предприятия, организации и граждане, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции, использовали 89,1% всех сельскохозяйственных угодий, имеющих в Российской Федерации. Удельный вес хозяйственных товариществ и обществ в использовании сельскохозяйственных угодий составил около 28%, производственных кооперативов — 41, крестьянских (фермерских) хозяйств — немного более 7, личных подсобных хозяйств населения — почти 3% (табл. 24.1).

Таблица 24.1. Использование сельскохозяйственных угодий предприятиями и организациями, гражданами России (на начало 2001 г.)

Наименование субъектов, использующих землю	Сельскохозяйственные угодья, млн га	
	всего	в том числе пашни
<i>Предприятия и организации</i>		
Хозяйственные товарищества и общества	54,6	36,1
Производственные кооперативы	80,8	52,8
Государственные и муниципальные унитарные сельскохозяйственные предприятия	14,3	7,4

Окончание табл. 24 1

Наименование субъектов, использующих землю	Сельскохозяйственные угодья, млн га	
	всего	в том числе пашни
Научно-исследовательские и учебные учреждения и заведения	2,3	1,7
Подсобные хозяйства	2,0	1,7
Прочие предприятия, организации и учреждения	3,0	1,8
Общинно-родовые хозяйства	0,03	
Казачьи общества	0,1	0,1
Итого использованных земель	156,6	101,6
<i>Граждане и коллективы</i>		
Крестьянские (фермерские) хозяйства	14,5	11,2
Граждане, занимающиеся сенокосами и выпасом скота	13,8	1,1
Прочие	5,4	1,7
Итого использованных земель	39,2	18,0

Если проанализировать в исторической динамике структуру землепользования России, то видны радикальные изменения этой структуры. Под воздействием реформ резко сократилась доля земли, находящаяся в колхозах и государственных предприятиях, за счет роста земли хозяйств новых хозяйственных типов. Однако 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. 24.2).

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.

Право собственности на землю имели все работники сельскохозяйственных предприятий, пенсионеры, а также работники социальной сферы, живущие на селе.

Т а б л и ц а 24.2. **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 с.-х. производством	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:						
земли с.-х. 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		5,2	7,0	

Всего право собственности на землю имели 11,4 млн человек, из которых 10,9 млн юридически оформили эти права и получили соответствующие документы. Таким образом, теоретически две трети 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 подавляющем большинстве случаев не было возможности завести свое хозяйство. Кроме того, при раздроблении исторически сложившихся крупных хозяйств ломалась 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 до-

лей). 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 услуги 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).

Реальным собственником земли являются фермеры (крестьяне), выделившие свою землю из общего массива и ведущие индивидуальное хозяйство. Первоначально предполагалось, что такие хозяйства станут одним из основных видов предприятий, однако при первоначальном быстром росте их числа в дальнейшем этот тип землевладения прекратил свое развитие, занимая относительно скромное Положение как по площади, о чем указывалось ранее, так и по валовой и товарной продукции.

Кроме фермерских (крестьянских) хозяйств, реальной частной земельной собственностью пока что остаются также личные подсобные хозяйства (ЛПХ). Значение этой формы собственности велико не только по самому факту такой реальной и полной собственности, но и вследствие того, что ЛПХ дают более половины всей сельскохозяйственной продукции.

По данным Госкомстата и Госкомзема России, насчитывается 15,9 млн владельцев ЛПХ с общей площадью 6177 тыс. га земли, 14,5 млн садоводов с 1262 тыс. га, 5 млн огородников с 441 тыс. га, 1,8 млн членов животноводческих товариществ с площадью 5 млн га земли. Итого — 37,2 млн владельцев земельных участков с общей площадью 12,9 млн га. Сюда же можно прибавить тех, кто статистическими органами относится к весьма неопределенной; но чрезвычайно разросшейся категории лиц, ведущих «индивидуальное жилищное строительство», число которых достигло почти 6,5 млн, с площадью 642 тыс. га. Итого вместе с ними землей обладают 43,7 млн семей с площадью более 13,5 млн га (не считая паевых долей).

Таким образом, в России большая часть населения являются владельцами, как правило, небольших земельных участков, которые, однако, имеют для них жизненно важное значение как источник продовольствия и летнего жилья.

Средний размер приусадебных участков личных подсобных хозяйств сейчас составляет 0,39 га, и увеличился против 1990 г. почти вдвое.

Однако по различным зонам страны этот размер колеблется 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 и Законом об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

Земельный кодекс, исходя из Конституции Российской Федерации, устанавливает принцип плюрализма в собственности на землю, с законодательным оформлением права частной собственности. Однако в Земельном кодексе 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. 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 возможности концентрации земельных паев, структуры земельного рынка. Частично данный Закон, написанный с крайне либеральных позиций, выполняет задачу по свободному рыночному обороту земельной собственности.

Однако в Законе, в отличие от дореволюционного законодательства П.А. Столыпина и современного земельного законодательства в большинстве развитых стран, 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. 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. В Саратовской области в качестве эксперимента в течение ряда лет функционировал аукцион земель. Средняя цена гектара составляла только 200 руб.

По оценке Минсельхоза России, реальная кадастровая цена должна быть значительно выше. В основных сельскохозяйственных районах она должна быть на уровне 2 тыс. руб. Однако это значительно ниже как дореволюционных цен в России, так и современных цен на Западе.

Так, до революции десятина земли в черноземных губерниях стоила порядка 120—150 руб. за десятину, т.е. с учетом золотого эквивалента порядка 1200—1500 долл. за гектар. Цены же на Западе сейчас значительно выше. Так, в США цена гектара пашни на северо-востоке США 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 скупку 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 несельскохозяйственным фирмам, каждая из которых имеет от 70 тыс. до 130 тыс. гектаров земли. В соседней Липецкой области крупнейший землевладелец имеет 300 тыс. гектаров земли. Такие землевладения превышают по размерам крупнейшие поместья в дореволюционной России.

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 приближаю-

щимся к аналогичным ценам на землю за рубежом. Возможности же рационального ведения эффективного сельскохозяйственного производства в таких латифундиях весьма ограничены, 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 и обеспечивая режим ее саморегуляции. Собственность есть единство трех уровней (аспектов): отношений собственности (типа присвоения), форм собственности и прав собственности. В смешанной экономике указанные уровни приобретают смешанный характер.

2. Сложившийся в современной России тип социально-экономического присвоения можно квалифицировать как диспропорциональный (со стороны структуры присвоения) и деформированный (со стороны реализации содержания основных элементов присвоения), недостаточно адекватный критериям современной смешанной экономики и требованиям национального экономического развития.

3. Для российской экономики характерна слабая спецификация прав собственности, часто связанная с их хаотичным и теневым распределением либо с их излишней концентрацией у отдельных субъектов.

4. Система форм собственности в России представлена частной собственностью во всех ее проявлениях (включая акционерную), государственной и муниципальной собственностью, смешанной собственностью, собственно-

стью общественных организаций, 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.

5. Собственность НКО является элементом экономического и социально-го механизма рыночной системы хозяйствования. Она обслуживает потребности функционирования коммерческих структур, органов государственного и муниципального управления, социальной сферы и гражданского общества.

6. 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 реальной 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. Что такое собственность, каковы ее структурные уровни и роль в саморегуляции национальной экономики?

2. Раскройте специфику способов и форм социально-экономического присвоения в современной России.

3. Каков характер распределения прав собственности в современной российской экономике?

4. Назовите основные формы собственности, функционирующие в России.

5. Почему развитие рыночной экономики базируется на сочетании частной и государственной форм собственности?

6. Каковы основные модификации частной собственности?

7. Какова специфика становления частной собственности в России?

8. Дайте характеристику объектной структуры государственной собственности.

9. Каковы уровни функционирования государственной собственности?

10. Как изменилась структура землепользования в России за годы реформ и как оценить социально-экономические последствия этого?

Глава 25

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИИ В РОССИИ

25.1. 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 в себя:

- 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. Предприятия выживали, не имея материальных возможностей включиться в конкурентный режим борьбы за кошелек покупателей. Поэтому равновесные цены никак 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, которая делает его конкурентным.

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.

Новые собственники не стали проводниками эффективного менеджмента, на который обычно опирается здоровая конкуренция. Неумение добиться лидерства за счет налаживания производства компенсировалось «нечестными» приемами ведения бизнеса, связанными с использованием политики разорения партнера, покупателя, учредителя, обмана государства и т.д.

Новые собственники или менеджеры, подчинив работу предприятия решению краткосрочных задач и обеспечению своих личных выгод, стали препятствовать приходу акционеров со стороны. Наделение «чужака» правами собственности угрожало потерей бесконтрольного подчинения предприятия своим интересам. Тем самым создавались препоны для притока новых капиталов в производство и его модернизацию.

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 продолжают вести хозяйственную деятельность, имея своими партнерами и здоровые предприятия, что увеличивает их коммерческие риски. Все это приводит к экономическим деформациям, невозможным в зрелой здоровой рыночной среде. Среди них следует отметить неплатежи и бартер, которые оборачиваются сокращением товарооборота и ВВП. Бартерный обмен позволяет уходить от налогов и наживаться руководству предприятий.

Здоровый конкурентный режим не мог сформироваться в условиях непрозрачности товарно-денежных потоков.

Экономический рост после дефолта 1998 г. расширил емкость внутреннего рынка, что объективно сжимало сферу неплатежей. Интересно отметить, что сокращение бартерного обмена и взаимозачетов серьезно отставало от темпов исчезновения неплатежей. Причина устойчивости бартерных операций — в их возможностях сокрытия реальных доходов от государства и бесконтрольного личного обогащения менеджеров.

Бартер оказался орудием виртуальной экономики, связанной с процессом замещения в обороте национальной валюты. При виртуальной экономике операции отражаются в отчетности в денежной форме в разных, несопоставимых ценах (либо не отражаются вовсе при расчетах наличными). Финансовая отчетность в этом случае не дает представления о положении предприятий. Виртуальная экономика — удобная почва для злоупотреблений, но не для развития и инвестиций.

Искоренение виртуальной экономики упирается в непростые структурные и институциональные реформы. Однако имеются факторы, делающие этот процесс неотвратимым. К ним следует 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 раскрыть 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. Одни только официальные расходы бизнеса в связи с преодолением административных барьеров и текущим контролем со стороны государственных органов всех уровней в 2000 г. составляли огромную величину — 1 % ВВП страны по паритету покупательной способности. Но кроме официальных расходов бизнеса существуют и неофициальные, связанные с нелегальной оплатой услуг бюрократических структур.

25.2. 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.

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 воспроизводственном 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.

25.3. Формирование конкурентной среды и процесс демонополизации 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 — Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

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 регионах. 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. Таможенные пошлины не должны полностью оградить наших производителей от иностранной конкуренции. Безусловно, она удалит наиболее слабых из них с рынка. Но процесс устранения таких производств не должен происходить стихийно. Общество должно определяться с уровнем оте-

чественного производства, который на данный момент времени отвечает потребностям страны. Отсутствие решений по данному вопросу приводит к неоправданным потерям 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.

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. 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 структур опирается на мировой опыт.

По международным стандартам монополистом считается структура, которая занимает более 35% отраслевого рынка, или когда 8 участников рынка занимают 80% рынка, или 4 участника — больше половины.

Антимонопольный орган России, призванный реализовывать политику ограничения монопольной власти, способствуя созданию конкурентного рынка, не старается вступать в единоборство с крупными монополистами, пытаясь расчлнить эти структуры, как это проводится порой 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 хозяйственных субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35%. Предприятия, включенные в реестр, обязаны докладывать антимонопольному комитету о сокращении объема поставок в целях осуществления контроля над обеспечением насыщенности товарного предложения.

Антимонопольный орган контролирует соблюдение антимонопольных требований при создании, реорганизации и ликвидации хозяйственных субъектов. Особое внимание уделяется процессам формирования объединений, слияний. Их регистрации должно предшествовать согласие антимонопольного органа РФ.

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 акций устанавливается на уровне 35%, а минимальный размер пакета акций (долей), приобретение которого требует предварительного согласия антимонопольных органов, должна быть более 20% обыкновенных (голосующих) акций.

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 ставящей препятствия для появления новых монополий. Антимонопольная политика оказалась малодейственной в результате разрастания коррупции чиновников. Их вращение в* бизнес сопряжено с захватом ими львиных кусков рынка/

Регулирование монопольного рынка с помощью жесткого контроля ценообразования в России не привело к желаемым результатам. Антимонопольное регулирование в России приняло наиболее развитые 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. Что такое «виртуальная экономика»?
3. Какие проблемы необходимо решать при формировании режима конкуренции?
4. Что такое технологический монополизм?
5. Особенности развития монопольного рынка в переходной экономике.
6. Содержание антимонопольной политики.
7. Условия эффективной селективной политики регулирования монопольных структур.
8. Каковы задачи антимонопольного регулирования в России?

Глава 26

МЕСТО И РОЛЬ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Облик современной рыночной экономики во многом определяется присутствием в ней крупных фирм, находящихся в коллективной собственности или корпораций. Именно они являются решающим фактором отраслевого, регионального, национального экономического развития.

Корпорация может быть определена как форма организации 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.

В конце XIX — начале XX в. корпоративное движение в России быстро развивалось, страна догоняла, а в некоторых отраслях, например в нефтедобыче, и перегоняла **развитые** страны Запада по величине привлекаемого капитала и численности занятых в корпоративном бизнесе. Этот процесс был прерван революцией 1917 г. и возобновился в начале 1990-х гг. прошлого века, выдвинув проблемы организации и развития корпоративной формы ведения бизнеса на первый план в качестве приоритетных для развития российской экономики.

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 рискованных 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 обуславливаются широкомасштабным финансированием научных исследований, относительной легкостью получения кредитов, а также правительственной поддержкой, так как многие крупнейшие корпорации считаются «национальным достоянием», подобным ОАО «Газпром» или РАО «ЕЭС России».

26.1. Акционерный механизм корпоративного управления

Корпорация может рассматриваться как форма организации бизнеса, в наибольшей мере соответствующая современному высокотехнологичному и 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, 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 сбалансировать интересы различных заинтересованных групп, состоит в увеличении числа независимых директоров компании. Так, в большинстве крупных американских корпораций примерно две трети 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. 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 пятьюдесятью 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.

Спозиций 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 выявить не только 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 получают 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 у-

рате 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, показателей 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 транзакционными 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.

26.2. 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 стоимости. 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 этого, 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.

26.3. Формирование институтов корпоративного предпринимательства в Российской Федерации

Для успешного функционирования корпораций в национальной экономике необходимо выполнение ряда условий: развитость экономики, уважение к частной собственности; преобладание экономиче-

ски 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; 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 хозяйствования. Именно в этот период появляются первые крупные корпорации, такие как «Газпром».

Корпорации этого периода возникают путем реорганизации крупных народно-хозяйственных 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. Появляются 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, занявший период с 1991 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 отнести 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 банкротству предприятий.

На основе взаимодействия банков, предприятий нефтегазового комплекса, других предприятий, продукция которых оставалась вос-

требуемой, 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 уже 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, объектом 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 практически 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 долгосроч-

ных 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.

Особую проблему составляла коррупция и давление на бизнес криминалитета. Перед предпринимателями стояла непростая 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 губительным для молодого корпоративного бизнеса, в то время как компании, строившие свою деятельность на основе базовых государственных документов и накопленного опыта, создавали «прозрачную» систему корпоративных отношений, задавая ориентиры для всей российской экономики.

Современной особенностью российских корпораций является взаимодействие и интеграция банковского и промышленного капитала.

Однако финансовые ресурсы в экономике страны ограничены, 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.

26.4. Основные формы корпораций в России

Высшей организационной формой 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 условиях инвестиционного голода в России ФПГ создаются преимущественно в отраслях и под проекты, имеющие экспортную привлекательность, либо в высокомонополизированных (потенциально рентабельных) секторах экономики.

В целом совокупность ФПГ отличается широкой диверсификацией. Охват ФПГ более 100 направлений деятельности в самых разнообразных отраслях содействует стабилизации и оживлению российской экономики.

Из 200 крупнейших российских компаний участниками официально зарегистрированных ФПГ стали 130. Из 100 крупнейших банков России 48 вошли в состав ФПГ или сами создали такие группы.

На микроэкономическом уровне возникновение ФПГ и закрепление их позиций в экономике отражает тенденцию к формированию адекватных форм концентрации и централизации капитала. Это также связано с необходимостью стабилизации многоотраслевой кооперации, выгодами горизонтальной диверсификации капитала. ФПГ способствуют перераспределению управленческих функций, так как часть федеральных функций выполняют сами ФПГ.

Политика государства в отношении российских корпораций должна исходить из того, что их экономическая деятельность осуществляется в контексте прогрессирующей глобализации мировой экономики и международной конкуренции транснациональных корпораций (ТНК). ТНК выступают основными субъектами глобальной экономики, аккумулирующими значительную часть образующихся в ней доходов. Создание и успешное развитие таких организационных структур в России требует государственной поддержки.

Сохранению и восстановлению производственных и кооперационных связей между Россией и ближним зарубежьем способствуют создаваемые транснациональные финансово-промышленные группы (ТФПГ).

ТФПГ являются важнейшими из возможных путей восстановления единого экономического пространства, рационального использования всего созданного совместными усилиями потенциала.

Среди официально зарегистрированных ФПГ 15 транснациональных, в том числе 10 межгосударственных. В Федеральном законе «О финансово-промышленных группах» (вступившем в действие в ноябре 1995 г.) содержатся такие понятия, как транснациональная финансово-промышленная группа и межгосударственная финансово-промышленная группа (МФПГ).

К первым относятся ФПГ, среди участников которых имеются 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*.

Корпорации играют важную роль в интеграции научного и производственного потенциалов. В России доля предпринимательского сектора в общем объеме затрат на НИР по состоянию на конец 2003 г. составляет 20%. В развитых странах компаниями выполняется основной объем научных исследований и разработок: 65% — в странах ЕС, 71 % — в Японии, 75% - в США.

В России формирование корпоративного сектора происходит путем развития *интегрированных бизнес-структур* (ИБГ). ИБГ формируются преимущественно в форме холдингов и стратегических альянсов, в которых доминируют корпорации сырьевого сектора экономики. Подобные объединения в определенной степени играют роль финансовых структур, призванных финансировать развитие производства в наукоемких корпорациях. На сегодня это, по существу, единственно реально действующие механизмы перехода капитала из экспортно-сырьевого сектора промышленности в обрабатывающий.

Одним из наиболее значимых индикаторов развития корпоративного сектора национальной экономики является доля участия иностранного капитала в различных отраслях экономики. По состоянию на конец 2003 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 57,0 млрд долл. США, что на 32,8% больше по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года.

Основными странами-инвесторами, постоянно осуществляющими значительные инвестиции, остались Германия, США, Кипр, Великобритания, Франция, Нидерланды. На долю этих стран приходилось 68,7% общего объема накопленных иностранных инвестиций, в том числе на долю прямых — 68,2% общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций. В 2003 г. в экономику России поступило 29,7 млрд долл. иностранных инвестиций, что в 1,5 раза больше, чем в 2002 г. Иностранные инвестиции в отрасли экономики России в 2003 г. приведены в табл. 26.1.

При принятии решения об инвестиции в корпоративный сектор российской экономики иностранные инвесторы ориентируются на «рейтинг корпоративного управления», выставляемый международными консалтинговыми агентствами. Крупнейшим из действующих в России агентств, оценивающим рейтинги компаний, является 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.

Так, в 2003 г. потенциальные инвесторы получили возможность ознакомиться с оценками корпоративного управления сразу в 140 российских компаниях.

Т а б л и ц а 26.1. Компании с позитивной практикой корпоративного управления (рейтинг «В++»)

В++	В++	В++
ОАО Авиакомпания «Ютэйр»	ОАО «Газпром»	ОАО «Дальсвязь» (рi)*
ОАО «Ленэнерго»	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (рi)	ОАО «Мобильные Теле-Системы» (рi)
ОАО «НГК «Славнефть»	ОАО «НК «Лукойл» (рi)	ОАО «Нойзидлер Сыктывкар»
ОАО «РБК-информационные системы»	ОАО «Ростелеком» (рi)	ОАО «Северо-Западный телеком»
ТНК-ВР	ОАО «Уралсвязьинформ»	ОАО «ЮТК»

* Индексом рi отмечены компании, которым присвоена рейтинговая оценка на основании анализа только публичных источников информации.

Только одна компания попала в категорию А — «компаний с высоким уровнем корпоративного управления». Это «Центртелеком» — крупнейшее подразделение холдинга «Связьинвест». Связисты вообще представляют собой единственное светлое пятно в российской корпоративной практике. Они обеспечили почти половину количества компаний в категории «чуть выше среднего (В++)». Еще четыре корпорации представляют жизненно важный для России нефтяной сектор, и лишь единичные компании относятся к другим отраслям экономики. Компании, получившие низкую оценку корпоративного управления (С++),

имеют низкую инвестиционную привлекательность, демонстрируют принадлежность к самым разным отраслям.

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.

26.5. Предпринимательский доход корпораций

Фундаментом корпорации является акционерное общество, основанное на акционерном капитале. Доходы, образующиеся в результате осуществления корпорацией своей деятельности, таким образом, представляют собой совокупность дохода от капитала как собственности и капитала как функции.

Капитал как собственность, обособленный от его реального функционирования, получает свой *доход в форме дивиденда*. Такое понимание в принципе не зависит от понимания природы и источника образования данной формы дохода. В этом смысле капитал как собственность консервативен.

В противоположность ему *предпринимательский доход*, отражающий использование капитала как функции, выступает решающим фактором развития корпорации. Здесь капитал является организующим началом, способствующим эффективному вовлечению всех других факторов производства.

Предпринимательский доход по своей природе является главным инвестиционным ресурсом расширенного воспроизводства. В этом и состоит его качественно новая роль, разумеется, наряду с амортизационным фондом. Предпринимательский доход фактически является решающим фактором экономического и социального прогресса, научно-технического и организационного успеха.

Кроме того, надо учитывать, что предпринимательский доход — это категория теоретического анализа. В действительности он выступает в различных модификациях, связанных с понятием о превращенных формах стоимости. Часто он проявляется в виде заработной платы, особенно в тех ситуациях, когда (как в современной России) фигуры собственника и предпринимателя слиты в одном лице. Здесь через заработную плату реализуется не только предпринимательский доход, но и прибыль владельца капитала как собственника.

Поэтому так важно в многоуровневом анализе четко разграничивать глубинные связи и поверхностные формы проявления стоимости.

В денежном выражении предпринимательский доход компании 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.

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?

Глава 27

МАЛЫЙ БИЗНЕС

Обеспечение высокой эффективности производственных и хозяйственных процессов разных типов 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 обуславливаются состоянием крупного производства, крупного бизнеса, его воздействием на институциональную среду предпринимательства.

Так, новейшая модернизация крупного производства предусматривает формирование вокруг него групп малых предприятий (МП), входящих в общие производственно-технологические цепочки (субконтрактные, аутсорсинговые группы). При этом реализуется простой принцип — все, что крупной компании выгоднее покупать у внешних производителей товаров и услуг, ей следует покупать, а не производить у себя. В свою очередь, малые предприятия, благодаря кооперации с крупными, получают дополнительные возможности наращивания собственной деятельности, создания новых рабочих мест, привлечения финансовых ресурсов, внедрения новых технологий организации производства и сбыта. Таким образом, эта кооперация взаимовыгодна и очень существенна как для крупного производства, так и для сферы малого 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.

В последние десятилетия хорошо заметна тенденция снижения оптимальных размеров предприятий.

В настоящее время лучше и дешевле всего производить мелкосерийную продукцию и услуги населению может как раз малый бизнес. Как следствие — в общей структуре экономики уменьшается доля крупных предприятий и увеличивается доля малых.

Современное малое предпринимательство занимает значительное положение в национальных хозяйствах как высокоразвитых стран, так и стран с развивающимися рынками. В среднем на него приходится более 90% отечественных субъектов хозяйствования, более половины производства ВВП, более половины общего числа занятых. Малое предпринимательство присутствует практически во всех отраслях, сферах экономики, причем особенно оно заметно в сфере услуг (особенно бытовых услуг и в посреднической деятельности), в общественном питании, в оптовой и розничной торговле, в легкой и пищевой промышленности. С точки зрения национальных интересов его реальная значимость не уступает значимости крупного бизнеса.

27.1. Критерии субъектов малого предпринимательства

Критерии отнесения субъектов хозяйствования к категории малых предприятий достаточно прагматичны. Законодательное закрепление критериев отнесения субъектов предпринимательства к категории малых означает распространение на эти субъекты целого набора государственных мер субсидирования и поддержки. Критерии являются инструментами, с одной стороны, государственной политики формирования и поддержания оптимальной конкурентной среды, с другой — защиты отечественного товаропроизводителя, решения сложных социальных проблем. Заметим, что оба эти момента всегда трудно стыкуются друг с другом, что привносит особую сложность в конкретное количественное определение критериев отнесения предприятий к категории малых.

С позиций национального хозяйства *субъекты малого бизнеса* — это особая группа относительно не крупных 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 не могут иметь жестких, раз и навсегда законодательно установленных количе-

ственных 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 бизнеса.

Нужно отметить, что в некоторых англоязычных странах, в первую очередь в США, термин «малый бизнес» по смыслу обозначает малый и средний бизнес. В европейских же странах и Японии при официальном критериальном определении не крупного бизнеса используется термин «малое и среднее предпринимательство».

Обычно не крупные субъекты хозяйствования в законодательствах большинства стран мира критериально подразделяются на мельчайшие (1—3—9 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 и женские малые предприятия.

В зависимости от конкретной ситуации в национальном хозяйстве количественные значения критериев малого предпринимательства периодически изменяются. Например, для защиты своей нефтеперерабатывающей промышленности правительство США к категории малых отнесло предприятия с числом занятых до 1500 чел. И это при том, что в этой стране к субъектам малого бизнеса обычно причисляются хозяйственные организации, которые вместе со своими отделениями нанимают не более 500 чел., при условии, что эти организации не доминируют в своей области деятельности. Нефтеперерабатывающим малым предприятиям правительство США установило льготный режим, повышающий конкурентоспособность их продукции на фоне нарастающего импорта иностранной продукции нефтепереработки.

В странах Центральной и Западной Европы к малым и средним предприятиям относятся хозяйственные единицы с числом занятых в 250—500 чел. Дополнительным критериальным признаком является ограничение объема годового оборота малого или среднего предприятия специально определенными в евро суммами. Во Франции оговаривается, что к малым и средним субъектам хозяйствования относятся

лишь те, в которых владелец имеет в своей собственности большую часть капитала, сам обеспечивает руководство персоналом на основе постоянных прямых контактов с работающими.

В Индии главным критерием при отнесении субъекта хозяйствования к малому бизнесу является размер основного капитала, который не должен превышать 3,5 млн рупий (а для постоянных субподрядчиков крупных компаний — 4,5 млн рупий). Число занятых в Индии не служит ограничителем размера предприятия в связи с перенасыщенностью рынка труда.

В России к субъектам малого предпринимательства законодательно отнесены коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля участия государства, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25% и где те же 25% не являются собственностью других юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства. К субъектам малого бизнеса в промышленности, строительстве и на транспорте относятся хозяйственные организации, где численность работников не превышает 100 чел., в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60, в оптовой торговле — 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30, в остальных отраслях и видах деятельности — не более 50 чел.

Субъектами малого предпринимательства в России признаются попадающие под вышеназванные параметры предприятия — юридические лица, индивидуальные предприниматели (или что то же самое — предприниматели без образования юридического лица, законодательно имеющие право нанимать любое количество наемных работников), фермерские хозяйства.

Все эти количественные параметры отнесения субъектов малого бизнеса к категории малых за последние десять лет уже изменялись и наверняка будут еще изменяться неоднократно в зависимости от социально-экономических условий и возможностей российской государственности. Отметим, что пока бюджетно-финансовые возможности Российского государства не позволяют распространять льготный режим малых субъектов хозяйствования на средние предприятия.

27.2. Функции малого предпринимательства

К основным функциям малого 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, возвращение предпринимательских навыков, духа, традиций как очень существенного института гражданского общества, формирование среднего класса как основы социально-политической стабильности нации.

Способность к созданию и распространению инноваций является важнейшей функцией современного малого предпринимательства. Процессы формирования постиндустриального (индустриально-информационного) общества по своей сути основаны на инновациях, что само по себе предопределяет заметную роль малых предприятий в экономическом развитии ведущих стран мира.

В последние два-три десятилетия малые 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. Широко известны ныне крупнейшие и преуспевающие фирмы, в частности «Майкрософт» и «Ксерокс», выросшие из венчурных малых предприятий.

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 бизнеса. Смысл безрисковой, «средней» инновационности заключается в активном внедрении, адаптации различных новых технологий и материалов, оправдавших себя разработкой. Субъекты малого предпринимательства оказывают 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 бизнеса.

Крайне важно для национальной экономики то, что малые предприятия стимулируют конкуренцию в сферах деятельности крупного бизне-

са, противодействуют монополизму. **Инновационность** и гибкость малых предприятий, высокий уровень конкуренции в самой сфере малого бизнеса позитивно воздействует на все сферы хозяйственной жизни.

В малом бизнесе (за некоторыми исключениями, связанными с излишними административными государственными барьерами) практически отсутствуют препятствия для межотраслевого и внутриотраслевого перелива капиталов, движения рабочей силы. Малые предприятия, в отличие от крупных, не могут диктовать рынку уровень цен на свою продукцию. При этом любые просчеты крупных предприятий, включая установление и длительное поддержание монопольно завышенных цен, снижение качества, выпуск морально устаревшей продукции, используется субъектами малого 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 малого бизнеса. Тем самым малые 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.

Малое предпринимательство имеет специфическое преимущество перед крупными предприятиями также с точки зрения инвестиционного процесса. В малом бизнесе этот процесс является менее капиталоемким, чем в крупном, так как на малом предприятии работникам нередко приходится выполнять сразу несколько различных функций, совмещать несколько профессий одновременно. Кроме того, предприятия малого бизнеса не содержат и в принципе не могут позволить себе содержать длительно простаивающее оборудование, помещения, излишнюю рабочую силу. Вследствие этого стоимость рабочего места на малом предприятии оказывается на порядок ниже аналогичного рабочего места на крупном предприятии.

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 малого бизнеса.

Малый бизнес по своей природе привязан к локальным рынкам. Ведение хозяйственной деятельности для него всегда сопряжено с вы-

страиванием 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.

Малое 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.

В этом смысле сфера малого предпринимательства играет важную роль в обеспечении здоровья нации.

Привязка к локальным рынкам обуславливает активную деятельность малого бизнеса по защите окружающей среды. Будучи жителями того же места, округа, где ведется их хозяйственная деятельность, многие субъекты малого бизнеса быстро осознают, выявляют источники экологических угроз и сами прилагают усилия для их устранения. Через экологические организации они борются за выделение бюджетных и прочих средств для охраны окружающей среды и, нередко, сами оперативно и результативно реализуют полученные средства. Причем с прибылью для себя как предпринимателей и, одновременно, для защиты себя и всех других жителей локальной территории от неблагоприятных изменений в экологии.

27.3. Особенности малого предпринимательства России

Существуют качественные отличия в положении и реализации функций малого бизнеса высокоразвитых стран, с одной стороны, а с другой — стран с развивающимися рынками, включая Россию.

Полномасштабно вышеизложенные функции малого предпринимательства реализуются, за некоторым исключением, только в **высоко-**развитых странах. Дело в том, что для полного раскрытия малым предпринимательством всех своих потенциальных возможностей необходимы адекватные институциональные условия. Государство должно быть сильным, что подразумевает наличие в нем эффективно работающих трех ветвей власти, свободных средств массовой информации. Необходимы нормально функционирующие рыночные институты, соблюдение контрактного и общего права, доступность кредитов, высокий уровень доверия в предпринимательской среде. Необходимо наличие гражданского общества с отработанными механизмами защиты гражданских прав и свобод. Наконец, необходим относительно высокий уровень благосостояния граждан, большой государственный бюджет.

Центральным отличием малого предпринимательства стран с развивающимися рынками от МП развитых стран является второстепенность научно-технической венчурной инновационной **составляющей**.

В большинстве стран с развивающимися рынками малое предпринимательство оказывается традиционной сферой экономического выживания широких слоев населения. Малопродуктивный труд в мелкой торговле, сопутствующих полукустарных производствах — это наиболее распространенная область деятельности малых предпринимателей в таких странах.

Определенная инновационность присутствует в малом предпринимательстве стран с развивающимися рынками. Она хорошо заметна в их торговле и сервисе, в мелком производстве и строительстве. Но это не научно-техническая инновационность. Она сводится к распространению уже хорошо зарекомендовавших себя, преимущественно иностранных ноу-хау, технических и организационных наработок. В то же время венчурного малого предпринимательства — самой главной части современного инновационного бизнеса либо вообще нет, либо оно мизерно и при этом работает по прямым заказам иностранных фирм или транснациональных корпораций (для них достигается экономия на дешевой рабочей силе научной сферы стран с развивающимися рынками).

В России, в основном благодаря ранее созданным научным заделам, работает около 23 тыс. малых компаний научно-технической сферы. Но доля МП — юридических лиц сферы науки и научного обслуживания в общем объеме продукции МП в последнее десятилетие постоянно снижается, приблизившись к 2,5%. До последнего времени неуклонно снижалось количество МП и число занятых на малых предприятиях сферы науки и научного обслуживания. Так, за период с 1998 по 2002 г. количество малых предприятий этой сферы сократи-

лось почти наполовину. Отметим, что через сужение научно-технической сферы прошли даже самые успешные постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы. Это закономерность переходной экономики.

Малый бизнес России, как и других стран с развивающимися рынками, на порядок более тесно связан с теневой экономикой, чем малый бизнес высокоразвитых стран. Это отличие имеет принципиальное значение, так как широкомасштабная вовлеченность в теневую экономику серьезно мешает развитию не только самого малого предпринимательства, но и всего национального хозяйства.

Прямым следствием значительной включенности российского малого бизнеса в теневую экономику является то, что он (как и МП других стран с развивающимися рынками) в своей деятельности тяготеет к наиболее простым хозяйственным операциям. Опасность сложно организованного, «интеллектуального» бизнеса проистекает из отсутствия или слабости соответствующей инфраструктуры (венчурное финансирование и т.п.), слабой дееспособности законодательства и судебной системы (отсутствие эффективной защиты прав собственности, коррупция, неисполнение судебных решений), слабости всей правоохранительной системы, неразвитости контрактного права, влияния на бизнес разветвленной сети криминальных структур и т.п. Неразвитость рыночных институтов, имитационный характер деятельности как важнейшая характеристика очень многих государственных и общественных организаций предопределяют наличие широкого поля неопределенности. Простота хозяйственных операций как раз позволяет максимально сводить неопределенность хотя бы к ожидаемым рискам.

В России трудно налаживается кооперация между малыми предприятиями. Причиной является отсутствие надежных партнерских отношений, недостаток доверия к институтам государства и рынка. Подавляющее большинство субъектов МП работает вне структурированных (официально оформленных в виде контрактов) предпринимательских цепочек. Имеющиеся предпринимательские связи, неформальные цепочки преимущественно основываются на личностных отношениях.

Практически по той же причине с очень большими сложностями идет налаживание отношений малых и крупных предприятий. Для хозяйственной практики МП России характерны срыв контрактов, исчезновение с полученным авансом, низкое качество продукции и т.п.; для крупных предприятий — навязывание малым высоких цен на свою продукцию, включение дополнительных кабальных условий в контракты, иначе контракты вообще не заключаются. Для обеспечения надежности технологических и финансовых операций крупные предприятия пред-

почитают организовывать собственные мелкие подразделения, а не подвергать себя риску ведения дел с внешними организациями. Как следствие — масштабы субконтрактации, аутсорсинга и франчайзинга с участием самостоятельных малых предприятий в России, как и большинстве стран с развивающимися рынками, невелики, намного меньше, чем в высокоразвитых странах.

В сфере малого бизнеса высок уровень конкуренции. Но в России, как и в большинстве стран с развивающимися рынками, высокая конкуренция среди малых предприятий оказывает очень слабое воздействие на монопольное положение ведущих крупных предприятий. Деятельность крупных и малых предприятий в основных отраслях пересекается крайне редко, пребывает в разных хозяйственных нишах. То есть здесь малый бизнес слабо выполняет свою функцию противодействия монополизму.

Но все же у России есть коренные позитивные отличия от большинства развивающихся стран в потенциальных возможностях малого предпринимательства. В нашей стране уже в прошлом веке была создана мощная индустриальная и транспортная инфраструктура, развита сфера связи. Население страны высокообразованно и имеет все необходимые навыки, культуру работы в современной высокотехнологичной системе хозяйствования. Все эти преимущества можно было бы использовать с самого начала российских рыночных реформ. История не имеет сослагательного наклонения, но эти позитивные отличия еще не поздно использовать в настоящее время для реального вывода нашей страны на траекторию скорейшего достижения уровня современной, во всех отношениях высокоразвитой державы.

27.4. Поддержка малого предпринимательства

Для того чтобы малое предпринимательство с максимальной полнотой выполняло свои позитивные функции, его развитие должно всячески стимулировать государство и общество.

Помощь государства и общества малым предприятиям призвана компенсировать их природную слабость по сравнению с крупным бизнесом. Помощь нацелена не на создание каких-либо исключительных условий, позволяющих получать сверхприбыль, а как раз наоборот — на выравнивание исходных условий конкуренции, устраняющих конкурентную слабость, ущербность малого бизнеса на фоне крупного бизнеса.

Главными направлениями формирования благоприятной среды для деятельности субъектов малого бизнеса являются:

1. Законодательные и нормативные акты, ставящие сферу малого бизнеса в привилегированное положение, защищающие ее интересы

перед крупным бизнесом и перед административным произволом государственных органов.

2. Налоговые льготы для разных категорий малого бизнеса, с особым выделением налогообложения 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 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 предприятий необходимыми им офисными и производственными помещениями создаются так называемые бизнес-инкубаторы, просто комплексы помещений для субъектов малого бизнеса.

Специально для поддержки малого бизнеса организуются центры маркетинга, центры промышленной субконтракции и аутсорсинга, центры франчайзинга. Инфраструктурными организациями подыскиваются 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 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 и малого бизнеса в научно-технической и промышленной сферах.

Следует отметить, что в высокоразвитых странах услуги специализированных инфраструктурных организаций оказываются малым предприятиям по льготным ценам или даже бесплатно за счет средств бюджетного финансирования. Многие направления работ инфра-

структурных организаций часто осуществляются в рамках специальных, полностью финансово обеспеченных государственных программ, включая целевые программы поддержки **Начинающих**, молодых предпринимателей, программы адаптации предпринимателей из числа национальных меньшинств, включая программы комплексного развития малого бизнеса в отдельных регионах страны.

Большую роль в определении приоритетов поддержки малого предпринимательства, форм и методов этой поддержки играют общественные объединения предпринимателей сферы малого бизнеса.

Объединения предпринимателей — институт саморегулирования, способный брать на себя функции контроля за теми или иными экономическими процессами, хозяйственными **операциями** в сфере малого 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 малого бизнеса и т.п.). Это оказывается выгодным как государству, так и малым предпринимателям, поскольку позволяет экономить значительные средства и время, делать сам контроль максимально результативным.

Полномасштабная реализация основных направлений поддержки субъектов малого бизнеса в развитых странах обеспечивает оптимальное состояние конкурентных отношений в их национальных хозяйствах, стимулирует экономический рост, обеспечивает социальную стабильность в обществе.

В странах с развивающимися рынками дела с поддержкой малого бизнеса обстоят иначе. В большинстве из них у государств нет средств на какое-либо крупное финансирование деятельности организаций инфраструктуры поддержки малого бизнеса. Принимаемые государственные программы поддержки малого бизнеса обычно не выполняются или выполняются частично. Льготные услуги оказываются малым предприятиям в крайне небольшой мере. Распределение государственных средств на поддержку МП сопряжено с высокой коррупцией чиновников. Услуги малым предприятиям предоставляются в абсолютном большинстве случаев обычными коммерческими организациями по рыночным ценам. Воспользоваться ими могут немногие субъекты малого бизнеса.

В России, как и в других странах с развивающимися рынками, слабы общественные объединения малого бизнеса. Сам малый бизнес широкомасштабно вовлечен в структуры теневой экономики, в том числе криминальные, и пользуется услугами этих структур. Нормально развиваться в этих условиях малое предпринимательство не может в принципе. Оно может обеспечивать хозяевам и работникам только социальное выживание.

Нынешняя Россия по уровню развития малого бизнеса и 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 малого бизнеса всего комплекса своих позитивных функций.

Выводы

1. Субъекты малого 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 субъектов хозяйствования является следствием, во-первых, заведомо неравных конкурентных возможностей крупных и малых предприятий, во-вторых, тех позитивных функций, которые выполняет сфера малого бизнеса в национальной экономике.

2. Критериями отнесения субъектов хозяйствования к категориям малых чаще всего выступают численность занятых и объемы хозяйственного оборота, капитала, прибыли и т.п. Обычно критерии подразделяются по отраслям, видам деятельности, групп субъектов хозяйствования. Не существует универсальных, единообразных для всех национальных хозяйств критериев официального количественного определения субъектов малого бизнеса.

3. К числу важнейших позитивных функций малого 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. Важнейшей функцией современного малого предпринимательства является способность к созданию и распространению инноваций.

4. Для того чтобы малое предпринимательство с максимальной полнотой выполняло свои позитивные функции, его развитие должно всячески стимулировать государство и общество. Поддержка малого предпринимательства является составной частью государственной социально-экономической политики, направленной на достижение определенных общенациональных целей. В высокоразвитых странах на поддержку малого и среднего бизнеса ежегодно из национальных бюджетов выделяются суммы, эквивалентные сотням миллионов — миллиардам долларов.

5. В высокоразвитых странах услуги специализированных инфраструктурных организаций поддержки малого бизнеса оказываются его субъектам по льготным ценам или, даже бесплатно, за счет средств бюджетного финансирования. В большинстве же стран с развивающимися рынками у государств нет средств на какое-либо крупное финансирование деятельности организаций инфраструктуры поддержки малого бизнеса. Принимаемые государственные программы поддержки малого бизнеса обычно не выполняются или выполняются частично. Льготные услуги оказываются малым предприятиям в крайне небольшой мере. Распределение государственных средств на поддержку МП сопряжено с высокой коррупцией чиновников. Центральным отличием малого предпринимательства стран с развивающимися рынками от МП высокоразвитых стран является второстепенность научно-технической венчурной инновационной составляющей. Малопродуктивный труд в мелкой торговле, сопутствующих полукустарных производствах — это наиболее распространенная область деятельности малых предпринимателей в странах с развивающимися рынками.

Термины и понятия

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 «малых»?
3. Какие позитивные функции выполняет малый бизнес в национальной экономике?
4. Что является важнейшей функцией малого бизнеса в высокоразвитых странах и каково ее содержание?
5. Перечислите отличия положения малого бизнеса в России от малого бизнеса в высокоразвитых странах.
6. Назовите главные направления и меры государственной поддержки малого предпринимательства.
7. Какова роль общественных объединений предпринимателей в стимулировании развития малого бизнеса?

Глава 28

БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Среди финансовых регуляторов, с помощью которых государство **обычно** пытается воздействовать на макроэкономические процессы посредством косвенного влияния на рыночный механизм, наиболее распространенными являются *бюджетные отношения*.

28.1. Экономическая роль бюджетных отношений, формирующих основу финансовой базы государственного регулирования

Специфика бюджетных отношений как части финансовых отношений, складывающихся между государством и юридическими и физическими лицами, состоит в том, что они:

во-первых, возникают в распределительном процессе, неизменным участником которого является государство, будучи при этом одновременно и прямым участником воспроизводственного процесса;

во-вторых, они связаны с формированием и использованием централизованных фондов денежных средств, предназначенных для удовлетворения общегосударственных потребностей, понимаемых не как потребности чиновничьего аппарата государственной власти, а как потребности граждан и хозяйствующих субъектов в государственных услугах.

Таким образом, бюджетные **отношения**, которые формируют бюджетную политику государства (а не наоборот), строятся прежде всего на заинтересованности граждан и хозяйствующих субъектов в получении от государства тех или иных услуг, которые они, по существу, уже оплатили как участники распределения национального дохода посредством передачи государству части доходов в виде налогов и других обязательных платежей. Но при этом и государство, и его граждане в равной мере заинтересованы и в макроэкономической стабилизации, и в экономическом росте воспроизводственного потенциала всего общества.

В условиях перехода к рыночной экономике груз экономических и социальных проблем, ранее решаемых на уровне министерств и ведомств методами централизованного директивного планирования, лег на бюджетную систему, управляемую органами исполнительной и законодательной ветвей власти.

Если при административно-распределительной системе первостепенная регулирующая роль принадлежала плану экономического и социального развития, то в современных условиях она переходит к бюджету — единственному *экономическому инструменту*, утверждаемому на государственном уровне в качестве закона, обязательного к исполнению государственными и негосударственными структурами, хозяйствующими субъектами производственной и непроизводственной сфер, учреждениями и населением.

В этих условиях бюджет должен стать не только основой, формирующей финансовое хозяйство страны, способной наладить финансовое планирование и реальное финансовое прогнозирование через проведение на государственном уровне единых финансовой, бюджетной и налоговой политик, но и одним из важнейших инструментов, обеспечивающих экономический рост государства.

В связи с этим меняются функции бюджета, его экономическая структура, содержание и роль в экономической жизни страны. При этом на первый план выходит такая его характерная особенность, как регулирующая роль бюджета в сочетании с регулирующей ролью свободных рыночных процессов. Это регулирование обеспечивает оптимальное соотношение концентрации государственных финансовых ресурсов в бюджетной системе страны с объемом и потребностью в особых общественных товарах и услугах, предоставляемых государством всем участникам рыночных отношений наряду с теми товарами и услугами, которые создаются частным сектором, занимающим основное место в экономике.

Поэтому современные бюджетные отношения не ограничиваются законодательно утвержденным порядком формирования доходов и осуществления расходов федерального, региональных и местных бюджетов. Они развиваются в правовом поле функционирования всей финансовой системы, включающем не только принципы построения и функционирования бюджетной системы и структурные взаимосвязи ее составляющих. Оно включает и правовое положение всех субъектов бюджетных отношений (налогоплательщиков, бюджетополучателей и всех участников бюджетного процесса), а также правовое регулирование бюджетов различных уровней и межбюджетных отношений, определяющее основы бюджетного процесса.

Экономическое содержание бюджета реализуется в процессе централизации государством части доходов, созданных в первичном хозяйственном звене, которые расходуются на общегосударственные нужды, а также на цели выравнивания тех или иных экономических процессов, обеспечивающих стабильность системы конкурентного рыночного равновесия в рамках всего государства.

Как экономическая категория бюджет представляет собой форму финансовых отношений, включающих не только формальные отношения по поводу образования и расходования фондов денежных средств, предназначенных для финансирования функций органов государственной власти и местного самоуправления, но и отношения, связанные с реализацией **взаимосвязей** между элементами бюджетной системы, организацией бюджетного устройства и бюджетного процесса.

Это, по существу, основа финансовой базы государственного регулирования рыночной экономики. Она представляет собой систему взаимосвязанных методов регулирования, обеспечивающих соответствие экономических и социальных интересов общества и **его** граждан в процессе реализации государством своих функциональных обязанностей. Посредством этой системы осуществляется распределение и перераспределение части национального дохода на экономическое и социальное **развитие** Федерации в целом и ее субъектов.

В демократическом обществе бюджетные приоритеты отражают коллективную волю граждан, толкование которой возложено на **представителей** народа. От того, насколько продуманы и корректно встроены в структуру общегосударственной финансовой политики экономические механизмы, реализующие именно такое понимание бюджетных отношений, во многом зависит реальный баланс общегосударственных и региональных интересов, а значит, и целостность государства, стабильность состояния общества.

Российская демократия еще слишком далека от идеальной, и сегодня в России бюджет отражает не только коллективные предпочтения, а скорее предпочтения представителей верховной власти. На практике бюджетный процесс зачастую осуществляется под давлением и воздействием со стороны групп, представляющих, как правило, не самые многочисленные слои общества и их интересы. Хотя перестройка бюджетной системы под влиянием политических и экономических преобразований уже началась, бюджет еще не может в полной мере выполнять свои экономические функции, присущие ему в современной рыночной экономике, и пока не стал инструментом обеспечения ответственности государства перед населением.

Экономическая сущность государственного бюджета реализуется через три основные **его** функции: *бюджетного регулирования, контрольную и фискальную.*

Содержание функции бюджетного регулирования характеризуется процессами распределения и перераспределения финансовых ресурсов между различными уровнями государственной власти, всеми субъектами бюджетных отношений и разными подразделениями общественного производства. Сфера действия этой функции определяется

тем, что в отношении с бюджетом вступают почти все участники общественного производства.

Основным объектом бюджетного перераспределения является чистый доход; однако это не исключает возможности перераспределения через бюджет и части стоимости необходимого продукта, а иногда и национального богатства.

Таким образом, бюджетное регулирование — это организованная система управления бюджетным устройством государства.

При этом под *бюджетным устройством* понимается организация взаимосвязи между звеньями бюджетной системы и участниками бюджетного процесса, основанная на правовых нормах.

Бюджетное устройство включает: структуру бюджетной системы; принципы построения бюджетной системы, бюджетов и организации бюджетного процесса.

Следовательно, бюджетное регулирование должно обеспечивать достаточно устойчивое динамическое равновесие не только самой бюджетной системы как составной части финансовой системы государства, но и своей системы конкурентного рыночного равновесия.

Одновременно бюджетное перераспределение финансовых ресурсов — это объективно обусловленная система оказания финансовой помощи нижестоящим уровням бюджетной системы — тем, которые, в силу исторически сложившихся экономических условий, не обеспечены достаточными средствами для осуществления своих полномочий. Кроме того, ресурсы вышестоящих бюджетов могут и должны использоваться для того, чтобы воздействовать на процесс формирования структуры расходов нижестоящих органов власти, отражающих приоритеты более высоких уровней власти.

Таким образом, содержание функции бюджетного регулирования реализуется в процессе формирования доходных источников всех уровней бюджетной системы на всех стадиях бюджетного процесса и их использования для проведения экономической политики государства, ориентированной на обеспечение макроэкономической стабильности и рост общественного воспроизводства. Аккумулированные в бюджетной системе финансовые ресурсы посредством налоговых и других обязательных платежей хозяйствующих субъектов и граждан, затем в соответствии с проводимой государством социальной и инвестиционной политикой перераспределяются как в сферы материального производства, имеющие приоритетное значение для экономики страны, так и в сферу нематериального производства, находящуюся на содержании бюджета.

Благодаря этому свойству бюджет может «сигнализировать» о том, как поступают в распоряжение государства финансовые ресурсы от разных субъектов хозяйствования, соответствует ли размер централи-

зуемых ресурсов государства объему его потребностей, достаточно ли эффективно «работают» в экономике прямые государственные инвестиции и т.д. При этом в бюджетном процессе «высвечиваются» слабые места, «болевы́е точки» в экономике страны, и правительство имеет возможность посредством корректировки направления движения централизованных финансовых ресурсов воздействовать на активизацию деятельности тех или иных производств и сфер экономики.

Учитывая вышесказанное, можно констатировать, что регулирующая функция бюджета не носит ни запретительного, ни ограничительного характера, она позволяет лишь отслеживать и корректировать степень и формы разумного косвенного воздействия государства на воспроизводственный процесс.

Современное понимание регулирующей функции бюджета заключается в том, что вместо принципа командования она призвана реализовать принцип служения государства интересам общества. Суть последнего заключается в том, что бюджет объективно, через количественные характеристики формирования и использования фонда денежных средств государства, отображает экономические процессы, протекающие в структурных звеньях экономики.

В иерархической структуре бюджетной системы федеративного государства выделяются три равноправных уровня — федеральный, региональные и местные бюджеты. Но при этом основная координирующая роль принадлежит федеральному бюджету.

Поэтому исходными макроэкономическими показателями для построения федерального бюджета являются:

- 1) объем валового внутреннего продукта на финансовый год и темп роста валового внутреннего продукта в финансовом году;
- 2) инфляция (температура роста цен) в расчете декабря финансового года к декабрю отчетного года;
- 3) среднегодовой курс рубля к доллару США.

Одновременно с проектом федерального бюджета на очередной финансовый год на основе среднесрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации должен формироваться перспективный финансовый план, содержащий данные о прогнозных возможностях федерального бюджета по мобилизации доходов, привлечению внутренних и внешних заимствований и финансированию основных федеральных расходов. Но для обеспечения координации общеэкономического развития государства перспективное финансовое планирование осуществляется на всех уровнях государственной власти в рамках консолидированного бюджета.

Такой подход к формированию экономических ориентиров бюджетной политики должен сочетаться с комплексным прогнозировани-

ем финансовых последствий разрабатываемых реформ, программ и законов.

Все сказанное означает, что бюджет, по существу, является главным законом экономической жизни страны, в котором фиксируются не только цифры доходов и расходов, но и все параметры экономического развития.

Решение задачи экономического роста предопределяется эффективностью управления всей бюджетной системой, которое охватывает как бюджетные отношения между органами власти различных уровней, так и структурные, технические и институциональные аспекты бюджетной системы и бюджетного процесса. Эти две стороны управления бюджетом практически невозможно разделить.

Для того, чтобы повышалась эффективность государственных услуг, недостаточно только наращивать их объемы; в равной степени необходимо создание условий для эффективного размещения и использования всех имеющихся в государстве ресурсов и поддержание определенного уровня экономической активности.

28.2. Механизм бюджетного регулирования

Механизм бюджетного регулирования — это набор экономических методов, приемов, **нормативов** и правовых норм, действие которых нацелено на реализацию принципов бюджетного устройства страны и обеспечение их взаимосвязи и взаимодействия.

Это достигается путем закрепления определенного порядка движения финансовых потоков по уровням бюджетной системы государства (направления этих потоков, пропорций их распределения по уровням бюджетной системы, целевого назначения и т.д.) и организации экономических отношений, возникающих по этому поводу, что и составляет основу механизма бюджетного регулирования.

Через этот механизм осуществляется выполнение региональными органами власти и органами местного самоуправления своих представительных и исполнительских полномочий с соблюдением требований формальной финансовой независимости их политики от вышестоящих уровней.

Воздействуя на процессы формирования бюджетных отношений путем изменения принципов, методов, способов формирования бюджетных доходов и расходов, государство корректирует установленные бюджетные взаимосвязи, регулирует каналы прохождения и направления бюджетных потоков, уточняет пропорции распределения централизованных ресурсов и механизмы реализации их целевого назначе-

ния и таким образом обеспечивает управление бюджетным устройством страны.

Сказанное означает, что набор методов бюджетного регулирования не может быть произвольным, совокупность этих методов должна представлять собой стройную систему, ориентированную на поиск компромисса интересов всех участников бюджетного процесса в направлении решения главной задачи — роста экономического развития общества и благосостояния его граждан. Причем эта система экономических регуляторов должна быть достаточно жестко вписана в систему принципов построения самой бюджетной системы.

Бюджетная система Российской Федерации основана на принципах, **взаимодействие** и взаимообусловленность которых и формирует определенную модель бюджетного устройства страны и обеспечивает ее динамическое равновесие на всех стадиях бюджетного процесса.

Принципы — это целевые установки, определяющие вектор развития определенных отношений. Реализуется целевая направленность этих принципов посредством использования определенных экономических рычагов — методов бюджетного регулирования.

Реализация принцип единства бюджетной системы Российской Федерации обеспечивается управлением государственным бюджетом через единую социально-экономическую, включая бюджетную и налоговую, политику государства. Это предполагает организацию взаимодействия бюджетов всех уровней с помощью следующих *методов бюджетного регулирования*:

- определение в законодательном порядке методических основ построения бюджетов всех уровней на базе единой правовой формы построения бюджетов всех уровней и использования единой бюджетной классификации РФ;
- установление единых форм бюджетной документации и правил ведения бухгалтерского учета средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов;
- определение единых условий и правил организации бюджетного процесса, гарантирующих единый порядок применения санкций за нарушение бюджетного законодательства РФ, финансирования расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Единство бюджетной системы РФ не предполагает слияния или поглощения бюджетов более низких уровней вышестоящими бюджетами. Напротив, каждое бюджетное звено функционирует самостоятельно. Местные бюджеты своими доходами и расходами не входят в бюджеты субъектов Федерации, а последние не входят в федеральный бюджет. Но в случае необходимости поддержки бюджетов более низких уровней для обеспечения реализации стоящих перед ними задач из

бюджетов вышестоящих уровней (федерального и регионального) могут передаваться им дополнительные доходные ресурсы. Это позволяет более рационально и эффективно использовать финансовые ресурсы в масштабе всего государства.

К основным требованиям, предъявляемым к построению бюджетов любого уровня, относятся:

- единство правовой базы;
- полнота учета бюджетных доходов;
- сбалансированность бюджета;
- эффективность и экономность бюджета.

Единство правовой базы бюджетов всех уровней предполагает, что бюджет любого уровня составляется на один финансовый год, который соответствует календарному году и длится с 1 января по 31 декабря, утверждается в форме закона (или правового акта для органов местного самоуправления) до начала следующего финансового года.

Годовой бюджет любого уровня составляется в соответствии с показателями среднесрочного бюджетного планирования, скорректированными с учетом прогноза социально-экономического развития и концепции бюджетной политики на очередной финансовый год.

Полнота учета бюджетных доходов означает, что все налоговые и неналоговые доходы и другие обязательные поступления, установленные действующим законодательством, подлежат зачислению в соответствующие бюджеты в обязательном порядке.

Несоблюдение обязательности зачисления доходов и иных поступлений в бюджеты (в том числе в бюджеты государственных целевых фондов) является бюджетным правонарушением и влечет применение мер ответственности.

Ежегодно в составе бюджета каждого уровня в законодательном порядке должны утверждаться следующие показатели:

- общий объем доходов, расходов и дефицита (профицита) бюджета;
- прогнозируемые доходы бюджета в разрезе групп, подгрупп и статей классификации доходов бюджетов Российской Федерации;
- нормативы отчислений в бюджеты других уровней от регулирующих доходных источников;
- расходы бюджета по показателям функциональной классификации;
- капитальные расходы бюджета (бюджет развития) и текущие расходы бюджета (бюджет текущих расходов);
- объемы и перечень внутренних заимствований по показателям источников внутреннего финансирования дефицитов бюджетов;
- распределение бюджетных ассигнований по прямым получателям бюджетных средств в соответствии с ведомственной структурой расходов соответствующего бюджета;

- статьи (показатели, нормативы), определяющие особенности регулирования межбюджетных отношений на очередной финансовый год.

Сбалансированность бюджета предполагает, что объем предусмотренных по бюджету расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и источников покрытия его дефицита, определяемых в точном соответствии с действующим налоговым и бюджетным законодательством. Принятие несбалансированного бюджета запрещается.

При составлении, утверждении и исполнении бюджета все участники бюджетного процесса должны исходить из необходимости минимизации размеров дефицита бюджета и внешних заимствований.

Эффективность и экономность использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджета уполномоченные на то органы, прямые бюджетополучатели исходят из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. При этом все расходы бюджета должны покрываться общей суммой поступлений средств в бюджет (доходов и заемных средств).

Доходы и заимствования могут быть привязаны к определенным расходам исключительно по целевым бюджетным фондам. Установление привязки какого-либо дохода (полностью или частично) к определенному расходу ежегодным законом о бюджете не допускается.

Одновременно для региональных и местных властей необходимо формировать и поддерживать экономическую (единое экономическое пространство, отсутствие ограничений на перемещение товаров, рабочей силы, инвестиций, доступ к рынкам капиталов) и политическую (демократические институты и гражданское общество) конкурентную среду, а также «жесткие» бюджетные ограничения, ставящие региональные и местные власти в зависимость не от вышестоящего бюджета, а от результатов собственной политики.

Принцип самостоятельности бюджетов означает:

- во-первых, право законодательных (представительных) органов государственной власти и органов местного самоуправления на каждом уровне бюджетной системы Российской Федерации самостоятельно осуществлять бюджетный процесс;
- во-вторых, право органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно определять направления расходования средств соответствующих бюджетов;
- в-третьих, право органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно определять источники финансирования дефицитов соответствующих бюджетов;

- в-четвертых, недопустимость изъятия доходов, дополнительно полученных в ходе исполнения законов (решений) о бюджете, сумм превышения доходов над расходами бюджетов и сумм экономии по расходам бюджетов, а также недопустимость компенсации за счет бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации потерь в доходах и дополнительных расходов, возникших в ходе исполнения законов (решений) о бюджете, за исключением случаев, связанных с изменением законодательства.

Обеспечивается это право наличием собственных источников доходов бюджетов каждого уровня бюджетной системы Российской Федерации, определяемых в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также законодательным закреплением регулирующих доходов бюджетов, полномочий по формированию доходов соответствующих бюджетов в соответствии с Бюджетным кодексом и налоговым законодательством Российской Федерации.

Методы бюджетного регулирования, которые используются для реализации этого принципа — это, прежде всего, четкое и стабильное разграничение доходных и расходных бюджетных полномочий между властями разных уровней в соответствии с определенными критериями. Подробно они будут рассмотрены в последующих разделах курса.

Содержание принципа равноправия, согласования интересов и взаимной ответственности участников бюджетного процесса на всех уровнях бюджетной системы реализуется в эффективном управлении бюджетными потоками, осуществляемого двумя равноправными сторонами — федеральными и региональными органами власти и управления — посредством нормативно-законодательного установления правил их взаимодействия на всех стадиях бюджетного процесса (составление, рассмотрение, утверждение и исполнение бюджетов), методов частичного перераспределения бюджетных ресурсов между уровнями бюджетной системы и регионами.

Все звенья бюджетной системы реально участвуют в едином бюджетном процессе, в равной степени ориентированном и на учет общегосударственных интересов, и на реализацию интересов субъектов Федерации. Целевой ориентацией этих интересов должны быть интересы граждан, получающих от государства гарантированный Конституцией определенный набор социальных услуг.

При осуществлении бюджетной политики в России как федеративном государстве необходимо одновременно решать две ключевые задачи: с одной стороны, обеспечивать динамичное развитие экономики на основе единых для всего экономического пространства страны принципов бюджетного устройства; с другой стороны, учитывать региональные особенности и соблюдать сбалансированное разделение

бюджетных полномочий и ответственности между уровнями власти, выполняющими свои функции.

Федеральное правительство может и должно заниматься выравниванием бюджетной обеспеченности регионов, но в конечном итоге ответственность за балансирование региональных бюджетов, за обеспечение нормального уровня потребления государственных услуг ложится на органы государственной власти субъектов Федерации. И для них проблема самодостаточности экономического потенциала региона становится главной. Поэтому приоритетной целью бюджетного регулирования должно быть формирование способности региона к самообеспечению и саморазвитию на базе активного использования потенциалов всех форм собственности.

Полного соответствия налогового потенциала и других бюджетных доходов потребностям региональных и местных органов власти практически не встречается. Поэтому недостаток средств, как правило, компенсируется за счет ресурсов вышестоящих бюджетов путем оказания финансовой помощи нижестоящим уровням бюджетной системы.

Система методов бюджетного регулирования, обеспечивающих реализацию принципов бюджетного устройства в рамках правового поля бюджетного регулирования — статический срез модели бюджетного регулирования. Но бюджетное регулирование одновременно является инструментом, обеспечивающим управление и динамикой бюджетного процесса. И здесь используются специальные экономические регуляторы, позволяющие управлять движением финансовых потоков.

28.3. Бюджетное регулирование финансовых потоков

Рассматривая динамические формы бюджетного регулирования, целесообразно выделить два потока бюджетных ресурсов: «восходящий» поток денежных средств, формирующий доходы государственного бюджета, и «нисходящий», обеспечивающий дополнительные поступления централизованных финансовых ресурсов из федерального бюджета в бюджеты субъектов Федерации.

Механизмы формирования «восходящего» потока определяются государственной *налоговой политикой* и закрепляются на долговременной основе налоговым законодательством. Текущее регулирование осуществляется посредством ежегодного закрепления долей отдельных федеральных налогов, поступающих в бюджеты субъектов Федерации.

Регулирование движения «нисходящего» потока осуществляется в Российской Федерации посредством *методов бюджетного финансиро-*

вания, субсидирования (оказания финансовой помощи), кредитования и гарантирования.

Управление движением финансовых потоков по уровням бюджетной системы должно обеспечить максимально возможную сбалансированность бюджетного устройства федеративного государства.

В федеративном государстве различают «вертикальную» и «горизонтальную» сбалансированность бюджетной системы.

Механизм распределения средств между бюджетами разных уровней должен быть ориентирован на решение двуединой задачи — вертикальной и горизонтальной сбалансированности бюджетов.

Иначе говоря, этот механизм, с одной стороны, должен быть настроен на корректирование «вертикальных» диспропорций — устранение несоответствий между расходными функциями региональных бюджетов и теми поступлениями, которые закреплены за данным бюджетным уровнем; с другой — на выравнивание уровня потребления государственных услуг в различных регионах.

Следуя логике этой формулировки и рассматривая ее в ракурсе движения финансовых потоков, первое, что необходимо определить, — это целевую направленность сдвигов в территориальной и хозяйственной структуре общества.

Целевой ориентацией движения финансовых потоков должны быть следующие критерии:

- рост объемов производства как в целом по стране, так и в территориальном разрезе;
- рост реальных доходов граждан, проживающих на этих территориях.

Эти критерии во многом взаимосвязаны и взаимообусловлены и в совокупности означают ориентацию финансовой политики государства на увеличение внутреннего совокупного общественного спроса (производственного и потребительского).

Отвечая на вопрос, какие средства должны быть направлены на обеспечение сбалансированности бюджетной системы, проследим движение следующих финансовых потоков.

Во-первых, это *перераспределение бюджетных потоков*, включающее в себя:

1. Перераспределение бюджетных доходов («восходящий» поток государственных денежных средств) между федеральным центром и регионами через механизм налогов (закрепление налоговых доходов за уровнями бюджетной системы и расцепление основных федеральных, региональных и местных налогов).

2. Перераспределение бюджетных расходов («нисходящий» поток государственных денежных средств) между федеральным центром и регионами. Оно осуществляется по следующим направлениям:

2.1. Прямые (непрограммные) расходы федерального бюджета в регионах за счет средств, выделяемых министерствам и ведомствам (ведомственная структура расходов федерального бюджета).

2.2. Прямые инвестиции из федерального бюджета посредством финансирования федеральных инвестиционных, целевых программ.

2.3. Косвенные инвестиции из федерального бюджета в социальное развитие посредством финансирования социальных программ развития регионов и расходования средств целевых бюджетных фондов.

2.4. Долевое участие государства в инвестициях коммерческих структур и предоставление в рамках бюджета развития государственных гарантий под проекты, осуществляемые юридическими лицами.

2.5. Финансовая помощь из вышестоящего бюджета — это:

- прямые трансферты;
- средства, выделяемые на возвратной основе (бюджетные ссуды);
- целевая финансовая помощь.

Во-вторых, это *средства региональных и местных бюджетов*.

В-третьих, это *перераспределение государственных внебюджетных средств*. Оно осуществляется через:

- социальные государственные внебюджетные фонды;
- отраслевые и ведомственные целевые внебюджетные фонды.

В-четвертых, это *негосударственные финансовые потоки* (собственные средства предприятий, привлеченные средства и кредитные ресурсы коммерческих банков).

Результатом такого анализа должен стать ответ на вопрос: «Какую часть финансовых ресурсов целесообразно централизовать на федеральном уровне для того, чтобы обеспечить оптимальное сочетание интересов государства, регионов, хозяйствующих субъектов и граждан?»

Ответ на этот вопрос означает выбор приоритетов государственной финансовой политики:

либо эти приоритеты ориентируются на необходимость любой ценой и при любых обстоятельствах обеспечить в полном объеме за счет внутренних ресурсов обслуживание государственного долга (это суть сегодняшней политики государства);

либо эти приоритеты ориентируются на необходимость государственного стимулирования внутреннего совокупного общественного спроса. В этом случае акценты в приоритетах смещаются в плоскость региональной политики (ее социальных и инвестиционных аспектов).

Бюджетные отношения, выполняя свои экономические функции, реализуются в правовом пространстве. И именно важность общественных отношений, складывающихся в процессе формирования и исполнения государственного бюджета, обусловили необходимость их регулирования.

С этих позиций сущность бюджетного федерализма как концепции бюджетно-налогового устройства государства заключается в нормативно-законодательном установлении бюджетных прав и обязанностей двух равноправных сторон — федеральных и региональных органов власти и управления, правил их взаимодействия на всех стадиях бюджетного процесса (составление, рассмотрение, утверждение и исполнение бюджетов), методов частичного перераспределения бюджетных ресурсов между уровнями бюджетной системы и регионами.

Проблемы бюджетного федерализма не ограничиваются сферой межбюджетных отношений, а естественным образом пронизывают всю бюджетную систему страны. Бюджетный федерализм — это не что иное, как форма бюджетного устройства в федеративном государстве, которая предполагает реальное участие всех звеньев бюджетной системы в едином бюджетном процессе, в равной степени ориентированном и на учет общегосударственных интересов, и на реализацию интересов субъектов Федерации.

Бюджетный федерализм реализуется через единую социально-экономическую и бюджетно-финансовую политики государства. Это такая организация бюджетных отношений, которая позволяет в условиях самостоятельности, автономии каждого бюджета органично сочетать фискальные интересы Федерации с интересами ее субъектов и органов самоуправления. Проблема бюджетного федерализма — это, прежде всего, проблема взаимоотношений государства и его граждан посредством организации рационального движения потоков финансовых ресурсов.

Соответственно выход из социально-экономического кризиса, сохранение и укрепление территориальной целостности страны и федеративных основ Российского государства предполагают формирование и осуществление со стороны федерального центра активной финансовой политики по отношению к регионам. Сегодня насущно необходимым для России является осознание того, что эффективная система бюджетных отношений — это компромисс, продукт синтеза экономических интересов государства, населения и предпринимательства.

Компромисс этих интересов может быть достигнут только при условии обеспечения экономического развития регионов. В этих условиях можно и нужно говорить о реформе межбюджетных отношений (о совершенствовании механизмов оказания финансовой помощи субъектам Федерации из федерального бюджета), но только как об одном из элементов целостной системы государственного бюджетного регулирования.

Экономический потенциал государства формируется не на уровне центральной власти, а создается в регионах. Поэтому сегодня для Рос-

сии проблема самодостаточности экономического потенциала регионов становится главной.

Для достижения максимального макроэкономического эффекта необходимо разработать стратегические концепции государственных расходов и доходов. При этом необходимы государственные гарантии проведения курса бюджетной политики, выгодной обществу в целом и ориентированной на обеспечение взаимосвязи основных социально-экономических ориентиров с финансовыми методами достижения намеченных результатов.

При таком понимании бюджетного федерализма меняется лейтмотив формирования финансовой базы государства. Услуги власти все более приобретают смысл платного служения гражданам в рамках ясного двустороннего контракта. Однако для того чтобы практически реализовать такое понимание бюджетного федерализма, необходимо с помощью государственной бюджетной политики решить несколько важных проблем.

Первая проблема касается разграничения расходных бюджетных полномочий между Федерацией и ее субъектами. При этом основной вопрос заключается в том, власти какого уровня должны обеспечивать финансирование расходов по выполнению тех или иных государственных функций. Это, в свою очередь, требует оптимального распределения ответственности между различными уровнями власти и повышения эффективности расходования средств. Такой подход предполагает разграничение предметов ведения и распределение функций по финансированию тех или иных расходов между субъектами Федерации и Федерацией в целом и соответственно перегруппировку расходной части консолидированного бюджета.

Вторая проблема предполагает рациональное закрепление доходных источников бюджетов за уровнями власти. Обеспечение финансовой самостоятельности территорий означает не только распределение ответственности между уровнями бюджетной системы по самостоятельному осуществлению определенных видов расходов, но и обеспечение реальных возможностей получения источников доходов для этого. В России недостатки действующей модели бюджетного выравнивания проявились прежде всего в уязвимости доходной части как федерального, так и территориальных бюджетов, поскольку, как оказалось, регионы могут не выполнять своих обязательств по перечислению налогов в центральный бюджет, а центральные органы власти могут произвольно менять пропорции распределения налогов, опустошая региональные бюджеты. Это стало одной из главных причин острых бюджетных конфликтов.

Третья проблема касается построения единой системы бюджетного выравнивания в кратко- и долгосрочном аспектах. Сегодня все

более усиливающаяся «трансферизация» финансовой помощи регионам из федерального бюджета создает вредную иллюзию о бюджетном равенстве субъектов Российской Федерации. Для изменения такого положения целесообразно не «усреднять» бюджеты всех регионов через федеральные трансферты, а определиться со спектром вопросов, помощь в решении которых должна оказываться на федеральном уровне.

Для этого необходимо отработать единые подходы к организации всех видов финансовой помощи и в максимальной степени реализовать потенциал их целенаправленного воздействия на экономику региона.

Совершенствование системы механизмов бюджетного выравнивания посредством оказания финансовой помощи регионам должно осуществляться в целях повышения заинтересованности органов государственной власти на местах в расширении собственной доходной базы, с решением проблем наращивания инвестиционной активности, проведением структурных преобразований в экономике регионов и с реформой в социальной сфере. Только при таких условиях возможно сформировать реально действующую систему бюджетного федерализма в России.

Резюмируя сказанное, необходимо еще раз подчеркнуть, что бюджетное регулирование национальной экономики осуществляется путем изменения принципов, методов, способов формирования бюджетных доходов и расходов, при этом государство не только регулирует каналы прохождения и управления бюджетными потоками, уточняя пропорции распределения централизованных ресурсов, но и корректирует установленные бюджетные взаимосвязи и таким образом обеспечивает управление бюджетным устройством страны.

Выводы

1. В условиях рыночной экономики бюджет является единственным экономическим инструментом, утвержденным на государственном уровне в качестве закона, обязательного к исполнению всеми физическими и юридическими лицами, участвующими в общественных процессах России, направленных на обеспечение экономического роста.

Он является основой финансовой базы государственного регулирования рыночной экономики, главным законом экономической жизни страны, в котором фиксируются цифры доходов и расходов и все параметры экономического развития.

2. Основными функциями бюджета являются функции бюджетного регулирования, контрольная и фискальная.

3. Содержание функции бюджетного регулирования характеризуется процессами распределения и перераспределения финансовых ресурсов между раз-

личными уровнями государственной власти, всеми субъектами бюджетных отношений и разными подразделениями общественного производства.

4. В иерархической структуре бюджетной системы федеративного государства выделяются три равноправных уровня — федеральный, региональные и местные бюджеты.

Термины и понятия

Бюджет
Бюджетная система РФ
Бюджетный процесс
Бюджетное регулирование
Бюджетное устройство
Бюджетный федерализм
Дотации
Механизм бюджетного регулирования
Принципы построения бюджетной системы
Субвенции
Трансферты

Вопросы для самопроверки

1. Чем характеризуется и как определяется экономическая роль бюджетных отношений, формирующих основу финансовой базы государственного регулирования рыночной экономики?
2. Как с помощью методов бюджетного регулирования осуществляется управление движением финансовых потоков?
3. Дайте определение понятия бюджетного устройства.
4. В чем заключается особенность определения понятия бюджетного федерализма с позиций бюджетного регулирования?

Глава 29

ГОСУДАРСТВЕННАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

29.1. Сущность, функции и виды налогов

Налоги — это обязательные платежи хозяйствующих субъектов и граждан в бюджеты соответствующего уровня по ставкам, установленным в законодательном порядке.

Совокупность разных видов налогов и сборов, в построении и методах исчисления которых реализуются определенные принципы, 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 такой бюджетной или финансовой функции в условиях рыночной экономики налоговый механизм используется для государственного воздействия на общественное производство, его динамику и структуру, для развития инвестиционной активности, внешнеэкономической деятельности, поддержки социальной сферы.

Согласно Налоговому кодексу РФ под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

Сбор — это обязательный взнос, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков государственными или иными уполномоченными органами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий). В отличие от налога при уплате сбора всегда присутствует специальная цель и интересы сторон.

Сущность налогов проявляется через их функции — фискальную, перераспределительную, регулирующую, контрольную, социальную.

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 освобождений и льгот для лиц с невысокими доходами, инвалидов и др.

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 налогов с 2005 г. определяется Налоговым кодексом РФ.

Федеральные налоги и сборы обязательны к уплате на всей территории России. К ним относятся:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы на отдельные группы и виды товаров;
- налог на прибыль организаций;
- налог на доходы физических лиц;
- единый социальный налог;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- водный налог;
- государственная пошлина;
- налог на наследование и дарение;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами 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.

В настоящее время основу налоговой системы России составляют НДС, акцизы, Налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц. При этом преобладающую долю в доходах федерального бюджета составляет НДС.

Федеральные налоги и сборы устанавливаются, изменяются или отменяются только Налоговым кодексом РФ, региональные и местные налоги и сборы — соответственно законами субъектов Федерации и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления с учетом условий, установленных Кодексом. Новые налоги и сборы могут вводиться не ранее 1 января года, следующего за годом их принятия. Акты законодательства об изменении налогов и сборов вступают в силу не ранее чем по истечении 1 месяца со дня их официального опубликования и не ранее 1-го числа очередного налогового периода по соответствующему налогу.

Несмотря на преобладание той или иной группы налогов, наиболее существенным показателем налоговой системы является величина налогового бремени для экономики страны в целом и для отдельного субъекта.

Налоговое бремя на макроуровне определяется отношением общей суммы налогов к величине валового внутреннего продукта и характеризует ту его часть, которая перераспределяется в результате действия бюджетных механизмов.

В экономически развитых странах с социально ориентированной экономикой доля налогов в ВВП составляет от 25 до 55%.

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%), а у сельскохозяйственных предприятий, пользующихся многими налоговыми льготами, не превышает 10%. Хотя объем изымаемых в бюджет средств зависит от величины налогового бремени плательщика, связь этих двух показателей имеет весьма сложный характер.

Согласно теории Лаффера после достижения некоторого предельного значения налоговой ставки налоговые поступления начинают снижаться.

Налоговое бремя может также рассматриваться и *в территориальном разрезе*, когда налоговая нагрузка распределяется между отдельными регионами в соответствии с социально-экономической политикой государства.

В настоящее время многие страны практически достигли предельного уровня налоговых изъятий и дальнейший рост обложения чреват социально-политическими последствиями. Это подтверждается событиями 2000 г. в странах Западной Европы, когда при росте цен на горячее его потребители потребовали снижения акцизов.

29.2. 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 сборы.

В соответствии с гл. 21 Налогового кодекса Российской Федерации НДС уплачивают организации, индивидуальные предприниматели и лица, признаваемые плательщиками этого налога в связи с перемещением товаров через таможенную границу России.

Право на освобождение от НДС имеют налогоплательщики, у которых за три последовательных календарных месяца общая сумма выручки без НДС не превышает 1 млн руб.

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, банковские 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; работы, непосредственно связанные с производством, реализацией, перевозкой и погрузкой таких товаров; товары (работы, услуги) для официального пользования иностранными дипломатическими представительствами или для личного пользования персонала этих представительств. 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 применяется ставка НДС в размере 10%, а по остальным товарам, работам и услугам — 18%.

Сумма налога, подлежащая 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 гл. 22 Налогового кодекса подакцизными товарами являются этиловый спирт, спиртосодержащая и алкогольная продукция, пиво, табачные изделия, легковые автомобили и мотоциклы, автобензин, дизельное топливо, моторные масла.

Плательщиками акцизов выступают организации и индивидуальные предприниматели, реализующие произведенные ими подакцизные товары на возмездной или безвозмездной основе. По алкогольной продукции объектом обложения является также ее реализация с акцизных налоговых складов оптовых торговых организаций. С 2003 г. **круг** плательщиков расширен за счет лиц, совершающих операции с нефтепродуктами (производство, оптовую или розничную реализацию), которые должны получить в налоговых органах свидетельства о регистрации на соответствующие виды деятельности.

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 налоговой и таможенной практике выделяют импортные, экспортные и транзитные пошлины. По способу начисления различают адвалорные пошлины, взимаемые с грузовладельцев в процентах от таможенной стоимости товара, специфические пошлины, взимаемые по твердым ставкам в зависимости от физических характеристик товара (веса, количества, объема), и альтернативные или комбинированные пошлины, сочетающие оба предыдущих способа. Взимание таможенных пошлин 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.

Существует три основных типа таможенного тарифа: двойной — с максимальными и минимальными ставками таможенной пошлины

по каждой товарной позиции, запретительный — высокий тариф, призванный оградить внутренний рынок, и дифференцированный, который позволяет отдавать предпочтение определенным товарам и снижать ставки пошлин или взимать пошлины по повышенным ставкам.

Во вторую группу входят:

- единый социальный налог;
- транспортный налог;
- платежи за пользование природными ресурсами;
- государственная пошлина за совершение юридически значимых действий;
- налог на имущество.

С 2001 г. платежи во внебюджетные государственные социальные фонды (пенсионный, обязательного медицинского и социального страхования) объединены в *единый социальный налог*, регламентированный гл. 24 Налогового кодекса РФ. Плательщиками налога являются организации, индивидуальные предприниматели и другие работодатели, производящие выплаты наемным работникам.

Объектом налогообложения признаются выплаты и вознаграждения, начисляемые работникам по всем основаниям, включая выплаты в натуральной форме. Максимальная ставка налога — 26%. С налоговой базы, превышающей 280 тыс. руб., установлены регрессивно уменьшающиеся ставки налога.

Транспортный налог уплачивается в сроки, установленные законами субъектов Российской Федерации. Налог исчисляется, исходя из вида и марки автомобиля, мотоцикла, автобуса и водно-воздушного транспортного средства, мощности его двигателя в л.с. и ставок налога, установленных в рублях за 1 л.с. По транспортным средствам, не имеющим двигателей, налоговая ставка в рублях устанавливается на 1 регистрационную тонну вместимости или на единицу транспортного средства.

Земельный налог уплачивается за участки, предоставленные в собственность, владение или пользование. Базой для начисления налога является кадастровая стоимость земельных участков, определяемая в соответствии с земельным законодательством РФ. Ставки налога устанавливаются органами местного самоуправления, но не выше 0,3% в отношении земель сельскохозяйственного назначения, занятых жилищным фондом или личным подсобным хозяйством, и 1,5% в отношении прочих земель.

Налог на добычу полезных ископаемых регламентирован гл. 26 Налогового кодекса РФ. Плательщиками налога 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 контин-

нентального шельфа и на территориях, находящихся под юрисдикцией России. Налоговая база определяется в стоимостном выражении отдельно по каждому виду добытого полезного ископаемого. В Налоговом кодексе установлены единые налоговые 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, 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.

С 2005 г. государственная пошлина заменяет многочисленные сборы, ранее взимавшиеся различными органами и учреждениями в свою пользу, и поступает в бюджеты различных уровней, за исключением консульского сбора.

К налогам, относимым на финансовые результаты, относится налог на имущество организаций.

Налог на имущество уплачивают организации, имеющие имущество на территории России. Объектом налогообложения с 2004 г. согласно гл. 30 Налогового кодекса 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.

Основным налогом третьей группы является *налог на прибыль организаций*, которые и выступают главными плательщиками этого налога в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ.

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 операций купли-продажи иностранной валюты, от сдачи имущества в аренду, штрафы, пени и иные санкции за нарушение до-

говорных обязательств или суммы возмещения убытков и ущерба, безвозмездно полученное имущество и др.

При определении налоговой базы не учитываются доходы в виде имущества в форме залога или вноса в уставный капитал организации, средства в виде безвозмездной помощи согласно федеральному закону, кредитные средства и др.

Расходы налогоплательщика определяются в соответствии с гл. 25 **Налогового** кодекса, и лишь отдельные виды расходов (командировочные, подъемные, нормы естественной убыли) утверждаются согласно Кодексу в порядке, устанавливаемом Правительством России. Расходами признаются обоснованные и экономически оправданные затраты, осуществленные налогоплательщиком. Расходы, связанные с производством и реализацией, подразделяются на материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие.

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 амортизация может начисляться линейным или нелинейным (регрессивным) методом.

В состав расходов включаются также расходы на ремонт основных средств, на освоение природных ресурсов, на НИОКР, на добровольное страхование, рекламу, обучение персонала, затраты на уплату процентов по привлеченным средствам в полном объеме.

С 1 января 2002 г. общая ставка налога на прибыль составляет 24% для всех налогоплательщиков, включая банки, биржи и страховые компании. С 2005 г. в федеральный бюджет зачисляются 6,5%, в бюджеты субъектов федерации 17,5% 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%. Для доходов в виде процентов по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 2 января 1997 г., прибыли Центрального банка России установлена нулевая ставка налога.

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, получаю-

щие доходы от источников в России, которые не являются налоговыми резидентами. К последним относятся физические лица, фактически находящиеся на территории России менее 183 дней в календарном году.

Объектом налогообложения признаются доходы в денежной, 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, доходы от продажи выращенного в личном подсобном хозяйстве скота, продукции растениеводства, **цветоводства,** пчеловодства и ряд других доходов.

Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, облагаемых разными налоговыми ставками. Доходы, облагаемые по основной ставке, т.е. 13%, уменьшаются на сумму налоговых вычетов — стандартных, социальных, имущественных и профессиональных. Например, 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 20 тыс. руб. На каждого ребенка, студента или учащегося дневной формы обучения предусмотрен налоговый вычет в размере 600 руб. до достижения дохода 40 тыс. руб.

Социальные налоговые вычеты включают благотворительные расходы в размере не более 25% дохода налогового периода, образовательные расходы за свое обучение или обучение детей на сумму не более 38 тыс. руб. в год на каждого ребенка и медицинские расходы за услуги в соответствии с утвержденным перечнем по лечению самого гражданина, супруга или супруги, родителей и детей, включая стоимость медикаментов, в сумме не более 38 тыс. руб. в год.

Имущественные налоговые вычеты производятся из доходов от продажи имущества. Например, при продаже объектов недвижимости, находившихся в собственности физического лица менее трех лет, не облагаются доходы на сумму до 1 млн руб. При продаже жилья этот срок также составляет три года. Вычеты в связи с новым строительством или приобретением жилого дома или квартиры предоставляется на сумму фактических расходов в пределах 1 млн руб. независимо от срока.

С 2001 г. вместо шкалы прогрессивного налогообложения к большей части доходов физических лиц введена единая минимальная налоговая ставка 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, проводи-

МЫХ в целях рекламы товаров, процентных доходов по вкладам в банках в части превышения суммы, рассчитанной исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка России 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, при стоимости имущества до 300 тыс. руб. составляет до 0,1 %, свыше 300 до 500 тыс. руб. — от 0,1 до 0,3%, свыше 500 тыс. руб. — от 0,3 до 2%.

При рассмотрении 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 форматирование 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 за эти годы претерпевала определенные изменения. В течение всего периода и особенно 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.

Существенно изменилась политика в отношении налогообложения доходов населения. Если до 1995 г. налоговая политика была направлена на сдерживание роста заработной платы, то с 2001 г. политика ориентируется на стимулирование ее роста и вывода из тени. В отношении налога на прибыль организаций наблюдается снижение налоговых ставок при одновременном сокращении льгот и расширении налоговой базы.

В то же время существующая налоговая политика не способствует росту инвестиций, поддержке производителя и др. Практически отсутствует документ, регламентирующий составные части государственной налоговой политики и ее стратегические направления, обеспечивающие стабильность и логику развития налоговой системы, повышение ее эффективности. Это затрудняет формирование налоговой политики на уровне субъектов Федерации и органов местного самоуправления.

29.3. Налоговый кодекс РФ и его совершенствование

Исходный момент функционирования действующей налоговой системы в 1992 г. можно считать началом первого этапа радикального реформирования налоговой системы России, в ходе которого была разработана и принята принципиально новая система налогов рыночного типа.

В последующие годы в нее вносились отдельные изменения: вводились новые и отменялись некоторые действующие налоги, изменялись налоговые ставки, перечень льгот и т.д. Несмотря на это, налоговая система продолжает оставаться ориентированной на потребности бюджетного финансирования, т.е. на реализацию преимущественно фискальной функции. Это снижает эффективность ее функционирования, поскольку высокая налоговая нагрузка подавляет стремление налогоплательщиков к деловой активности. При этом доходы государства, получаемые от налоговой системы, все равно оказываются недостаточными для финансирования бюджета и инвестиционных программ.

• Поэтому уже с 1994 г. стала очевидной необходимость дальнейшего реформирования налоговой системы. Налоговая реформа должна решить следующие основные задачи:

- построение справедливой, стабильной, понятной и единой в границах Российской Федерации налоговой системы, установление правовых механизмов взаимодействия всех ее элементов в рамках единого налогового пространства;

- развитие налогового федерализма при обеспечении доходов федерального, региональных и местных бюджетов закрепленными за ними и гарантированными 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 могут быть решены путем ликвидации неэффективных налогов, сокращения налоговых льгот, урегулирования прав, обязанностей и ответственности налогоплательщиков и налоговых органов, улучшения собираемости налогов. Комплексное решение задач достигается 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 в 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. Этим налогам посвящена вторая — специальная часть НК, три раздела которой излагают конкретный порядок налогообложения по соответствующим группам налогов и сборов.

По федеральным налогам Кодекс устанавливает все элементы налогообложения — состав налогоплательщиков, объекты налогообложения, налоговую базу, ставки, льготы, порядок исчисления и сроки уплаты.

По региональным налогам и сборам в Кодексе устанавливаются общие для всех субъектов РФ и органов местного самоуправления элементы налогообложения.

Ставки налогов в пределах установленного диапазона, порядок и сроки уплаты, льготы и формы отчетности регламентируются законами субъектов РФ или законодательными актами органов местного самоуправления.

В 2001 г. начали действовать главы второй части НК, посвященные 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. — главы 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. Завершение процедур по принятию остальных глав Налогового кодекса ожидается в 2005 г.

С 2005 г. НК установил закрытый перечень из 15 налогов.

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 регио-

нальный сбор на нужды образовательных учреждений и 16 местных налогов, в том числе налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор за право торговли, сбор 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. отменяется, а соответствующий эмиссионный сбор войдет 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 налоговая система была более стройной, упразднены налоги, уплачиваемые с выручки (независимо от того, есть у предприятия прибыль или нет). В связи с этим из действующего перечня был исключен налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, а налог на пользователей автодорог взимался в течение 2001—2002 гг. по ставке 1%, после чего также был отменен.

После создания необходимых условий налог на имущество будет заменен 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. С 1 января 2001 г. вместо отдельных платежей введен единый социальный налог, уплата которого контролируется налоговыми службами. Впервые для этого налога установлена регрессивная шкала ставок, которая предусматривает снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда работников, имеющих совокупные выплаты свыше 100 тыс. руб., а с 2005 г. — свыше 280 тыс. руб. Несмотря на это, максимальная совокупная налоговая ставка этого налога 26% остается слишком высокой, а процедуры исчисления и представления отчетности запутаны и громоздки.

Четвертый раздел специальной 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.

Реализация предусмотренных в Налоговом кодексе положений, направленных на усиление регулирующей функции налоговой системы, уменьшение и более равномерное распределение налоговой на-

грузки, создание благоприятного налогового режима для субъектов малого предпринимательства, активизации производственной, инвестиционной и другой экономической деятельности должна обеспечить условия для закрепления реального экономического роста в стране.

Выводы

1. Налоговая система России включает налоги трех уровней — федеральные, региональные и местные. Ведущая роль при формировании доходной части соответствующих бюджетов принадлежит косвенным налогам.

2. Начиная с момента создания в 1992 г. налоговая система претерпела существенные изменения. Были отменены многие налоги, дублирующие налоговую базу, по основным бюджетобразующим налогам снизились налоговые ставки, изменился перечень налоговых льгот.

3. Экономические, политические и социальные условия в стране не остаются неизменными, что требует периодического совершенствования или реформирования налоговой системы, которая должна соответствовать изменившимся условиям и активно способствовать прогрессивным переменам, в чем нас убеждает опыт реформирования налоговых систем многих зарубежных стран.

Термины и понятия

Налоговая база
Налоговая система
Объект налогообложения
Прямые налоги
Косвенные налоги
Регрессивное налогообложение
Специальный налоговый режим
Элементы налогообложения

Вопросы для самопроверки

1. На какие виды можно разделить налоги?
2. На какие группы можно разделить налоги, взимаемые с предприятий и организаций?
3. Какие налоги уплачивают физические лица?
4. Каковы наиболее существенные налоговые преобразования, проводившиеся в России в 2001—2004 гг., и каков их результат?
5. Каковы направления дальнейшего реформирования налоговой системы РФ?

КРЕДИТНАЯ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМЫ

30.1. Содержание, структура и элементы кредитной системы

Кредитная система — это такая совокупность элементов, которая призвана реализовать свойства, характерные для кредита.

Кредит в кредитной системе выступает элементом, сущность которого определяет действие всех других элементов данной системы. На практике это означает, что благодаря системе (системному подходу) свойства кредита — его стоимостной характер, обращаемость ссужаемой стоимости на возвратной основе, добровольный и временный характер функционирования в рамках определенного срока, а также соответствие потребностям как кредитора, так и заемщика — все эти и другие свойства должны быть в полной мере реализованы.

Кредитную систему можно представить в виде следующей структуры, включающей три блока:

I. Фундаментальный блок (кредит, границы и законы его движения; субъекты кредитных отношений; принципы кредита).

II. Организационный блок (кредитная политика; виды 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).

Базовым элементом первого фундаментального блока кредитной системы является кредит как специфическое отношение между кредитором и заемщиком и законы его движения. Этот блок можно назвать фундаментальным потому, что он определяет действие других элементов. Он охватывает также деятельность субъектов кредитных отношений. Реализовать на практике специфические свойства кредита усилиями одной стороны невозможно. Только соблюдение законов и правил кредита двумя сторонами способно реализовать его сущность и назначение.

Субъекты кредита должны обладать такой совокупностью черт, которая является достаточной и гарантирующей функционирование кредита. Кредитор, к примеру, должен обладать не только достаточным

капиталом, но и профессиональными навыками рационального ведения кредитного дела. В современном хозяйстве кредитором чаще всего является банк, от которого зависит насколько правильно учтены и соблюдены правила пользования кредитом и, как следствие — реализация существенных свойств кредита.

Однако это будет зависеть и от деятельности заемщика — непосредственного потребителя кредита. Системный подход в организации кредитных отношений будет реализован только в том случае, если другая сторона — заемщик сможет использовать кредит в соответствии с его существенными свойствами.

Заемщиком как частью кредитной системы может стать экономический субъект, который обладает юридической самостоятельностью, может своим имуществом, доходом от кредитной сделки полностью и в срок материально гарантировать возврат кредита и уплату ссудного процента за его использование.

Помимо существенных свойств кредита и законов его движения в данный блок входят также *принципы кредита*, рассматриваемые как правила, основы, которым целесообразно следовать, чтобы реализовать фундаментальные качества кредита.

Помимо общеэкономических принципов (экономичности, дифференцированности) и принципов, выражающих сущность кредита (срочность, возвратность, обеспеченность, целевой характер), можно сформулировать и некоторые другие. Их соблюдение весьма важно для обеспечения таких аспектов деятельности банка, как его ликвидность, доходность, безопасность и устойчивость развития. Назовем их принципами организации кредитования.

К ним можно отнести *принцип сохранения реального размера кредита*. Как известно, одним из законов кредита является сохранение ссужаемой стоимости. Инструментом, реализующим данный закон на практике, служит требование такой организации кредитования, которая обуславливает необходимость возвращения не номинальной, а равноценной суммы кредита. Если кредитор выдал ссуду в размере 100 денежных единиц, а ему возвратилась реальная стоимость 90 денежных единиц, то, естественно, такая «усушка» (обесценение) стоимости кредита снижает реальную стоимость ссудного капитала. На практике это означает необходимость принятия особых мер предосторожности в условиях заметной инфляции, а также наблюдения за возвратностью ссуд потенциально проблемными заемщиками.

Важным является также *принцип сохранения стоимости обеспечения кредита*. Он тесным образом связан с *принципом обеспеченности кредита*, означающим на практике требование материального обеспечения выдаваемых ссуд. Такое обеспечение определяется в предварительном порядке при предоставлении кредита. Обычно это производится путем

проверки соответствия суммы кредита и суммы обеспечения. Вместе с тем номинальная сумма обеспечения в конце срока пользования кредитом может не соответствовать ее реальной стоимости. Такое несоответствие вызывает серьезные банковские кризисы, банкротство кредитных учреждений.

К принципам Организации кредитования относят и *принцип кредитоспособности субъектов кредитных отношений*. Как известно, банк в процессе кредитования учитывает кредитоспособность своих клиентов. Это позволяет снизить риск невозврата кредита, дифференцировать свои отношения с заемщиком. Кредитор учитывает и собственную кредитоспособность — возможность выполнения своих обязательств. Для реализации сущностных свойств кредита необходимость оценки взаимной кредитоспособности субъектов кредитных отношений становится неперенным правилом, содействующим рациональному использованию кредита. J

Принципы кредита оказывают существенное влияние на *правила банковской деятельности* — необходимость достижения ликвидности, доходности, безопасности, планирования и установления с клиентами партнерских отношений.

Вторым блоком кредитной системы выступает блок, непосредственно организующий процесс кредитования. Организационный блок представляет собой определенную подсистему кредитования, объединяющую виды, объекты, условия кредитования, кредитный механизм (включая методы кредитования, формы ссудных счетов, с которых производится выдача и погашение кредитов).

Данный блок формирует технологию совершения кредитных отношений, определяет сферу опосредования кредитом основного и оборотного капитала заемщика, рациональные формы предоставления и погашения ссуды, исходя из особенностей деятельности заемщика, его кредитоспособности. По существу данный блок отражает всю ту оперативную работу, которую совершает кредитор по предоставлению кредита заемщику и его возврату.

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.

Организационный блок кредитной системы современной России требует существенного дальнейшего совершенствования. Российские банки, совершающие кредитные операции, не имеют пока должного информационного и методического обеспечения, им зачастую не хва-

тает высококлассных специалистов по оценке кредитных рисков, научные исследования кредита ведутся недостаточно интенсивно. Все это позволяет сделать вывод о том, что кредитная система России находится пока на незавершенной стадии своего развития.

Отдельно в составе кредитной системы следует выделить третий — регулирующий блок. Он призван регулировать кредитные сделки, защищать права кредитора и заемщика, определять правила погашения кредита в случае несостоятельности кредитных организаций. Коммерческие банки, кроме того, разрабатывают свои инструкции, регламентирующие правила кредитования.

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 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 пока слабо представлено синдицированное кредитование, кредитование по контрагенту и др.

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 присутствует вся необходимая совокупность элементов, но и налажено их взаимодействие между собой. К примеру, существует не только

ипотечное кредитование, но и разработана соответствующая методическая база, действует банковское законодательство (в том числе совершенное залоговое право), а также институты надежной регистрации залога (недвижимости), обеспечения прав участников залоговых отношений. В развитой кредитной системе обеспечивается не только право граждан по открытию вклада в кредитном учреждении, но и созданы экономические и правовые формы, гарантирующие их возврат владельцам.

Кредитная система России относится к числу развивающихся кредитных систем. Сделав существенный шаг в освоении новой философии кредитной деятельности, российские кредитные учреждения не овладели пока всем арсеналом необходимых инструментов, обеспечивающих взаимодействие элементов кредитной системы. 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, как говорят, 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.

Правда, в каждой стране при неизменной важности каждого элемента системы могут быть свои особенности в объектах и видах кредита, условиях и механизме кредитования, банковском законодательстве. Отсюда неизбежное существование национальных банковских систем, в которых сохраняются национальные традиции, своя культура совершения кредитных операций.

Кредитная система наряду с финансовой системой, системой торговли и другими секторами экономики является частью экономической системы. Желая подчеркнуть тесное взаимодействие (а не тождество) между отдельными, безусловно самостоятельными частями общей экономической системы, в литературе довольно часто употреб-

ляется понятие «финансово-кредитная система», где единство финансов и кредита, процессов финансирования и кредитования обеспечивает целостность, устойчивость общей экономической системы. На уровне организации и регулирования финансовых и кредитных отношений это означает тесное взаимодействие финансовых и кредитных учреждений друг с другом, разработку согласованной финансово-кредитной политики, в том числе определение соответствующих каналов финансирования, каналов движения финансовых ресурсов, способных обеспечить возврат кредита субъектам экономики, корректировку налоговой и банковской политики.

В равной степени это относится и к понятию «денежно-кредитная система», где единство, взаимодействие и регулирование денег и кредита как самостоятельных экономических процессов позволяет достичь наибольших успехов в экономическом развитии. Это, в частности, становится возможным в том числе и за счет эффективной денежно-кредитной политики, разрабатываемой Центральным банком РФ и утверждаемой Государственной Думой РФ, а также решения задач развития наличного и безналичного денежного обращения, совершенствования платежной дисциплины.

30.2. Банковская система и особенности ее развития в России

Банковская система — это такое целостное образование, которое обеспечивает ее устойчивое развитие.

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; основы банковской деятельности; организационная основа банковской деятельности; банковская инфраструктура).

III. Регулирующий блок (государственное регулирование банковской деятельности; банковское законодательство; нормативные положения Банка России; инструктивные материалы, разработанные 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 меха-

нически включать субъекты, также действующие на рынке, но подчиненные 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.

Когда рассматривается банковская система, то прежде всего имеется в виду, что она в качестве составного элемента включает банки, которые как денежно-кредитные институты дают «окраску» банковской системе.

Вместе с тем это не следует понимать так, что сущность банковской системы есть сложение сущностей ее элементов. Сущность банковской системы — это не арифметическое действие, а проникновение в новую, более широкую сущность, охватывающую сущность не только отдельных элементов, но и их взаимосвязь. Сущность банковской системы обращена не только к сущности частного, составляющих элементов, но и к их взаимодействию.

Из этого следует, что сущность банковской системы влияет на состав и сущность ее отдельных элементов.

Практика знает несколько типов банковской системы:

- распределительная (централизованная) банковская система;
- рыночная банковская система;
- система переходного периода к рынку.

Национальная банковская система прошла заметный путь развития. В Советской России и в СССР была распределительная государственная банковская система. В конце 80-х гг. проведена банковская реформа. Были образованы специальные банки, организующие кредитно-расчетное обслуживание юридических и физических лиц. Данные банки, ставшие по существу огромными министерствами, не смогли эффективно организовать банковскую деятельность. На смену им пришли отдельные коммерческие банки. С этого момента начался переход от централизованной (распределительной) банковской системы к рыночной модели.

В противоположность распределительной системе, функционирующей в национальной экономике советского периода, банковская система рыночного типа характеризуется отсутствием монополии государства на банки. Каждый субъект воспроизводства самой разнообразной формы собственности (не только государственной) может образовать банк.

В рыночном хозяйстве функционирует множество банков с децентрализованной системой управления. Эмиссионные и кредитные функции разделены ими между собой.

Эмиссия сосредоточена в центральном банке, кредитование предприятий и населения осуществляют различные деловые банки — коммерческие, инвестиционные, ипотечные, сберегательные и др.

Деловые банки не отвечают по обязательствам государства, так же как государство не отвечает по обязательствам деловых банков; деловые банки подчиняются своему Совету, решению акционеров, а не административному органу государства.

Современная банковская система России выступает как рыночная модель; она разделена на два уровня. Первый уровень охватывает учреждения Центрального банка РФ. Второй уровень состоит из различных деловых банков, задача которых — обслуживание клиентов (предприятий, организаций, населения), предоставление им разнообразных услуг (кредитование, расчеты, кассовые, депозитные, валютные операции и др.).

Банковская система находится в стадии переходной системы: она содержит компоненты рыночной банковской системы, однако их взаимодействие еще недостаточно развито. Известно, что та или иная система так или иначе происходит из предшествующей, поэтому содержит «родимые пятна» прошлого. Банковская система России, возникающая из централизованной системы, проходя становление в условиях переходного периода, должна быть в условиях России еще «наполнена» в полной мере рыночной идеологией. В составе элементов банковской системы и их взаимодействии должны полнее учитываться особенности и условия рыночной **ЭКОНОМИКИ**.

- Банковскую систему можно представить как целое, как многообразие частей, подчиненных единому целому. Это означает, что ее отдельные части (различные банки) связаны таким образом, что могут при необходимости заменить одна другую. В случае, если ликвидируется один банк, вся система не становится недееспособной — появляется другой банк, который может выполнять банковские операции и услуги. В банковскую систему при этом могут влиться новые части, восполняющие специфику целого.

- Банковская система находится постоянно в динамике. Здесь выделяются два момента.

Во-первых, банковская система как целое все время находится в движении, она дополняется новыми компонентами, а также совершенствуется. Например, еще недавно в России не было муниципальных банков, сейчас они созданы в ряде крупных экономических центров. Существенное место занимали маленькие банки (с капиталом до 3 млн руб.), постепенно их число сокращается и составляет к началу 2005 г. 5,6% общей численности кредитных учреждений.

Во-вторых, внутри банковской системы постоянно возникают новые связи. Взаимодействие образуется как между Центральным бан-

ком 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 иные услуги, к примеру, участвовать в совместных проектах по финансированию предприятий, образовывать объединения и союзы.

- Банковская система — «самоорганизующаяся», поскольку изменение экономической конъюнктуры, политической ситуации неизбежно приводит к «автоматическому» изменению политики банка.

В период экономических кризисов и политической нестабильности банковская система сокращает долгосрочные инвестиции в производство, уменьшает сроки кредитования, увеличивает доходы преимущественно не за счет основной, а за счет побочной деятельности.

Напротив, в условиях экономической и политической стабильности и, следовательно, сокращения риска банки активизируют свою деятельность как по обслуживанию основной производственной деятельности предприятий, так и долгосрочному кредитованию хозяйства, получают доходы преимущественно за счет своих традиционных процентных поступлений.

Банки, не принявшие меры, не учитывающие меняющиеся события, неизбежно оказываются в трудном экономическом положении, теряют клиентов, несут убытки, в конечном счете перестают существовать.

- Банковская система не изолирована от окружающей среды, напротив, она тесно взаимодействует с ней, представляет собой подсистему более общего образования, какой служит экономическая система. Будучи частью более общего, банковская система функционирует в рамках общих и специфических банковских законов, подчинена общим юридическим нормам общества; ее акты хотя и выражают особенности банковского сектора, однако могут встроиться в общую систему, как и она сама, только в том случае, если не противоречат общим устоям и принципам, строят общую систему как единое целое.

Как отмечалось, в состав фундаментального блока банковской системы входит как сам банк, так и правила его деятельности, вытекающие из его сущности. Деятельность банковских учреждений так многообразна, что разобраться в вопросе об их сущности оказывается сложным занятием. В современном обществе банки выполняют самые разнообразные операции. Они организуют денежный оборот и кредитные отношения; через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях — посреднические сделки и управление имуществом. Кредитные учреждения выступают в качестве консультантов, уча-

ствуют в обсуждении народно-хозяйственных программ, ведут статистику, имеют свои подсобные предприятия.

В экономической литературе различных периодов можно встретить утверждение о том, что банк — это: расчетный центр; хранилище денег; посредник в платежах; комбинат финансовых продуктов и услуг; орган контроля; институт обмена и др.

Наиболее распространенным суждением о сущности банка является его характеристика как предприятия.

Использование термина «предприятие» или «фирма» в качестве исходного в характеристике банка имеет, безусловно, определенный положительный смысл. Характеристика банка как предприятия акцентирует внимание на его деятельности как позитивного субъекта, как деятельности, носящей производственный характер.

Банковская деятельность носит экономический характер, ей присущ некоторый риск. Банк — это субъект, обладающий экономической и юридической самостоятельностью. Банковский капитал активно обслуживает процесс производства и обращения. Операции ведутся с учетом личной ответственности банковских работников. В этом смысле деятельность банка как предприятия практически не отличается от других предприятий.

При всей схожести банка с предприятиями он тем не менее отличается от них. Это связано со спецификой его капитала, с характером его деятельности, особенностями банковского продукта и оказываемых им услуг.

К примеру, деятельность центрального банка вряд ли можно с полным основанием отнести к деятельности предприятия.

Центральный банк лишь условно можно назвать предприятием. Его деятельность, будучи самостоятельной в юридическом, производственном, финансовом и организационном отношении, носит несколько иной, более широкий характер. Центральный банк — это общенациональный институт, осуществляющий свою деятельность не ради своей собственной коммерции, а в интересах государства (или группы стран, например, Европейский центральный банк), в интересах устойчивости денежного оборота. В отличие от деятельности предприятия центральный банк, что весьма существенно, действует не во имя своих собственных экономических интересов, а во имя экономики в целом.

Это обстоятельство является основополагающим и для коммерческих банков. Банк как предприятие — это лишь определенная его форма, но не его суть.

С одной стороны, банк как любое юридическое лицо имеет свою структуру. Как любой экономический агент, банк, имеющий базовые

компоненты, обладающий капиталом, осуществляет определенную деятельность, имеет своих работников, продавцов, технические средства и коммуникации.

Разница, с другой стороны, состоит в том, что все они существенно отличаются по своим качествам. Банк лишь условно можно назвать предприятием, подчеркивая этим его производительный характер. Его капитал — это капитал, отделившийся от промышленного и торгового капитала, его деятельность безусловно имеет ярко выраженную специфику, его персонал — это люди особой профессии, а технические средства предназначены для ведения особых операций.

Все это приводит к убеждению в том, что по своей сущности коммерческие (деловые) банки — это прежде всего общественные агенты и лишь во вторую очередь субъекты, работающие в коммерческих целях для получения прибыли. Нельзя забывать и то, что деловые банки работают главным образом «не на своих деньгах». Общество (в лице отдельных вкладчиков) доверило им свои капиталы, эти капиталы не принадлежат банкам, последние лишь осуществляют управление ими.

К сожалению, данное положение не всегда согласуется с практикой. Центральные банки не прочь заработать больше прибыли, а для коммерческих банков нет зачастую иных целей, кроме получения наиболее высокого дохода. Однако это не меняет дело.

Если банк не предприятие, то что это такое? Более правильным при раскрытии сущности банка исходить из термина «институт», подчеркивая общественное предназначение банковского учреждения.

Принципиально важно сохранить в банках именно это их общественное начало. Банк как денежно-кредитный центр, будучи экономическим институтом, должен в этой связи преследовать не только свои коммерческие интересы, связанные с получением прибыли. По оценке современной теории предпринимательства, прибыль теряет свое особое положение как единственная и максимальная целевая переменная величина. Цели банка давно лежат в плоскости других, более емких ценностей.

К сожалению, российские коммерческие банки перевернули цели своей деятельности: на первое место поставили не интересы хозяйства, а свои собственные интересы, связанные с получением прибыли. По существу это и стало зачастую главной причиной неэффективности их современного развития.

Опасности, которые несет трактовка сущности банка как предприятия, заложены не только в теории вопроса. Дело, конечно, не в терминологической его стороне, хотя и она имеет существенное значение. Опаснее, когда характеристика банка как предприятия переносится на содержательную сторону его деятельности.

Известно, что в современной теории и на практике банки воспринимаются как: финансовые посредники; производители финансовых продуктов и услуг; мультипликаторы роста; делегированные контролеры; фирмы, обеспечивающие рacionamento между потреблением и сбережением, и др.

Во всех этих характеристиках не просматривается то специфическое, которое должно исходить от сущности и роли банка как денежно-кредитного института. Хуже при этом и то, что, делая упор на одну из представленных концепций, банки искажают суть своей деятельности, теряют другие важные направления своей работы. Вряд ли можно признать, что деятельность банка замыкается производством финансовых продуктов и услуг, что банк является делегированным контролером.

Нельзя забывать, что сущность банка — это прежде всего его специфика.

Полагаем более обоснованным считать, что *банк* — это денежно-кредитный институт, регулирующий платежный оборот в наличной и безналичной формах.

Данное определение сущности банка не исключает другие его определения. Банк можно определить и как денежный, и как кредитный институт, и как специфическое предприятие, и как особое акционерное общество, имеющее специфические задачи и назначение, и др. Все эти определения, обращенные к той или иной стороне деятельности банка, имеют право на самостоятельное существование, расширяют представление о банке как о специфическом денежно-кредитном институте.

Банк как общественный экономический институт должен проявить себя в большей степени не только на уровне коммерческого банка, но и в высшем звене, на первом уровне — уровне центрального банка. При всей важности денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации, направленной на обеспечение устойчивости, укрепление покупательной способности национальной денежной единицы, признать единственной эту цель было бы спорным.

30.3. Центральный банк как регулирующая часть банковской системы

Направления деятельности центрального банка 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, дополни-

тельные — 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; 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.

Прогнозирование потребности хозяйственного оборота в денежных средствах осуществляется путем установления контрольных цифр минимальных и максимальных границ прироста денежной массы. ЦБ РФ использует экономико-математические модели функций спроса и предложения денег и дает оценку оптимальной на данном этапе емкости совокупного денежного оборота и потенциального предложения денег.

Выполнение центральным банком роли эмиссионного центра страны непосредственно связано с его ролью как *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 в себя:

- 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 клиентами центрального банка, и является участником этих отношений, формирует 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, повышает уровень их ликвидности.

В соответствии с такой целью, как обеспечение стабильности банковской системы, центральный банк выступает как *орган банковского регулирования и надзора*.

Регулирование банковской деятельности и контроль — это система мер, посредством которых центральный банк обеспечивает стабильное и безопасное функционирование банков.

Банковское регулирование предполагает разработку и издание конкретных правил и инструкций, базирующихся на действующем законодательстве и определяющих структуру и способы осуществления банковской деятельности.

Контроль проводится с целью обеспечения надежности и устойчивости отдельных банков и предусматривает целостный и непрерывный надзор за осуществлением банками своей деятельности в соответствии с законами и инструкциями. 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.

Центральный банк является также *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.

В то же время сегодня Центральный банк не обязан предоставлять прямые кредиты Правительству РФ для финансирования бюджетного дефицита, кредиты на финансирование дефицитов бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Это является одним из проявлений независимости Центрального банка.

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*.

Помимо основных направлений деятельности Центрального банка РФ есть и дополнительные, не связанные непосредственно с его основной задачей, но способствующие ее выполнению.

К числу этих направлений деятельности относятся:

- 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;
- предоставление определенного набора общественных услуг (услуг коллективного пользования);
- подготовка и повышение квалификации кадров.

Необходимость проведения аналитических, статистических и научных экономических исследований и составление экономических прогнозов развития российской экономики вызвана тем, что именно Центральный банк готовит проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на предстоящий год и представляет его в Государственную Думу.

30.4. Коммерческие банки как элементы национальной банковской системы

Элементами организационного блока национальной банковской системы, как отмечалось, являются банки, некоторые кредитные и финансовые институты, выполняющие банковские операции, но не

имеющие статуса банка, а также дополнительные учреждения, образующие банковскую инфраструктуру и обеспечивающие жизнедеятельность денежно-кредитных институтов.

На практике функционирует многообразие банков. В зависимости от того или иного критерия их можно классифицировать следующим образом.

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).

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. Депозитная операция (прием вкладов) служит для данных банков основной операцией. Коммерческие банки заняты всеми операциями, дозволенными банковским законодательством.

По характеру выполняемых операций банки делятся на универсальные и специализированные.

Универсальные банки могут выполнять весь набор банковских услуг, обслуживать клиентов независимо от направленности их деятельности, как физических, так и юридических лиц.

В отличие от универсальных банков специализированные банки специализируются на определенных видах операций.

В России чаще всего декларируется необходимость развития универсальных банков. Считается, что универсальность деятельности способствует диверсификации и уменьшению риска, более удобна клиенту, поскольку он может удовлетворять потребности в более многообразных видах банковского продукта. Универсальным банкам уделяют значительное внимание в большинстве европейских стран.

Мировой опыт свидетельствует о том, что банки могут развиваться как по линии универсальности, так и по линии специализации. В том и в другом случае банки могут получить хорошую прибыль, и лишь клиенты могут ответить на вопрос о том, какая линия развития окажется более предпочтительной.

Виды банков можно классифицировать и по обслуживаемым ими отраслям. Это могут быть банки многоотраслевые и обслуживающие

преимущественно одну из отраслей или подотраслей (авиационную, автомобильную, нефтехимическую промышленность, сельское хозяйство). В России преобладают многоотраслевые банки, что более предпочтительно с позиции снижения банковского риска. Вместе с тем в стране достаточно представительна прослойка банков, созданных группой предприятий разных отраслей. Они обслуживают преимущественно потребности своих учредителей; у таких банков существенно возрастают риски невозврата кредитов.

По числу филиалов банки можно разделить на бесфилиальные и многофилиальные. Наибольшее число филиалов в России имеет Сберегательный банк РФ. В целом по России на 1 января 2005 г. насчитывалось 3238 филиалов, или в среднем 2,5 филиала на каждый коммерческий банк. Наиболее высокая степень обеспеченности банковскими услугами наблюдается в Северо-Западном и Приволжском федеральных округах (без учета кредитных организаций Москвы и Московской области). Наименее обеспеченными банковскими услугами отличается Сибирский федеральный округ.

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 масштабам деятельности можно выделить малые, средние, крупные банки, банковские консорциумы, межбанковские объединения.

В ряде стран функционируют учреждения мелкого кредита. К ним относятся ссудосберегательные банки, строительно-сберегательные кассы, кредитная кооперация и др.

По размерам капиталов коммерческие банки можно сгруппировать так, как представлено в табл. 30.1.

Таблица 30.1. Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного капитала, %

Величина зарегистрированного капитала	01.01.2000	01.01.2001	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005
До 30 млн руб.	67,3	58,7	50,2	44,1	38,4	33,7
От 30 до 300 млн руб.	28,8	34,2	39,7	43,1	45,9	48,3
От 300 млн руб. и выше	3,9	7,1	10,1	12,8	15,7	18,0

Наличие в составе коммерческих банков кредитных организаций с небольшим уставным капиталом не укрепляет позиции банковской

системы в целом. Практика показывает, что у банков с небольшой капитальной базой больше проблем с ликвидностью, развитием объема операций. Вместе с тем это не означает, что малые банки не должны работать на рынке. Напротив, мировая практика показывает, что малые банки могут успешно работать с малыми производственными структурами (чего избегают крупные банки, предпочитающие работать со средними и крупными клиентами). Малые банки, создаваемые в «складчину» мелкими товаропроизводителями, способны аккумулировать ресурсы там, куда не проникают банки с большой капитальной базой, зачастую оказывают больше финансовой поддержки в развитии регионов, малого и среднего бизнеса.

В банковской системе действуют также банки специального назначения. Банки специального назначения выполняют основные операции по указанию органов исполнительной власти, являются уполномоченными банками, осуществляют финансирование определенных государственных программ. Наряду с данными операциями уполномоченные банки выполняют и другие операции, вытекающие из их статуса как банка.

Современное состояние российских коммерческих банков адекватно экономическому положению страны.

Как отмечалось, за последние несколько лет страна демонстрирует хорошие темпы роста. Позитивные изменения в материальном производстве положительно сказались и на денежной сфере. Инфляция при общем увеличении денежной массы снизилась до 11,7%. Постепенно возрастает авторитет рубля: в 2003 г. объем валюты на руках у населения сократился на 6,7 млрд долл. По итогам 2003 и 2004 гг. существенно возросли золотовалютные резервы. Страна в полном объеме выполнила свои обязательства по обслуживанию государственного внешнего долга.

Лучше стали работать и коммерческие банки. По существу, в настоящее время банки не только достигли предкризисного уровня развития, но и значительно превысили его. Если учесть, что на 1 июня 1998 г. активы банков составляли 122,1 млрд долл., то это означает, что по объему активных операций банки достигли предкризисного уровня уже в 2002 г.

По оценкам Банка России, по показателю рентабельности капитала российские банки опережали многие другие секторы российской экономики.

В целом российская банковская система демонстрирует высокие темпы роста; эти темпы, в том числе по активам и пассивам, существенно опережают темпы развития экономики в целом. Если объем ВВП в 2003 г. увеличился на 7,3%, то активы, включая кредиты, а также пассивы,

вы, возросли только за 2003 г. на 40 и более процентов. Нельзя не видеть и того, что стоимость кредитного обслуживания народного хозяйства при этом постепенно снижается — процентные ставки сокращаются.

Налицо заметное усиление влияния банков на экономику. И это не случайно.

На протяжении всей экономической истории банки сохраняли свое значение как институты, оказывающие существенное воздействие на экономику. Известно, что по силе или слабости национальной банковской системы можно было, да и сейчас можно, смело судить о степени экономического развития. Обществу нечего опасаться, если в стране наблюдаются тенденции устойчивого развития денежно-кредитных институтов.

Нельзя, однако, забывать о том, что банки не являются единственным фактором обеспечения экономической безопасности. Известно, что банковская система — это лишь элемент единой экономической системы. Отсутствие других элементов вносит дисбаланс и противоречия в развитие экономики страны. В свою очередь, диспропорции и противоречия в экономической системе как целом могут дестабилизировать деятельность денежно-кредитных учреждений.

Нельзя исключать и того, что банковские системы развиваются циклически. Подъемы и спады в их функционировании чередуются, развитие может быть неустойчивым, что сохраняет возможность воздействия негативных факторов.

Наконец, если банковский сектор развивается, но достигнуто лишь шаткое равновесие, то это не означает, что угроза экономической безопасности устранена в полной мере. Напротив, задача обеспечения безопасности по-прежнему сохраняет свое значение.

При анализе развития банковской системы нельзя в этой связи не заметить и того, что официальная статистика оценивает ее динамику по сравнению с предкризисным периодом, т.е. в сравнении с годом, когда произошел обвал. Достигнутый несомненный прогресс означает лишь восстановление прежних масштабов деятельности банков с некоторым их возрастанием. Сравнение с годом, в котором произошел кризис, не показательно и в том смысле, что в этот период страна только стала выходить из кризиса после многолетнего периода спада.

Хотя российская банковская система и восстановила свой предкризисный потенциал, ее положение осложняется тем, что национальная экономика, став ближе и более открытой к мировому сообществу, испытывает на себе влияние мировых тенденций в международных экономических отношениях.

К тому же нельзя 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 существенно ниже, чем в зарубежных странах.

При всей значимости роста капиталов российской банковской системы их отношение к ВВП в развитых странах в 4—5 раз выше. Такая же картина складывается по активам и кредитам. Отношение активов банков к ВВП зарубежных стран в 2,5—5 раз превышали соответствующий показатель в России. Отношение кредитов частному сектору к ВВП в России составляло 18%, что в 4,5—7 раз меньше, чем в развитых странах.

При общих положительных тенденциях как в целом в экономике, так и в банковской системе можно наблюдать неустойчивое равновесие. Известно, что напряженным остается финансовое состояние хозяйствующих субъектов; число убыточных предприятий по-прежнему велико; производительность труда сохраняется на невысоком уровне.

Настораживающие процессы происходят и в сфере денежного оборота. Известно, что на протяжении последних лет в стране наблюдается опережение роста заработной платы по сравнению с производительностью труда. Денежная рублевая масса возрастает 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 существенно снижена, на долю ссуд как источника формирования оборотного капитала приходится около четверти его объема, что существенно ниже, чем в развитых странах и в прежней российской истории.

Все это обуславливает необходимость повышенного внимания к банковской системе как фактору устойчивого роста экономики страны.

30.5. Денежно-кредитное регулирование и банки

В общем виде целью государственного регулирования экономики является достижение макроэкономического равновесия при оптимальных для данной страны темпах экономического роста. Если целью развития национальной экономики является обеспечение достаточного экономического роста, то такова и стратегическая цель денежно-кредитного регулирования. Эта цель достигается с помощью мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, которые осуществляются довольно медленно, рассчитаны на перспективу, не предполагают быструю реакцию на изменение рыночной конъюнктуры.

Поэтому представляется необходимым ранжировать цели денежно-кредитного регулирования. Промежуточной или тактической це-

лью денежно-кредитного регулирования может быть и таргетирование инфляции (целевая антиинфляционная политика) и стабилизация валютного курса.

Выбор промежуточной цели определяется степенью либерализации экономики и независимости центрального банка, стоящими перед ним задачами, его функциями в экономике. Кроме того, промежуточные цели денежно-кредитного регулирования тесно **взаимосвязаны**.

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.

Чрезвычайно важное значение для эффективного осуществления денежно-кредитного регулирования имеет и стабильность банковской системы. Банковский сектор является тем каналом, через который передаются импульсы денежно-кредитного регулирования всей экономике. Следовательно, регулирование центральным банком деятельности коммерческих банков можно рассматривать также как одно из направлений денежно-кредитного регулирования экономики со стороны центрального банка.

Методы денежно-кредитного регулирования — это совокупность способов, инструментов воздействия субъектов денежно-кредитного регулирования на объекты для достижения поставленных целей.

Методы проведения повседневной денежно-кредитной политики называют также тактическими целями денежно-кредитной политики. Это воздействие осуществляется с помощью инструментов денежно-кредитного регулирования. Под инструментом денежно-кредитного регулирования понимают средство, способ воздействия центрального банка как органа денежно-кредитного регулирования на объекты денежно-кредитной политики.

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 финансовом 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. В переходных экономиках, особенно на первых этапах преобразований, используются как прямые, так и косвенные методы с постепенным вытеснением первых вторыми.

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. Используя селективные методы, центральный банк сохраняет за собой функции централизованного перераспределения кредитных ресурсов, несвойственные центральным банкам стран с рыночной экономикой, поскольку они искажают цены на банковском рынке, сдерживают конкуренцию на финансовых рынках. Применение в практике центральных банков селективных методов воздействия на деятельность коммерческих банков типично для экономической политики, проводимой на стадии циклического спада, в условиях резкого нарушения пропорций воспроизводства.

В мировой экономической практике центральные банки используют следующие *инструменты* денежно-кредитного регулирования:

- изменение норматива обязательных резервов или так называемых «резервных требований»;
- процентная политика центрального 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. Исторически обязательные резервы рассматривались центральными банками как **экономический** инструмент, призванный обеспечить коммерческим банкам достаточную ликвидность в случае массового изъятия депозитов, предотвратить неплатежеспособность коммерческого банка и тем самым защитить интересы его клиентов, вкладчиков и корреспондентов. Однако в настоящее время изменение нормы обязательных резервов коммерческих банков или резервных требований используется как инструмент, применяемый в целях наиболее быстрой настройки денежно-кредитной сферы.

Этот инструмент денежно-кредитного регулирования является, по мнению специалистов, занимающихся данной проблемой, наиболее мощным, но достаточно грубым, поскольку затрагивает основы всей банковской деятельности. Даже незначительное изменение нормы обязательных резервов способно вызвать значительные изменения в объеме банковских резервов и привести к изменениям в кредитной политике коммерческих банков.

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 норма резервирования определяется Советом директоров Банка России.

Процентная политика центрального банка может быть представлена двумя направлениями: как политика регулирования займов коммерческих банков у центрального банка и как депозитная политика центрального банка. Иначе она может быть названа политикой учетной ставки, или ставки рефинансирования.

Учетную ставку (ставку рефинансирования) устанавливает центральный банк. Уменьшение ее делает для коммерческих банков займы дешевыми. При получении кредита от центрального банка увеличиваются резервы коммерческих банков, вызывая мультипликационное увеличение количества денег в обращении.

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.

Вместе с тем именно использование этого инструмента денежно-кредитной политики показывает, что результаты денежно-кредитной политики достаточно слабо предсказуемы.

Например, снижение ставки рефинансирования рассматривается как мера, расширяющая денежное предложение. Однако снижение ставки рефинансирования влияет на рыночную ставку процента, которая снижается, следовательно, увеличивается спрос на наличные деньги и другие активы, спрос на которые находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки. В свою очередь, спрос на депозиты уменьшится, но как и в каком периоде снижение ставки рефинансирования повлияет на банковский мультипликатор, сказать трудно.

Депозитные операции центрального банка позволяют коммерческим банкам получать доход от так называемых свободных, или избыточных, резервов, а центральному банку — влиять на размер денежного предложения.

Депозитные операции Банк России проводит с ноября 1997 г. в целях регулирования уровня банковских резервов, что является также одним из направлений процентной политики ЦБ РФ. Ставки по этим операциям отражают изменение спроса на свободные ресурсы и соответствующую динамику рыночных ставок. При этом Банк России регулирует с помощью указанных операций не только краткосрочную ликвидность банков, но и использует этот инструмент для регулирования ликвидности в среднесрочном периоде.

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.

Рассмотренные инструменты денежно-кредитной политики используются центральным банком обычно в комплексе в соответствии с целью денежно-кредитной политики. Оптимальная комбинация инст-

рументов денежно-кредитной политики зависит от стадии развития и структуры финансовых рынков, от роли центрального банка в экономике страны.

Например, политика учетных ставок (ставок рефинансирования), занимая второе по значению место после политики центрального банка на открытом рынке, проводится обычно в сочетании с деятельностью центрального банка на открытом рынке.

Кроме рассмотренных выше традиционных денежно-кредитных инструментов в рамках денежно-кредитной политики может проводиться и установление ориентиров роста денежной массы, осуществляться валютное регулирование.

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).

Практические аспекты формирования денежно-кредитной политики предполагают разработку целого ряда вопросов, из которых можно выделить следующие:

Что выбрать в качестве приоритетного объекта денежно-кредитной политики: спрос или предложение денег, процентную ставку или количество денег?

Насколько независим центральный банк в разработке и проведении денежно-кредитной политики?

Будет ли центральный банк жестко следовать выработанным установкам денежно-кредитной политики (денежной программе) или будет их менять в зависимости от складывающихся тенденций развития экономики, т.е. будет проводить так называемую дискреционную денежно-кредитную политику, предполагающую свободу действий?

Будет ли политика проциклической или антициклической?

Как учитываются временные лаги денежно-кредитной политики?

Как проведение денежно-кредитной политики влияет на инфляционные тенденции?

Выбор приоритетов объектов денежно-кредитной политики зависит от того, что «сильнее» воздействует на экономику — *спрос на деньги* или их предложение, а фактически — процентная ставка или количество денег. В большинстве стран с развитой рыночной экономикой и развитыми финансовыми рынками центральные банки, по крайней мере, в краткосрочном периоде, устанавливают целевые ориентиры в области процентных ставок, а не объем денежной массы.

Разработка центральным банком денежно-кредитной политики определяется *также степенью его независимости от государства* (функциональная независимость центрального банка). Функциональная независимость предполагает самостоятельность центрального банка в выборе инструментов проведения денежно-кредитной политики. Функциональная независимость проявляется также в том, что центральный банк не обязан автоматически выдавать денежные средства правительству для финансирования государственных расходов и оказывать ему предпочтение в предоставлении кредитов. Кроме того, для функциональной независимости имеет значение характер применяемых инструментов денежно-кредитной политики и осуществляемого им контроля за кредитной системой, а именно: применение преимущественно рыночных или административных способов контроля.

Показателями функциональной независимости являются:

- достаточность и эффективность инструментов, которыми располагает центральный банк для проведения денежно-кредитной политики;
- действенность механизмов, регулирующих принятие решений по использованию инструментов.

Банк России обладает достаточно высокой степенью независимости в разработке и проведении денежно-кредитной политики. Банк России учитывает цели и задачи экономической политики государства, но в процессе формирования денежно-кредитной политики в значительной степени опирается на собственные прогнозы экономического развития.

Функциональная независимость центрального банка приводит к необходимости осмысления *проблемы дискреционной денежно-кредитной политики*, предполагающей изменение текущей политики центрального банка в связи с экономическими событиями в стране и мире. Примером такого решения может служить резкое повышение ставки рефинансирования Банком России в июне 1998 г. с 80 до 150% в связи

с нарастанием кризиса, хотя в качестве цели денежно-кредитной политики на 1998 г. было заявлено о постепенном снижении ставки рефинансирования. После преодоления «пика» кризиса ставка рефинансирования была снова снижена и имела тенденцию к уменьшению.

Таким образом, денежно-кредитная политика государства должна выражать определенную стратегию и тактику, но допускать реакцию центрального банка на временные изменения экономической конъюнктуры. Жесткое следование установленным ориентирам денежно-кредитной политики, например прироста денежной *массы*, при изменении в течение года спроса на деньги может привести к нежелательным инфляционным последствиям или к ограничениям совокупного спроса. А это, в свою очередь, снижает доверие к действиям центрального банка.

В связи с этим документ, определяющий основные направления государственной денежно-кредитной политики, должен носить характер концепции, а не закона (например, как закон о федеральном бюджете), изменения в который вносятся после соответствующего утверждения законодательного органа.

В соответствии с основными и промежуточными целями денежно-кредитной политики центральный банк в целях стабилизации экономики должен проводить *антициклическую политику*.

Проциклическая денежно-кредитная политика усиливает тенденции в экономике (например, способствует повышению цены в условиях тенденции их роста и снижению — в условиях тенденции их снижения). Такая политика будет ошибочной и не отражает активной роли денежно-кредитной политики в экономике.

Относительная непредсказуемость денежно-кредитной политики связана 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. Например, целью денежно-кредитной политики является стабилизация уровня цен. В условиях, когда цены растут на протяжении длительного периода, происходит осознание необходимости принятия мер по стабилизации уровня цен, формулировка **этих** мер и начало их осуществления. На все это необходимо время, а ситуация в экономике может измениться.

Временные лаги значительно усложняют проведение эффективной денежно-кредитной политики, снижают точность прогноза ее результатов. Последствия денежно-кредитной политики становятся менее предсказуемыми по сравнению, например, с фискальной политикой, когда результаты введения новых налогов или изменения

налоговых ставок можно предсказать с большей степенью вероятности, чем последствия изменения процентных ставок.

Проблемы денежно-кредитной политики тесно переплетаются с проблемами инфляции. Таргетирование инфляции может стать основной целью денежно-кредитной политики. Средством достижения этой цели может быть прямое регулирование денежной массы со стороны центрального банка, а именно — проведение жесткой рестрикционной (ограничительной) денежно-кредитной политики. Но применение жестких монетарных мер со стороны центрального банка может вызвать замедление темпов роста экономики, вызвать более или менее продолжительную рецессию. Кроме того, необходимо знание факторов инфляции. Если в «раскручивании» инфляции преобладают немонетарные факторы (например, административный рост цен), то снижение инфляции за счет сокращения денежного предложения является явно неэффективной мерой борьбы с инфляцией.

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 не является случайным многообразием, случайной совокупностью элементов, она специфична, не находится в статическом состоянии. Это — «самоорганизующаяся» система, она не изолирована от окружающей среды.

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. Несмотря на наличие многих типов банков, его сущность можно относить только к банку как единому целому, поэтому функции банка (и коммерческого, и центрального) едины.

7. 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.

8. Субъектами денежно-кредитной политики являются банки. Отсюда следует, что от стабильности и устойчивости национальной банковской систе-

Мы во многом зависит возможность достижения стратегических и тактических целей денежно-кредитной политики, следовательно, и общей цели развития национальной экономики.

Термины и понятия

Денежно-кредитное регулирование

Кредит

Кредитная система

Кредитная инфраструктура

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. Какие качества, черты банка выражают его сходство с предприятием, а какие его собственную специфику?
6. Почему в условиях экономического кризиса (или экономической нестабильности) коммерческие банки предоставляют в основном краткосрочные кредиты?
7. Предположим, что центральный банк решает увеличить денежное предложение. Каковы вероятные способы решения этой экономической задачи и последствия реализации этой политики?
8. Как вы считаете, должна ли система регулирования и контроля за банковской деятельностью ограничивать конкуренцию в банковской сфере?

Глава 31

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок ценных бумаг и его институциональные составляющие являются необходимыми элементами рыночной экономики, особенно в переходный период. Но в Российской Федерации еще требуется их достаточно серьезное развитие для эффективной работы по обеспечению экономического роста. В этих условиях важнейшее значение приобретает решение вопросов, связанных с государственным регулированием рынка ценных бумаг.

31.1. История вопроса. Российский опыт

Облигации российских государственных займов и акции частных предприятий появились в биржевом обороте в 1820-х гг. Регулировал торговлю ценными бумагами на биржах (в первую очередь на Петербургской общей бирже) и вне их соответствующий Закон 1836 г. Согласно этому Закону запрещалась, в частности, срочная биржевая торговля акциями (на сделки с товарами и облигациями публичных займов запрещение не распространялось).

В 1893 г. в связи с мерами, предпринятыми министром финансов С. Ю. Витте по стабилизации курса рубля, правительство разрешило все виды сделок с ценными бумагами (срочные, с премией, кратные и т.д.), а также усилило контроль над организованным фондовым рынком.

В 1900 г. при Петербургской общей бирже был создан специальный фондовый отдел для торговли ценными бумагами и валютой. Право совершать соответствующие сделки получил ограниченный круг лиц: постоянные члены фондового отдела, их уполномоченные и представители Министерства финансов. Постоянными членами фондового отдела могли стать только представители акционерных коммерческих банков, банкирских домов и торговых компаний, имевших промысловое свидетельство купеческой управы на осуществление банковских операций по первому разряду.

Документация фондовых маклеров подлежала ревизии со стороны Совета фондового отдела и Министерства финансов при соблюдении коммерческой тайны. Помимо ответственности по уголовному зако-

нодательству, маклеры подлежали дисциплинарным взысканиям, налагаемым Министерством финансов.

Законодательными актами 1902 г. (о допущении ценных бумаг к котировке и об ответственности лиц, вводящих в обращение ценные бумаги на Петербургской бирже) предусматривалось соблюдение многочисленных формальностей при введении акций частных предприятий в котировку; облигации государственных займов вводились в биржевое обращение прямым распоряжением министра финансов. В 1907 г. были утверждены Правила для сделок купли-продажи иностранной валюты, фондов и акций.

Денежная реформа, проведенная С. Ю. Витте, способствовала укреплению внешнего и внутреннего курса рубля, развитию кредитных отношений, расширению торговли ценными бумагами.

Однако необходимо отметить и недостатки. На биржах в основном котировались облигации государственных займов и ценные бумаги акционерных и земельных банков, в обращении находились бумаги лишь около 100 предприятий, остальные лежали без движения. Вексельное обращение было засорено разного рода недоброкачественными векселями (выданными неплатежеспособными агентами), что способствовало в дальнейшем дестабилизации денежной системы.

В Первую мировую войну вследствие введения вексельного моратория, нарушения европейского товарооборота, биржевая деятельность пошла на спад, а в 1918 г. фактически прекратилась.

В СССР в 1921—1922 гг. на начальном этапе новой экономической политики (НЭПа) в результате совместных инициатив ВСНХ, Центросоюза, местных учреждений и частных лиц была воссоздана биржевая система страны, насчитывающая около 100 товарных бирж, в рамках которых создавались и фондовые отделы со специализацией по покупке и продаже иностранной валюты и векселей, золота и серебра в слитках, государственных ценных бумаг, облигаций предприятий, переведенных на коммерческий расчет, акций и облигаций акционерных обществ, допущенных к обращению в СССР иностранных ценных бумаг.

Фондовые отделы товарных бирж находились в ведении Наркомфина СССР. Он устанавливал правила совершения сделок и имел в порядке надзора право отменять постановления общего собрания членов фондового отдела, проводить ревизии, назначать маклеров и т.д. В условиях сильной концентрации капитала роль фондовых отделов заключалась не столько в организации спроса и предложения и регулировании сделок, сколько в мобилизации распыленных средств и котировке ценных бумаг.

В 1929—1930 гг. при свертывании НЭПа товарные биржи и их фондовые отделы были ликвидированы. Деятельность бирж была возобновлена лишь в начале 1990-х гг.

Из советского периода также следует отметить присоединение СССР в 1936 г. к Женевской вексельной конвенции и разработку на ее основе Положения о переводном и простом векселях (1937 г.). Правда, это было связано лишь с зарубежной практикой: с 1930-х гг. векселя использовались только во внешнеторговых и других международных расчетах.

31.2. Современное состояние и перспективы регулирования

В современной экономической литературе имеются различные точки зрения на роль государства в развитии рынка ценных бумаг и необходимость государственного регулирования в этой сфере.

Одни экономисты высказываются за минимальное вмешательство государства в область обращения ценных бумаг и контролирование лишь обеспечения права собственности. Такая позиция основывается на монетаристской концепции, согласно которой государственное регулирование рынка ценных бумаг необходимо ограничить регулированием денежной массы через манипулирование процентными ставками. Функции регуляторов рынка в этом случае выполняют негосударственные и саморегулирующиеся организации (в российском случае — Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), Партнерство РТС и др.).

Другая точка зрения принадлежит сторонникам активного государственного вмешательства в экономику. Они считают, что рынок ценных бумаг вообще мешает развитию инвестиционных процессов, так как он в основном спекулятивен и оттягивает дефицитные денежные ресурсы из сферы производства. Поэтому он должен быть сужен или вовсе закрыт, а главными каналами инвестиций должны стать государственные банки развития.

Думается, правы те экономисты, которые считают, 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 уступить место саморегулируемым организациям участников фондового рынка.

Такой подход согласуется и с точкой зрения лауреата Нобелевской премии по экономике Джозефа Стиглица. Рассматривая взаимоотно-

шения государства и рынков как взаимодополняющие, Дж. Стиглиц выступил с идеей «вторичного изобретения государства» — государства более эффективного и отзывчивого, действия которого должны упреждать возникновение проблем и корректировать их, если они появились. Он отмечает, что дело не столько в том, что размеры государства сейчас чрезмерно велики, сколько в том, что оно делает не то, что надо. Извлекая уроки из прошлого, отбрасывая излишние функции и добавляя новые, диктуемые интересами дополнения рынка и обеспечения справедливости в обществе, государство призвано и/рять определенную роль в эффективном и гуманном функционировании любой экономики.

Цель государственного регулирования рынка ценных бумаг в условиях «вторичного изобретения государства» 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 законы РФ «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 защите конкуренции на рынке финансовых услуг» (июнь 1999 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. Согласно Положению «О Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг» (в редакции Указа Президента РФ от 3 апреля 2000 г. № 620) ФКЦБ наделялась следующими основными функциями:

- разработка основных направлений развития рынка ценных бумаг и координация деятельности федеральных органов исполнительной власти по вопросам регулирования этого рынка;
- утверждение единых требований к правилам осуществления профессиональной деятельности с ценными бумагами, в том числе стандартов страхования и гарантий на рынке ценных бумаг;
- установление обязательных стандартов и требований к операциям с ценными бумагами, норм допуска к их публичному размещению, обращению, котированию и листингу, расчетно-депозитарной деятельности;
- установление порядка лицензирования и осуществление лицензирования различных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, а также саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка;
- осуществление контроля за соблюдением эмитентами, профессиональными участниками рынка, их саморегулируемыми организациями законодательства Российской Федерации о ценных бумагах, стандартов и требований, утвержденных ФКЦБ;
- обеспечение создания общедоступной системы раскрытия информации на рынке ценных бумаг;
- обращение в арбитражный суд с иском о применении санкций или ликвидации юридического лица, нарушившего законодательство о ценных бумагах;
- надзор за соответствием объема выпуска эмиссионных ценных бумаг их количеству в обращении,

За десять лет своей деятельности ФКЦБ превратилась наряду с Министерством финансов и Центральным банком РФ в мегарегулятора финансовых рынков. Более того, Комиссия составила серьезную конкуренцию ЦБ РФ в области регулирования деятельности коммер-

ческих банков на фондовом рынке. По инициативе ФКЦБ были разработаны Кодекс корпоративного управления и законопроект «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс РФ в части усиления уголовной ответственности за преступления на рынке ценных бумаг», призванные очистить рынок от недобросовестных участников. Вместе с тем деятельность ФКЦБ, являвшейся федеральным органом исполнительной власти, строилась все же по вертикальному принципу «министерство — подведомственные организации», что не соответствовало, конечно, идее «вторичного изобретения государства».

В марте 2004 г. в рамках проводимой 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 наделялась 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 предложений о его совершенствовании;
- разработка проектов законодательных и иных нормативных правовых актов;
- организация исследований по вопросам развития финансовых рынков.

Согласно правовым постулатам административной реформы федеральная служба обязана осуществлять надзор и контроль за исполнением гражданами и организациями требований, установленных законом, но не вправе устанавливать для них правила поведения. Казалось, что ФСФР в этом плане соответствует новым подходам к взаимоотношениям государства и бизнеса. Однако Указом Президента РФ от 20 мая 2004 г. Федеральная служба по финансовым рынкам была наделена правом заниматься нормотворческой деятельностью, т.е. разрабатывать и утверждать свои собственные положения, методические указания, инструкции и т.д. Кроме того, руководство ФСФР, во-первых, выступило с инициативой «один регулятор — один депозитарий — одна биржа», ведущей к монополизации рынка ценных бумаг, во-вторых, оно строит планы концентрации контроля над всеми финансовыми рынками, мотивируя это тем, что в условиях взаимопроникно-

ведения разных видов финансового бизнеса надзор и контроль должен осуществляться единым органом. Таким образом, складывается олигополия финансовых **мегарегуляторов** в составе Центрального банка, Федеральной службы по финансовым рынкам, а также Федеральной службы по финансовому мониторингу в составе Министерства финансов, ведущих конкурентную борьбу за сохранение своих позиций и расширение сфер влияния. В этих условиях, с одной стороны, государственным органам не до рекомендаций лауреата Нобелевской премии Дж. Стиглица, с другой стороны, конкуренция вызывает необходимость искать поддержки снизу и контролируемые субъекты бизнеса получают возможность оказывать определенное влияние на своих регуляторов в плане большей демократизации их взаимоотношений.

Что касается непосредственно процесса государственного регулирования рынка ценных бумаг, то здесь представляются обоснованными следующие меры, предложенные учеными Института экономики РАН:

- восстановление резко снизившейся роли Центрального банка РФ в операциях с государственными ценными бумагами;
- возрождение института первичных дилеров на рынке облигаций федерального займа (ОФЗ), задача которого — котировка госбумаг в заданных ЦБ РФ количестве видов и масштабах;
- изменение в период неустойчивости на рынке ставок по коротким продажам Центральным банком корпоративных облигаций коммерческим банкам;
- увеличение выпуска Минфином РФ наиболее надежных ценных бумаг — облигаций сберегательных и нерыночных займов.

Сущность государственного регулирования состоит в установлении и осуществлении общих правил деятельности экономических субъектов и корректировка их в зависимости от конкретных обстоятельств. 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, как мы видели, в российской политике по отношению к фондовому рынку преобладает 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.

2. Регулирование рынка ценных бумаг идет по трем направлениям: государственное регулирование, деятельность саморегулируемых организаций участников рынка, воздействие внутренних рыночных механизмов. Эти три направления должны взаимно дополнять друг друга.

3. Государственное регулирование рынка ценных бумаг должно заключаться в установлении и осуществлении общих условий и направлений деятельности участников рынка при широкой самостоятельности последних в рамках установленных «правил игры».

Термины и понятия

Ценные бумаги

Рынок ценных бумаг

Фондовая биржа

Вопросы для самопроверки

1. С чем связана необходимость рынка ценных бумаг в российской экономике?

2. Какие основные задачи решают органы государственной власти, выпуская свои ценные бумаги?

3. Каковы основные проблемы обращения векселей в России на протяжении более чем ста лет?

4. Назовите основные задачи государственного регулирования рынка ценных бумаг и соответствующих государственных органов, бывших и вновь созданных.

Глава 32

ИНФЛЯЦИЯ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Одним из наиболее ярких примеров влияния государственного регулирования на национальную экономику служит государственная политика по отношению к инфляции (так называемая антиинфляционная политика). К настоящему времени сформировался ряд направлений и методов подобной политики. Через них государство оказывает то или иное воздействие, подчас весьма серьезное, на состояние национальной экономики (положительное воздействие в случае правильного выбора государством своей политики применительно к инфляции; отрицательное воздействие — в случае неправильного выбора). Особенно важна ситуация с государственным регулированием инфляции в России, включая и его воздействие на национальную экономику, поскольку подобное регулирование является органичной частью процесса перехода в стране к рыночной экономике. Данный раздел ставит своей задачей рассмотрение этих вопросов, с предварительным освещением общих сведений об инфляции.

32.1. Общая характеристика инфляции

Под *инфляцией* понимается обесценение бумажных денег, вызванное ростом цен.

Инфляция, понимаемая таким образом, стала в XX в. устойчивым спутником развития по существу всех стран с рыночной экономикой.

Инфляция классифицируется на различные виды и типы.

Одна из важнейших классификаций связана с масштабом роста цен. По этому критерию выделяют *ползучую инфляцию*, при которой среднее годовое повышение цен составляет до 5—10%; *галопирующую* — соответственно от 10 до 50—100% и *гиперинфляцию* — более 50-100% в год.

В рамках последней выделяется супергиперинфляция, или суперинфляция, при которой цены возрастают на 50% и более в месяц; при среднемесячном приросте цен 50% — в год более чем в 130 раз.

Рекорд последних десятилетий — 330-кратное повышение цен в Никарагуа в 1988 г. Но в истории были случаи и более высокого роста цен. Например, в Германии в последний год инфляции после Первой

мировой войны (1923 г.) в отдельные месяцы рост цен составлял 100 раз и более. В последние месяцы этой инфляции бумажные марки играли роль средств обращения не по номиналу, а по весу. При проведении конфискационной денежной реформы в конце 1923 г. одна новая марка обменивалась на 1 трлн старых марок.

Из всех представленных масштабов инфляции только ползучая ее форма соответствует нормальному **развитию рыночной** экономики (как мягкая корректировка баланса спроса и предложения, при которой национальные деньги без ограничений выполняют все функции). И поэтому подобная инфляция обычно не вызывает особых беспокойств ни со стороны государства, ни со стороны населения (разве что опасения о возможности ее перерастания в более масштабную инфляцию).

Наряду с масштабом инфляции используется другая классификация инфляции, связанная с ее определяющими **факторами**.

Если в ее возникновении и протекании решающую роль играют денежные факторы, увеличивающие спрос выше товарного предложения (при данном уровне цен), то она называется *инфляцией спроса*.

Если же основными являются **неденежные факторы** — со стороны производства и рыночных условий, то возникает *инфляция издержек*. Среди таких факторов выделяются:

- усиление давления на цены тех или иных издержек производства, повышение которых превышает средний рост цен (например, тарифов на электроэнергию и газ);
- сильные монополистические элементы в рыночной структуре экономики, приводящие к монополистической практике повышения цен;
- дефицит определенных товаров и ресурсов;
- 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**.

Инфляция в различных странах отличается своими особенностями, в зависимости прежде всего от сочетания различных факторов, вызывающих ее. Особенность инфляции определяет и направление ее воздействия на социально-экономическую сферу.

Общее для всех стран в этом воздействии — его откровенно отрицательный характер.

К наиболее серьезным отрицательным моментам, связанным с инфляцией, можно отнести следующие: а) подрыв покупательной способности национальной валюты; б) неравномерный рост цен; в) отрицательное влияние на доходы населения.

Сила подобного отрицательного воздействия зависит прежде всего от масштабов инфляции и во все большей мере — при увеличении превышения инфляцией размеров ползучей ее формы. Уже на уровне галопирующей инфляции в значительной мере сводится на нет такая функция национальных денег, как средство накопления. Предприниматели и население начинают преимущественно использовать в качестве средства накопления не национальную валюту, а иные средства — золото и другие ценности, но прежде всего валюту других стран, рассматриваемую в качестве твердой валюты, особенно доллар, выполняющий функцию международной валюты. Это, по сути, означает, развертывание процесса долларизации экономики. В условиях гиперинфляции и особенно супергиперинфляции национальная валюта перестает выполнять и такие функции, как мера стоимости и средство обращения. Вся денежная система приходит в полное расстройство. Это вызывает нарушение экономической деятельности вплоть до спада производства. Возникает так называемый *стагфляционный кризис*, сочетающий процессы сокращения производства и инфляционного роста цен.

Не менее отрицательное воздействие высокая инфляция оказывает в случае заметного неравенства в росте цен, по крайней мере — когда оно затрагивает товары народно-хозяйственного значения. Многократное вздорожание, превышающее средний рост цен, каких-либо товаров и услуг, имеющих важное экономическое или социальное значение, ставит барьеры развитию выпуска соответствующих товаров либо вообще барьеры экономическому росту подверженной высокой инфляции страны (или стран).

Период высокой инфляции, ведя к снижению роста реальных доходов населения (а то и самих доходов), как правило, характеризуется усилением *социально-политической* напряженности и нестабильности.

По всем этим причинам государство во всех странах, подверженных высокой инфляции, ведет борьбу с целью ее ликвидации или хотя бы минимизации (обычно до ползучего уровня). При этом могут применяться и применяются различные методы антиинфляционной политики. В настоящее время они объединяются в две антиинфляционные программы (программа финансовой стабилизации): ортодоксную и гетеродоксную (с возможностью формирования и смешанных программ).

Ортодоксная программа финансовой стабилизации опирается на теоретические и практические рекомендации экономистов-монетаристов. Эта программа исходит из признания господствующей роли в развертывании инфляции денежных факторов (т.е. инфляции спроса); соответственно рекомендуемые ею антиинфляционные меры направлены на

ограничение платежеспособного спроса и денежного обращения. На основе усиления рыночных факторов ортодоксальная программа предусматривает такие меры против инфляционного спроса, как:

- уменьшение государственных расходов и дефицита госбюджета;
- повышение налогов;
- жесткоограничительная кредитно-денежная политика с поддержанием высоких процентных ставок. В случае чрезмерного увеличения платежеспособного спроса в рамках ортодоксальной программы возможно проведение конфискационной денежной реформы;
- максимально возможное усиление рыночных регуляторов (свободные цены при возможном ограничении роста заработной платы и поддержание плавающего курса национальной валюты; максимальная либерализация условий деятельности предприятий и компаний на внутреннем и внешнем рынках);
- уменьшение государственной собственности на основе приватизации;
- максимальное свертывание хозяйственной активности государства. Необходимо лишь стремиться к сбалансированию бюджета (желателен профицит) и поддержанию темпов прироста денежной массы в обращении в соответствии с реальными возможностями увеличения производства, обычно в пределах нескольких процентов прироста.

Гетеродоксная программа финансовой стабилизации опирается на теоретические и практические рекомендации немонетаристских теорий (кейнсианства, теории «экономики предложения», теории «структурной инфляции» и др.). Эта программа исходит из параллельного действия факторов инфляции спроса и инфляции издержек и предусматривает активное регулирующее воздействие государства.

К основным мерам этой программы, направленным на преодоление высокой инфляции, относятся:

- временное замораживание или сдерживание прироста цен и заработной платы (так называемая политика доходов);
- либеральная кредитно-денежная политика с установлением низких процентных ставок для поддержки производства;
- его стимулирование путем значительного снижения налогов;
- участие государства в формировании рыночной инфраструктуры, в благоприятных структурных сдвигах в экономике, в поддержании жизненно важных отраслей и производств;
- государственное регулирование внешнеэкономической и валютной сфер и т.п.

Практический опыт антиинфляционной политики в странах с рыночной экономикой показывает, что, как правило, почти во всех из них удачные результаты при применении подобной политики достига-

лись на основе смешанных программ, т.е. программ, характеризующихся различным сочетанием ортодоксальных и гетеродоксных мер.

Наряду с мерами антиинфляционной политики в странах, испытывающих высокую инфляцию, часто также используются меры приспособления к этой инфляции. Особой мерой приспособления к высокой инфляции служит прежде всего индексация заработной платы и других основных доходов, т.е. увеличение последних в связи с ростом цен. Индексация может быть полной, т.е. примерно соответствовать росту цен, и частичной, т.е. отставать от роста цен и тем самым не ликвидировать полностью вызываемое инфляцией снижение реальной заработной платы и других доходов.

Международная практика знает и другие меры приспособления к высокой инфляции, чаще всего используемые в развивающихся странах:

- поддержание государством искусственно заниженных цен на определенный, обычно относительно узкий, набор жизненно важных товаров и услуг, удовлетворяющих минимальные потребности беднейших слоев населения; создание сети магазинов с низкими ценами для тех же слоев;
- другие формы благотворительной помощи.

Мировой опыт свидетельствует, что при достаточно широком проведении подобного рода мер они приводят к заметному смягчению отрицательных социальных последствий высокой инфляции и хотя бы частично ограничивают возможность усиления социально-политической напряженности в обществе.

32.2. Особенности инфляции в России

Предварительно кратко осветим вопрос о проблеме инфляции в командно-директивной экономике СССР. В экономической литературе СССР господствовало официальное мнение, что ввиду централизованного ценообразования и связанного с этим всеобщего контроля за ценами инфляция была чужда этой экономике, по крайней мере в условиях нормального развития. Однако надо признать это мнение ошибочным. В условиях командно-директивной экономики СССР инфляция была присуща всем периодам ее развития. В истории СССР выделяются периоды галопирующей и гиперинфляции (наиболее яркий пример — годы Гражданской войны и первые годы после нее, годы Великой Отечественной войны, а также 1930-е гг.). В другие периоды, если можно так выразиться, «нормального» развития инфляция носила в основном ползучий характер (порядка нескольких процентов в год). Спецификой этой инфляции явилось то, что она носила подав-

ленный характер, т.е. находила выражение не только в росте цен, но и в дефиците ряда товаров, а подчас и в снижении их качества.

Что касается высокой инфляции в современной России, то она ведет свое начало с проведения в жизнь с 1992 г. мер по переводу экономики страны с командно-директивных на рыночные принципы функционирования. Для этого перевода была использована описанная выше ортодоксально-монетаристская программа финансовой стабилизации, предложенная МВФ. Эта программа с 1992 г. последовательно и жестко была применена в России. Основные элементы программы:

- либерализация цен товаров и услуг;
- беспрецедентная по своим масштабам и краткосрочности приватизация, распространившаяся примерно на $\frac{4}{5}$ государственной собственности;
- либерализация внешнеэкономической деятельности, включая широкое использование плавающего курса рубля по отношению к доллару и другой твердой валюте;
- жесткая борьба с высокой инфляцией, возникшей в результате подобной политики.

Весь описанный набор мер представлял собой наиболее радикальный вариант максимально быстрого перехода к рыночной экономике. Поэтому соответствующая программа также называется «шоковой терапией». Именно использование подобной «шоковой терапии» определило важнейшие особенности инфляции в России.

Более осторожные программы в виде либо постепенного перехода от командно-директивной к рыночной экономике (наиболее успешный пример — Китай), либо использования определенных ограничительных мер с целью минимизации чрезмерных разрушительных последствий радикальной «шоковой терапии» были без каких-либо объяснений отвергнуты.

Для России с ее безраздельным господством командно-директивной экономики, при отсутствии каких-либо серьезных предпосылок подобное радикальное использование мер «шоковой терапии» имело огромные разрушительные последствия социально-экономического характера. По сути в стране разразился глубокий стагфляционный кризис, по своим масштабам превзошедший глубочайший экономический кризис 1929—1933 гг. на Западе. Производство упало более чем в два раза; инвестиции сократились до минимального их объема. Началась высокая инфляция. Так, по официальным данным, потребительские цены в России возросли в 1992 г. в 27 раз, в 1993 г. — примерно в 10 раз, в 1994 г. — в 3,2 раза, в 1995 г. — в 2,4 раза; в 1996 г. — в 1,22 раза, в 1997 г. — в 1,11 раза. То есть по сути в стране четыре года (1992—1995) господствовала гиперинфляция, и только с 1996 г. инфляция приняла

умеренно-галопирующий характер. Столь устойчивое и длительное господство высокой инфляции в России определялось в значительной мере характером антиинфляционной политики, проводимой в стране.

Борьба в России с высокой инфляцией преимущественно велась *монетаристскими методами*, порецептам ортодоксальной программы финансовой стабилизации, хотя даже в странах с развитой рыночной экономикой подобная борьба для своего успеха требовала использования серьезных гетеродоксных мер. В России же при отсутствии нормальной рыночной экономики гетеродоксные меры чаще всего игнорировались обычно под предлогом, что их применение якобы означает возвращение к методам командно-директивной экономики.

Монетаристские меры в антиинфляционной политике, проводимой в России, оказались малоэффективными прежде всего из-за господства в российской инфляции факторов инфляции издержек, в том числе мощного давления быстрорастущих цен на энергетические и другие сырьевые ресурсы, а также транспортных тарифов, столь важных для сохранения единого хозяйственного пространства в огромной России (не говоря уже о разрыве прежних хозяйственных связей, вызванных распадом СССР и усилением раздробленности в самой России). Эти факторы инфляции издержек сыграли огромную негативную роль в подрыве основ экономической деятельности в стране и сокращении ее производственного потенциала.

Огромный спад производства в России вызывался монетаристскими ограничениями двояким образом. С одной стороны, обусловливаемое монетаристскими ограничениями падение покупательной способности широких слоев населения крайне отрицательно сказалось на производстве. Сокращение денежной массы с целью сдерживания инфляции со стороны государства вызвало в России в массовом масштабе неплатежи всех видов, бартер, долларизацию экономики, долгосрочные задержки в выплате зарплаты и пенсий, что ставило препятствия развитию производства.

С другой стороны, необходимо учитывать специфическое взаимодействие монетаристских ограничений с факторами инфляции издержек.

Инфляция спроса и инфляция издержек имеют в своей основе нарушение денежного обращения, однако их механизм различен. В инфляции спроса денежная масса выступает и как основа, и как главная причина роста цен. Поэтому антиинфляционные меры монетаристского характера, ведущие к сокращению платежеспособного спроса и денежной массы, действуют против подобной инфляции весьма эффективно.

Но в инфляции издержек деньги, являясь ее основой, выступают в иной пассивной роли: в инфляции этого типа первоначальный тол-

чок росту цен дают не денежные, а производственные и рыночные факторы. Вызванное этими неденежными факторами повышение цен требует подтягивания объема денежной массы (с учетом скорости ее обращения) к возросшему уровню цен.

В условиях рыночной экономики с развитой и гибкой кредитно-денежной сферой такое подтягивание происходит автоматически.

При его отсутствии возникает острая нехватка платежных средств, и результатом инфляции издержек становятся и рост цен, и кризисное сокращение производства, либо меры компенсации нехватки национальных платежных средств (вовлечение в национальный оборот твердой валюты других стран, прежде всего доллара, а ныне еще и евро; появление суррогатных квазиденег, развитие бартера и массовых взаимных неплатежей и др.), либо то и другое.

Иначе говоря, снижение инфляции в России за 1992 — первую половину 1998 г. произошло в значительной степени за счет сокращения производства, что при прочих социально-экономических отрицательных явлениях сделало крайне непрочным и само замедление инфляции.

Резкое падение производства привело к заметному сокращению поступления налогов в госбюджет и обусловило (наряду с малыми доходами от радикальной, но неэффективной приватизации) резкое сокращение его объема (по оценке в постоянной покупательной способности рубля). Это и было глубинной причиной нарастающей с 1998 г. 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 том числе в случае необходимости и с помощью действенных мер государственного регулирования.

К сожалению, государство не пошло по этому пути и выбрало в качестве решающего источника пополнения доходов госбюджета расширенный выпуск и продажу внутренним и внешним заемщикам государственных краткосрочных обязательств (ГКО).

Пирамида ГКО, с одной стороны, из-за крайне высокой доходности привлекла внутренних и внешних заемщиков, но, с другой стороны, способствовала уменьшению и без того небольших инвестиций в гораздо менее доходный сектор реального производства (тем самым усугубив экономическую и финансовую дестабилизацию). К тому же обслуживание пирамиды ГКО требовало все возрастающих государственных расходов, которые, превысив к середине 1998 г. объем налоговых поступлений и наличных денег, оказались для государства неподъемными. Это и привело к дефолту 17 августа 1998 г., к краху пирамиды,

который, в свою очередь, вызвал развал ряда других экономических и финансовых структур и инструментов. На инфляции это отразилось крайне отрицательно; она вновь возросла; в 1998 г. рост потребительских цен составил 1,84 раза, в 1999 г. — в 1,37 раза и в 2000 г. — в 1,20 раза.

В целом после дефолта Россия оказалась под угрозой нового и серьезного обострения стагфляционного кризиса. Во всяком случае, прогнозы, делаемые для этого периода на Западе, как правило, предсказывали для России подобную перспективу. Однако умелая деятельность профессионального правительства во главе с Примаковым предотвратила отрицательное развитие России. Затем, в результате действия ряда благоприятных внутренних и особенно внешнеэкономических факторов (прежде всего благоприятная конъюнктура на мировом рынке нефти), в России с 1999 г. возник умеренный экономический рост. Однако эта положительная ситуация, ввиду отсутствия благоприятного развития реального сектора производства и неустойчивости конъюнктуры на мировом рынке, носит в целом неустойчивый характер, что, в частности, проявляется в сохранении относительно высокой инфляции. В 2001—2004 гг. инфляция в России устойчиво сохранялась выше «ползучего» уровня (порядка 1,12—1,15 раза в год). Подобный размер инфляции явно не соответствовал нормальному развитию рыночной экономики, о чем свидетельствует сопоставление с инфляцией в некоторых других развитых странах. Для примера возьмем 2002 г. Если в этом году потребительские цены в России возросли примерно на 15,1%, то в США — только на 3, в Англии — на 2, в Швеции — на 1, в Китае — на 1%.

Одной из важнейших причин относительно высокой инфляции в России, как уже отмечалось выше, оставалось преимущественное использование ортодоксально-монетаристских методов антиинфляционной политики в стране, а также широкие процессы монополизации, в том числе в криминальной «рэкетирской» форме.

Подобное долговременное сохранение относительно высокой инфляции в России явилось одной из причин возникновения в социально-экономической сфере России серьезных отрицательных последствий, на три наиболее важных из которых необходимо указать.

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, хотя и относительное, развитие получили отрасли сырьевой направленности (прежде

всего нефтедобыча) при стагнации или прямой деградации наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности. В целом Россия стала приобретать отчетливые черты сырьепроизводящей страны, типичные скорее для колониальной, чем индустриально развитой страны.

В-третьих, высокая инфляция способствовала наряду с другими факторами серьезному расслоению в материальном положении населения России. Не говоря о том, что до $1/2$ населения страны оказалось за чертой прожиточного минимума, разрыв в богатстве между богатыми и бедными достиг величины, резко отличной от стандартов развитых стран. Так, если в этих странах разрыв в величине доходов между 10% наиболее богатого и 10% наиболее бедного населения обычно концентрируется на цифрах 3—4, то в России в 2003 г. эта величина достигла 15. Подобный огромный разрыв в неравенстве доходов создает возможности для новых потрясений в социально-экономической сфере России.

Поэтому Правительство России планирует в ближайшие несколько лет снизить инфляцию в стране до «ползучего» уровня.

Однако достижение подобной цели можно было бы считать положительным явлением только при сочетании достигнутой ползучей инфляции с устойчивым экономическим ростом (а не со снижением или хотя бы стагнацией значительной части производства в качестве «цены» подобного снижения инфляции).

Выводы

1. Как показывает зарубежный опыт, успешные варианты борьбы с высокой инфляцией присущи той государственной политике, которая использует в сочетании меры двух программ финансовой стабилизации.

Первая программа — ортодоксальная — опирается на рекомендации монетаристской теории. Она исходит из того, что решающей, и даже единственной, причиной высокой инфляции служат денежные факторы. Поэтому рекомендуемые ею меры направлены на всемерное ограничение платежеспособного спроса и денежной массы на базе всемерного развертывания рыночных регуляторов и максимального сокращения хозяйственной деятельности государства.

Вторая программа — гетеродоксная — опирается на рекомендации немонетаристских теорий (кейнсианских, «экономики предложения», «структурной инфляции» и др.). Она исходит из того, что инфляция порождается не только денежными факторами, но и мощными факторами со стороны предложения товаров и рыночных условий их реализации. Поэтому рекомендуемые ею меры связаны с серьезным вмешательством государства в экономическую деятельность с целью минимизации инфляционного воздействия указанных факторов.

2. Антиинфляционная политика в России проводилась и проводится преимущественно ортодоксально-монетаристскими методами в рамках общего процесса перехода к рыночной экономике. В результате постепенное снижение инфляции в течение ряда лет (вплоть до дефолта 1998 г.) достигалось в основном за счет огромного сокращения производства; умеренный экономический рост, возникший с 1999 г., опирается преимущественно на благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру и сохраняет поэтому крайнюю непрочность.

3. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показал, что устойчивое сочетание низкой, ползучей инфляции с устойчивым экономическим ростом можно добиться только на основе оживления реального сектора экономики (включая его наукоемкую часть) и повышения общей экономической активности. Это позволяет увеличивать инвестиции в развитие всех отраслей материального производства и социальной сферы, обеспечить рост поступлений в бюджет, получить экономический эффект от повышения платежеспособного спроса.

Термины и понятия

Инфляция
Инфляция спроса
Инфляция издержек
Ползучая инфляция
Галопирующая инфляция
Гиперинфляция
Ортодоксно-монетаристская программа финансовой стабилизации
Гетеродоксная программа финансовой стабилизации
Индексация доходов населения

Вопросы для самопроверки

1. Что понимается под инфляцией, на какие виды и типы 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**?

Раздел VI

СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 33

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ, ИХ РОЛЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

33.1. Место социального развития в системе активной социальной политики

В современных условиях в связи с возрастанием роли нематериальных, в том числе личностных, факторов в экономическом процессе залогом устойчивого развития и поддержания конкурентоспособности национальных экономик становятся социальная стабильность и социальное единение общества, создающие благоприятную среду для развития личности. Ведущая роль в обеспечении этих условий принадлежит социальной политике.

Социальная политика — это совокупность разноуровневых воздействий на жизнедеятельность различных групп населения в целях повышения 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, благоприятствующей самореализации каждого члена общества в собственно экономической сфере, гарантирующей достаточный уровень стабильности и возможности развития человека.

В современном обществе социальная политика выполняет две тесно связанные между собой основные функции: защиты и развития.

Исторически социальная политика формировалась как политика перераспределения доходов в пользу наименее обеспеченных групп и слоев общества, смягчения социального неравенства. Перераспределительный компонент социальной политики связан с выполнением ею функции социальной защиты.

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.

Не менее важной функцией социальной политики является функция развития, реализуемая прежде всего в процессе производства социально значимых благ, создаваемых преимущественно в отраслях нематериального производства. Так как речь идет об участии государства в обеспечении важнейших аспектов нематериального потребления населения, данное направление государственной политики относится к политике социальной. Тем не менее с точки зрения взаимодействия эффективности и справедливости по сравнению с перераспределением доходов, ситуация здесь качественно иная. Продукт социальных отраслей не только обладает самостоятельной ценностью для непосредственных потребителей, но и представляет собой инвестиции в человеческий фактор производства, аналогичные инвестициям в его материальную базу.

Наличие существенного позитивного внешнего эффекта и длительный период окупаемости инвестиций в человека обуславливают необходимость корректирующего вмешательства в действие рыночных механизмов. Будучи отданы на откуп рынку, объем и структура развития социальных отраслей существенно отстали бы от реальных объективных потребностей экономики и общества. Восполняя провалы рынка, государство в данном случае способствует росту аллокационной эффективности.

Инвестиционная роль основных социальных отраслей различна. С экономической точки зрения *вложения в здравоохранение* могут рассматриваться как вложения в инфраструктуру, так как создают условия для нормального участия работников в производственном процессе (физически здоровые люди реже болеют, могут работать с полной отдачей, не только дольше живут, но и дольше сохраняют работоспособность).

Инвестиции в образование, формируя рабочую силу более высокого качества, приносят прямую экономическую отдачу через более высокую производительность труда. По этой причине образование наря-

ду с наукой образует основные инвестиционные отрасли нематериального производства.

Таким образом в рамках воздействия на сферу нематериального производства можно выделить, по крайней мере, два компонента социальной политики — инфраструктурные (поддерживающие) инвестиции и прямые инвестиции в экономический рост.

До сих пор речь шла о социальной политике в узком смысле слова, хотя во втором случае **налицо** уже определенное взаимопроникновение: социальное расширяется до экономического, что особенно наглядно видно на примере сферы образования. Однако развитая социальная политика **предполагает** движение и с другой стороны, когда 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 безвозмездных 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 соответствии с *концепцией «государства всеобщего благосостояния»*, достигнув определенного уровня развития, экономика может позволить себе «человеческое лицо», выделяя часть средств на поддержку наименее благополучных категорий населения.

В последние десятилетия в рамках Международной организации труда (МОТ) широко обсуждается *концепция базового дохода*, на который должен иметь право каждый член общества.

В каждой стране социальная политика развивается под воздействием внутренних и внешних факторов.

К числу внутренних факторов относятся: достигнутый уровень экономического развития, национальные традиции, особенности исторического развития, образа жизни и менталитета населения страны, геополитического положения и природных условий.

Значимым внешним фактором формирования государств благосостояния в развитых странах Запада явилось соревнование двух систем. Социальные завоевания населения социалистических стран стали мощным катализатором социализации западных экономик.

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 информационное общество, и процессом глобализации.

С переходом к информационному обществу набирает силу глобальная трансформация рынка труда в направлении роста гибкости складывающихся на нем отношений. Обратной стороной этого процесса является дестабилизация занятости, подрыв традиционных гарантий и норм в сфере труда.

В условиях глобализации и выдвижения в фарватер конкурентной борьбы новых индустриальных стран, одним из основных сравнительных преимуществ которых стала относительно низкая цена рабочей силы, в наиболее развитых странах возникла угроза постепенного демонтажа сложившейся системы социальных гарантий. Однако намерения либеральных политиков существенно урезать социальные программы наталкиваются на сопротивление со стороны широких слоев общества.

Таким образом, на протяжении последней четверти прошлого века наиболее развитые страны столкнулись с серьезным комплексом новых требований и проблем в социально-трудоустройственной сфере. Одновременно растет осознание того, что развитие социальной сферы и удовлетворение социальных потребностей представляют собой не только цель производства, но и неотъемлемый момент воспроизводственного процесса, который в современных условиях, в связи с качественным изменением роли человеческого фактора становится ключевым.

«Социальность» начинает восприниматься как экономический императив, без которого стабильное экономическое развитие невозможно и который предоставляет преимущества в международной конкуренции.

В послевоенный период стабильность, экономический рост, высокий уровень занятости, рост благосостояния наблюдались прежде всего в тех странах Европы, где социальная ориентация экономики была наиболее выраженной. Это связано с тем, что смягчение социальной напряженности является фактором формирования особого вида нема-

термального богатства, связанного с качеством взаимоотношений между людьми и уровнем доверия в обществе, получившего название *социального капитала*.

Процессы перехода к информационному 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.

Оценка меры «социальности» государства только на основе параметров государства благосостояния (масштабов социальных трансфертов) дает картину до некоторой степени искаженную.

При характеристике национальных моделей социального государства целесообразно учитывать следующие критерии:

- 1) соотношение перераспределительного, развивающего и общеэкономического аспекта;
- 2) национальные традиции, культур, нормативные установки, менталитет;
- 3) соотношение государства, гражданского общества и бизнеса как субъектов социальной политики.

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.

Социальные отрасли в значительной части входят в некоммерческий сектор экономики, но получают существенные дотации из государственного бюджета и налоговые льготы.

Основными направлениями государственного регулирования социальных отношений являются:

- законодательная защита работника как более слабого партнера трудовых отношений;
- активная политика занятости;
- установление государственного минимума оплаты труда.

Переход к производству индивидуализированной и наукоемкой продукции задает экономические императивы социализации бизнеса. По имеющимся оценкам, затраты американских компаний на внутрифирменное обучение примерно равны затратам на формальное высшее образование, т.е. речь идет о подходе прямо противоположном тому, который ставит во главу угла снижение затрат на рабочую силу. Таким образом, бизнес находится в процессе перехода от одномерной

шкалы ценностей, определяемой исключительно критерием экономической рациональности, к многомерной, учитывающей экономические, социальные и этические аспекты его деятельности.

В современных условиях функции социальной защиты и социального развития тесно переплетены. Во многих случаях одни и те же подходы (обеспечение равенства стартовых возможностей, расширение доступа к образованию, улучшение качества рабочих мест, ориентация на полную занятость) работают на одновременную реализацию обеих функций.

Идея социального капитала как катализатора экономического развития получает все большую популярность среди теоретиков третьего мира, столкнувшихся с тем, что стандартные подходы к преодолению ловушки бедности не приносят желаемых результатов.

33.2. Формирование национальной модели социальной политики в **России**

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 успех или неудачу процесса реформ в целом.

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.

На протяжении периода реформ социальная политика формировалась на фоне решения двойной задачи — перестройки социально-экономической системы и адаптации к конкурентным требованиям глобальной экономики.

Стратегия решения этих задач, сформированная под сильнейшим политическим влиянием международных финансовых институтов, состояла в максимальном расширении поля рыночных отношений путем быстрого сужения сферы влияния государства и ускоренной приватизации **экономики**.

Сторонники российской либеральной школы, как правило, связывают недостаточную успешность преобразований с наличием барьеров на пути развития рыночных отношений, таких как недостаточный уро-

вень разгосударствления экономики и нерыночный менталитет основной массы населения.

Между тем при всей важности рыночных механизмов для развития современной экономики недопустима их абсолютизация. Опыт наиболее развитых экономик позволяет заключить, что эффективность рынка в той или иной экономической системе зависит, по меньшей мере, от двух обстоятельств: во-первых, от «качества» рынка, во-вторых, от того, насколько адекватна потребностям экономики и общества на данном этапе его развития сфера распространения рыночных отношений и рыночных регуляторов.

В России под пристальным вниманием находился лишь один аспект качества рынка — обеспечение финансовой стабилизации. При этом были проигнорированы важнейшие аспекты, имеющие непосредственное отношение к социальной политике в ее широком понимании: параметры конкурентной среды и уровень транзакционных издержек.

В современных условиях, как это прекрасно понимали идеологи социального рыночного хозяйства, рынок необходимо целенаправленно формировать в направлении создания нормальной конкурентной среды, в том числе путем развития материальной, институциональной и информационной инфраструктуры, антимонопольного законодательства.

В постсоветской России в условиях разрыва налаженных в советский период хозяйственных связей, монополизированной экономики, отягощенной масштабными структурными диспропорциями, неразвитой инфраструктуры отпущенные на свободу рыночные рычаги породили деформированные отношения конкуренции. В результате стоимостные механизмы способствовали не преодолению, а, напротив, закреплению и углублению диспропорций, в том числе в сфере занятости и доходов.

Ключевым фактором обострения социальных проблем выступает низкая цена труда. В России низкая цена труда сложилась исторически в результате поздней отмены крепостного права, многочисленных войн, революций, стихийных бедствий, на протяжении длительного отрезка времени сформировавших заниженные притязания наемных работников. Однако в условиях, когда запущены рыночные рычаги, низкая цена труда приводит к последствиям, обратным тем, на которые рассчитывали. Угрозу для устойчивого социального и экономического развития представляют, по меньшей мере, три обстоятельства, отличающие современную ситуацию от дореформенной.

Во-первых, в советский период существенная часть затрат на рабочую силу возмещалась через общественные фонды потребления.

Во-вторых, экономика стала открытой. Наиболее квалифицированные, отвечающие требованиям современного производства работники выходят на мировой рынок, где цены на рабочую силу несопоставимо выше, чем в России.

В-третьих, еще в советский период низкая цена труда оказывала дестимулирующее влияние на процесс замещения труда капиталом. Однако в условиях, когда решения об инвестициях принимались централизованно, а рыночные рычаги играли подчиненную роль, значение этого фактора было не столь ощутимо, как в настоящее время. Сегодня в полном соответствии с законами рыночной экономики традиционно низкая цена труда ведет к ослаблению рыночных стимулов 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.

Расширение непроизводственной сферы происходило за счет притока работников в торговлю, государственное управление и финансово-кредитный сектор.

Доля отраслей нематериального производства, от которых зависит качество экономического роста (генерирование нового знания и распространение информации, накопление человеческого капитала), устойчиво сокращалась.

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.

Падение заработной платы в финансируемых преимущественно из бюджета отраслях, ответственных за воспроизводство человеческого потенциала и инновационное развитие, было значительно глубже, чем по экономике в целом. По данным обследования социальной защищенности населения, среди работников с заработной платой ниже прожиточного минимума 28,8% имели высшее, а 43,3% среднее специальное образование. Это «новые бедные», тяжелое положение которых сформировалось из-за заниженной цены квалифицированной рабочей силы.

В результате, с одной стороны, происходит подрыв внутренних источников роста, с другой — непрерывное увеличение требуемого для покрытия самых насущных нужд населения объема трансфертов.

Показательно, что только за период с 1997 по 2002 г. в составе расходов государственного бюджета на социально-культурные мероприя-

тия доля расходов на пассивную социальную помощь возросла вдвое, в то время как доля расходов на образование сократилась на четверть, а доля расходов на здравоохранение — на треть. При этом последние две статьи практически целиком отданы на откуп регионам.

Снижение уровня дохода и жизненных стандартов значительной части населения в результате обесценения трудового потенциала является важнейшим индикатором социального неблагополучия. Однако, сводя социальные издержки реформ к потерянному доходу, мы закладываем методологическую основу для ограничения социальной политики перераспределением части ВВП в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Между тем существуют и другие аспекты проблемы. Разрушающее влияние на человеческий потенциал оказывает дестабилизация социально-экономического положения и резкое снижение социальной защищенности населения, к которому люди в основной массе оказались не готовы. Не последнюю роль здесь сыграли передача социальной инфраструктуры предприятий муниципалитетам и неподготовленные процессы приватизации социальной сферы, когда появление платных услуг взамен бесплатных не сопровождалось соответствующим ростом заработной платы.

Существенны потери, связанные со следующими критериями:

- возможностями самореализации личности;
- 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 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.

По качеству человеческого потенциала и уровню индустриальной культуры наша страна сопоставима, скорее, с развитыми, чем с развивающимися 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 реализации функции социального развития, представляет собой угрозу для национальной безопасности. Совокупные государственные вложения в социальную сферу в течение последнего десятилетия не превышали 20% ВВП. Фактические государствен-

ные вложения в образование и здравоохранение меньше нормативных в 3—5 раз.

Наиболее тревожными следствиями просчетов социальной политики являются:

1) деградация накопленного в советский период индустриального и научного потенциала;

2) отток квалифицированных кадров из национальных анклавов высоких технологий (за рубеж и в сектора экономики, обеспечивающие возможность выживания внутри России);

3) 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 человеческого и социального капитала.

Решение этих задач требует пересмотра места социальной политики в системе государственных приоритетов, ее общей концепции, а следовательно, предлагаемых форм и методов реализации. Общий вектор социальной политики необходимо развернуть в направлении функции развития. В стратегической перспективе противоречия между функциями социальной политики нет. И устранение перекосов в распределении, и укрепление принципа равенства возможностей, являясь элементами защитной политики, в конечном итоге способствуют росту социально-экономической эффективности.

Тем не менее существуют неизбежные противоречия между стратегическими и краткосрочными целями. Возможности социальной политики в каждый момент времени ограничены объемом располагаемых ресурсов. По имеющимся оценкам, в России в 2002 г. социальные расходы на душу населения составили около 400 долл., а в странах Европы соответствующий показатель колеблется от 2,4 тыс. долл. в Испании до 7,9 тыс. во Франции. В России, даже при увеличении до уровня цивилизованных экономик доли государственных расходов на социальную политику в ВВП, нереально обеспечить сопоставимые масштабы социальных трансфертов. В то же время число «адресов», по которым, при сложившихся условиях занятости и уровне заработной платы, следовало бы оказывать помощь, несопоставимо больше, чем в цивилизованных западных экономиках. Поэтому в российских условиях попытка выявления «беднейших из бедных» представляют собой наименее рациональную стратегию: затраты на трансакционные издержки, связанные с идентификацией «правильных» адресатов и отслеживанием «доставки по адресу», с лихвой перекроют затраты на помощь как таковую.

Наиболее перспективный аспект — социализация общеэкономической политики. Необходимо последовательное укрепление социаль-

ной составляющей экономической политики и восстановление на этой основе **доверия к государству**.

Опыт многих стран показывает, что государственная политика реформ может быть устойчивой и последовательной лишь тогда, когда ее поддерживает большинство населения.

Только если перемены, сопровождающие реформы, не противоречат ценностным установкам и чувству справедливости основной массы граждан, данный процесс можно характеризовать как развитие.

К л ю ч е в ы е к о м п о н е н т ы стратегии социализации экономической политики:

- 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;
- 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 прогрессивных сфер деятельности, где создаются качественные рабочие места;
- 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 устойчивой и динамичной экономике с большой долей инновационных предприятий и достаточно высокими доходами основной массы населения инвестиционные отрасли нематериального производства могут быть в значительной мере переданы в негосударственные сектора. Однако и в этом случае учреждения получают существенные дотации из государственного бюджета и налоговые льготы.

В российских условиях, когда большое число предприятий вынуждены искать пути выживания, институты гражданского общества и некоммерческий сектор развиты слабо, вне сферы прямого воздействия государства нет достаточных ресурсов и стимулов для долгосрочных вложений в развитие человеческого потенциала. 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.

Увеличение государственных вложений в основные инвестиционные отрасли социальной сферы в соответствии с нормативами федерального законодательства, которые в целом отвечают международным стандартам, но игнорируются на практике, позволит решить ряд ключевых задач в части создания условий для обеспечения устойчивого социально-экономического развития.

Во-первых, расширение доступа к образованию и здравоохранению обеспечивает накопление и, что не менее важно, равномерное распределение человеческого и социального капитала.

Во-вторых, это позволит существенно улучшить ситуацию с занятостью и оплатой труда в бюджетных отраслях, где сосредоточено около 20% совокупной рабочей силы, в основном обладающей высокой квалификацией.

В-третьих, повышая заработную плату в бюджетных отраслях, государство как крупнейший работодатель создаст импульс общему укреплению позиций квалифицированной рабочей силы на рынке труда, в том числе и вне рамок бюджетного сектора.

Таким образом, будут запущены механизмы постепенного преодоления социального кризиса, восстановления доверия населения к государству и созданы предпосылки для нормального цивилизованного развития национальной экономики.

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. Что же касается социальной сферы, то она рассматривается, скорее, как некий резерв экономии бюджетных средств, которые могут быть перераспределены на другие более важные нужды государства. Между тем именно массивные вложения в социальную сферу — ключевой фактор создания благоприятного инвестиционного климата. Только так можно стимулировать приток в страну финансового и интеллектуального капитала, необходимого для модернизации материального производства.

Сильная социальная политика должна быть направлена на создание условий для продуктивной занятости и эффективной системы защиты от безработицы, формирование у трудоспособных граждан здо-

ровой системы мотивационных механизмов, обеспечение социальной защищенности населения. Рассмотрению этих аспектов социальной политики посвящены следующие главы данного раздела.

/
Выводы

1. 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. С переходом к информационному обществу развитие социальной сферы и удовлетворение социальных потребностей становятся неотъемлемым элементом воспроизводственного процесса, а сильная социальная политика — одним из ключевых факторов устойчивого развития.

2. 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. Под воздействием внутренних и внешних факторов в каждой стране складывается собственная национальная модель государства благосостояния. В качестве основных типов выделяются: либеральная модель с минимальными государственными обязательствами, распространяющимися лишь на беднейшую часть населения; социал-демократическая модель, ориентированная на выравнивание доходов через прогрессивную систему налогообложения; корпоративная модель, в основе которой — развитая система социального страхования работающего населения. 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.

4. 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.

5. 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.

6. В условиях ограниченности располагаемых ресурсов необходимы: обособленный 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.

Термины и понятия

Функция социальной защиты

Функция социального развития

Государство всеобщего благосостояния

Социальные гарантии

Социальный капитал

Социальное государство

Социальная ответственность бизнеса

Социальные отрасли нематериального производства

Вопросы для самопроверки

1. Как соотносятся между собой экономическая и социальная политика?
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, на ваш взгляд, заключается социальная ответственность бизнеса?

Глава 34

ТРАНСФОРМАЦИЯ МОТИВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

34.1. Экономическая природа и национальные особенности мотивации к труду

Мотив труда — это внутренняя побудительная сила к труду, 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 приложения труда.

Систему трудовой мотивации принято рассматривать как единство двух крупных подсистем — системы стимулов к труду и личностной подсистемы (рис. 34.1).

Мотивационное действие различных типов стимулов (побуждения, вознаграждения и принуждения) дифференцировано.

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.



Рис. 34.1. Система трудовой мотивации

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.).

Национальные особенности мотивации к труду связаны со степенью интеллектуального развития людей, складом их мышления, т.е. факторами, которые принято объединять под общим понятием *менталитет*.

Природа менталитета россиян в значительной степени сформирована характером общественных отношений, длительное время господствовавших на территории России. Несколько столетий население страны прожило при феодализме — общественном строе с преобладанием аграрной экономики, натурального хозяйства и мелкого индивидуального производства. Отсюда такие особенности общественного сознания, как корпоративность, сословность, иерархичность, недостаток личной инициативы, необходимость ощущения воли и силы власти и готовность принимать ее диктат; традиционность мышления и определенная инертность в проявлении протестных действий. Эти особенности оказывали в прошлом и оказывают сегодня существенное влияние на характер мотивов, определяющих трудовое поведение россиян.

34.2. 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 общественных 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 систем вознаграждения за труд стало преобладающим. Одновременно государство провозгласило и реально стало осуществлять меры в области развития внутренних побудительных мотивов к труду, основанных на исполь-

зовании моральных стимулов. Централизованное управление мотивационными механизмами взяло 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, ориентир* ванные 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 80 — началу 90-х гг. в связи с расхождениями между провозглашенными принципами стимулирования и реальной практикой действенность сложившейся системы стимулирования значи-

тельно 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 труда. 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 формиру-

ется 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.

34.3. 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%. В 2004 г. прожиточный минимум в 4 раза превышал минимальный размер заработной платы, а минимальная заработная плата составляла к ее среднему уровню 10,0—11,0%. Возникла парадоксальная ситуация: экономика страны 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 машиностроении и особенно на предприятиях военно-промышленного комплекса сказался на заработной плате работников отрасли в сравнении с добывающими и топливными отраслями. В регионах со значительной концентрацией предприятий топливно-энергетического комплекса средний уровень заработной платы существенно выше, чем в бедных регионах. Так, в декабре 2003 г. она составляла в Тюменской области 15,8 тыс. руб., в Москве — 9,6 тыс. руб., а в республике Марий Эл — 2,9 тыс. руб. Дифференциация заработной платы между работниками предприятий и их руководителями в среднем 10—15 раз, а иногда достигала 30—40 раз. По данным Госкомстата РФ 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 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 возобладавшие 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 определенные 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.

Выводы

1. Цель системы трудовой мотивации — достижение общественно необходимого, соответствующего особенностям определенного этапа развития экономики, уровня эффективности труда и производства.

2. Национальные особенности мотивации к труду определяются факторами, которые принято объединять общим понятием «менталитет граждан», проживающих на той или иной территории.

3. Эволюция мотивации к труду в разные периоды развития национальной экономики происходит под влиянием изменений в системе общественных отношений.

4. 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. Последнее оказало неблагоприятное воздействие на формирование положительной трудовой мотивации.

5. Перспективным представляется сочетание мотивов к труду, основанных на материальном поощрении работников, с социально-психологическими побудительными мотивами.

Термины и понятия

Мотивация к труду

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 состоит экономическая природа мотивации к труду, 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. Какими были преимущественные типы стимулов к труду в периоды до отмены крепостного права и начала развития промышленности и становления капитализма в России?
5. Охарактеризуйте методы мотивации к труду в период плановой экономики.
6. В каких направлениях трансформируется мотивация в условиях рыночных реформ?
7. Какие последствия политики в области заработной платы оказывают сдерживающее воздействие на формирование положительной мотивации к труду?
8. В чем состоят существо и необходимость возрождения и постепенного развития стимулов и мотивов к труду посредством изменений в духовной сфере?

Глава 35

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

35.1. Индикаторы уровня и качества жизни

Уровень и качество жизни являются результатом развития национальной экономики и оказывают непосредственное воздействие на повышение эффективности использования человеческого потенциала. Эти показатели позволяют также сделать вывод о том, насколько развитие национальной экономики отвечает интересам населения.

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 национальной экономики: 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 оценки уровня жизни населения необходимо рассматривать его не как совокупность среднестатистических граждан, а в разрезе от-

дельных 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

Совокупный доход домашнего хозяйства включает доход, полученный в результате производства товаров и услуг внутри домашнего 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 совокупных доходов домашних хозяйств представлена на рис 35 1

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 услуг	Другие поступления (алименты, гонорары, благотворительная помощь и т.д.)

Рис 35 1 Структура совокупных доходов домашних хозяйств

За период рыночных реформ, несмотря на рост доли фактического конечного потребления домашних хозяйств в ВВП (с 42,8% в 1992 г до 48,5% в 2004 г.), уровень жизни большинства населения России снизился

Между тем для современного производства требуются не только принципиально новая 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. Однако доходы 30 млн россиян не превышают прожиточного минимума, а средний размер назначенных месячных пенсий с трудом дотягивает до него.

В структуре фактического конечного потребления домашних хозяйств почти 90% приходится на покупку товаров и оплату услуг. Этот

показатель имеет тенденцию к постепенному росту, в то время как доля поступлений товаров и услуг в натуральной форме, а также социальных трансфертов в натуральной форме сокращается.

Для характеристики уровня и качества жизни используется система индикаторов. Она включает интегральные и частные, натуральные и стоимостные индикаторы. Структура индикаторов укрупненно представлена на рис. 35.2.

Уровень жизни		Качество жизни	
Индикаторы			
Интегральные	Частные		
	Натуральные	Стоимостные	

Рис. 35.2. Структура индикаторов уровня и качества жизни

Для разработки и решения текущих и стратегических задач политики доходов и заработной платы необходимо иметь информацию о состоянии, динамике, тенденциях уровня жизни, рассчитывать их по регионам, по социально-демографическим группам населения, осуществлять международные сопоставления.

В 2002 г. Статистический комитет стран СНГ разработал систему индикаторов уровня жизни для его оценки в странах СНГ. В нее входит пять групп показателей: интегральные, а также характеризующие материальную обеспеченность, личное потребление, жилищные условия населения, социальную напряженность. Интегральные показатели уровня жизни включают макроэкономические, демографические показатели, показатели экономической активности и пенсионного обеспечения населения. Материальная обеспеченность характеризуется показателями доходов домохозяйств, неравенства в распределении доходов между отдельными группами населения и бедности населения. К показателям уровня и структуры личного потребления относятся стоимость минимальной потребительской корзины, динамика и структура потребительских расходов, доля затрат на питание в располагаемых доходах и потребительских расходах, среднедушевое потребление основных продуктов питания, калорийность и состав пищевых продуктов, входящих в минимальную потребительскую корзину. Показателями жилищных условий являются обеспеченность населения жильем и доля расходов на оплату жилья в потребительских расходах населения. Социальная напряженность отражается с помощью коэффициента преступности.

В Системе национальных счетов (СНС) уровень жизни характеризуется следующими показателями: фактическое конечное потребление населения, включающее расходы на конечное потребление домашних хозяйств и социальные трансферты в натуральной форме (стоимость социально-культурных услуг, предоставляемых домашним хозяйствам бесплатно государством и некоммерческими организациями, обслуживающими домашние хозяйства), и скорректированный располагаемый доход населения, в который входят располагаемые доходы домашних хозяйств и сальдо натуральных трансфертов.

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 D_p определяются посредством деления общей суммы денежных доходов на индекс потребительских цен:

$$D_p = \frac{D_d}{I_u}, \quad (35.1)$$

где D_d — общая сумма денежных доходов населения; I_u — 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:

$$ЗП_p = \frac{ЗП_n}{I_u}, \quad (35.2)$$

где $ЗП_p$ — реальная заработная плата; $ЗП_n$ — номинальная заработная плата; I_u — индекс потребительских цен.

В политике доходов и заработной платы важное место занимают также индикаторы, характеризующие их дифференциацию.

Дифференциация доходов и заработной платы позволяет оценить происходящие социальные изменения, уровень социальной напряженности и определить характер политики доходов и заработной платы.

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;
- распределение общего объема денежных доходов по различным группам населения — показатель (в процентах) доли общего объема де-

нежных доходов, которой обладает каждая из 20%-ных (10%-ных) групп населения;

- децильный коэффициент дифференциации доходов — соотношение среднедушевых денежных доходов, выше и ниже которых находятся десятки доли наиболее и наименее обеспеченного населения;
- коэффициент дифференциации доходов населения по субъектам Российской Федерации — соотношение наибольшего и наименьшего уровня среднедушевых доходов в субъектах 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 доходов 10%-ных групп наиболее и наименее обеспеченного населения, рассчитываемого в «разгах». В России этот показатель равен 14,3.

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. 35.3.

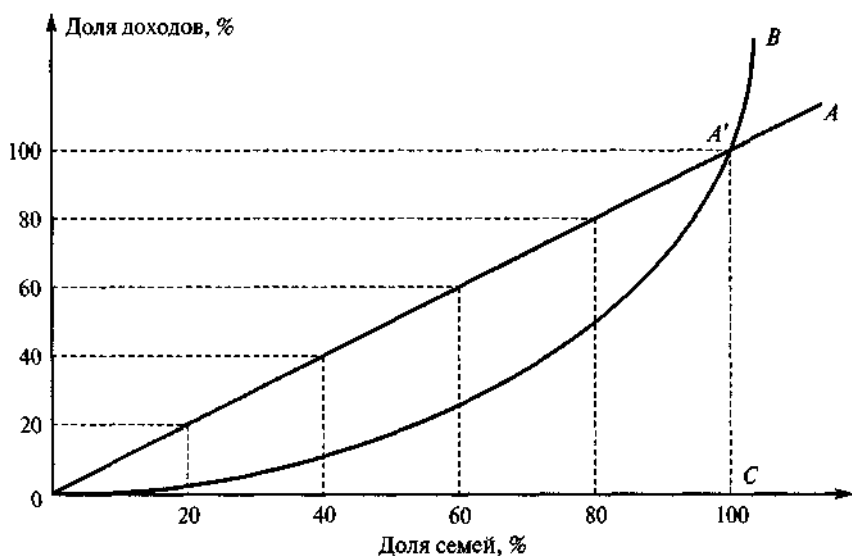


Рис. 35.3. Кривая Лоренца

Прямая линия *OA* называется линией абсолютного равенства распределения доходов. Она отражает ситуацию, когда 20% семей принадлежат 20% доходов, 40% семей — 40% доходов и т.д. Кривая *OB* 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 *OAC*. 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 5,6% доходов, а на долю 20% наиболее обеспеченных — 46,1%. Это соотношение близко к среднему по странам. Коэффициент Джини составляет 40%, что также соответствует среднему уровню.

К частным индикаторам уровня жизни относятся натуральные и стоимостные показатели удельного 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):

$$I_{\text{рчп}} = \frac{I_{\text{ж}} + I_{\text{о}} + \text{ВВП} / H}{3}, \quad (35.3)$$

где $I_{\text{ж}}$ — индекс ожидаемой средней продолжительности жизни; $I_{\text{о}}$ — индекс образования; $\text{ВВП}/H$ — валовой внутренний продукт на душу населения.

ИРЧП варьирует от 0,275 в Сьерра-Леоне до 0,944 в Норвегии.

По уровню ИРЧП Россия сегодня находится на 63-м месте (ИРЧП = 0,779).

Расчеты показывают, что, если Россия сохранит темпы роста экономики на уровне 4—7% в год, то через 10—15 лет она сможет войти в число самых благополучных стран мира.

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.

35.2. Государственная политика 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. К абсолютно бедным относятся бомжи, беспризорные дети, лица, не имеющие статуса вынужденных переселенцев, и т.п. В России они составляют около 5% населения.

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.

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 45%;

- 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 22%;

- 3) расходы на услуги, исчисленные также исходя из их минимального набора, доля которых составляет 28,2%;

- 4) налоги и обязательные платежи, определяемые в процентном отношении к стоимости «потребительской корзины» и составляющие 5,6% прожиточного минимума.

Бедность вовлекает людей в ряд порочных спиралей. Дефицит питания ведет к плохому здоровью, что ограничивает возможности заработка, а это, в свою очередь, ведет к дальнейшему ухудшению здоровья. Бедность передается от одного поколения к другому, становится застойной.

На протяжении периода реформ абсолютное и относительное обнищание затронуло более трети российского населения, усилилось социальное неравенство. Особенность бедности в России состоит в том, что в группу бедных входит работающая часть населения. Сегодня у 41 % бюджетников заработная плата не достигает прожиточного минимума.

В последние годы экономический рост способствовал некоторому увеличению среднедушевых реальных доходов населения России, однако, по данным официальной статистики, доля бедных в общей численности населения страны все еще составляет более 20%. По данным выборочного обследования потребительских ожиданий населения 42,2% опрошенных отметили, что их материальное положение плохое или очень плохое.

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 треть россиян (43 млн человек) живут на иждивении.

Федеральный закон №122-ФЗ от 22 августа 2004 г., 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 усиление финансового обеспечения предоставляемых компенсаций денежными средствами, предусмотренными на эти цели федеральным и региональными бюджетами. Денежные компенсационные выплаты гражданам, пользовавшимся до 2005 г. льготами, устанавливаются в дифференцированном размере в зависимости от того, к какой категории относится получа-

тель. Кроме того, для значительной части льготников предусмотрено предоставление «социального пакета» — набора услуг, в который входят: проезд пригородных электропоездов 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» — 450 руб. в месяц. С января 2006 г. льготникам предоставлено право отказаться от «соцпакета» или какой-то его части, в этом случае взамен будут предоставляться 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**.

Замена льгот денежными компенсациями потребует большой работы по созданию нового механизма их предоставления. Это процесс сложный, может носить длительный характер и не сразу вызовет доверие населения. Ностальгия по льготам может сохраняться длительное время.

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.

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, профессиональным 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. В чем причины снижения уровня и качества жизни 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?

Глава 36

СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ОТ БЕЗРАБОТИЦЫ: ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

36.1. Система защиты от безработицы в рыночной экономике

Защита от безработицы является неотъемлемым элементом государственной политики в рыночной экономике. Она направлена на решение важных социально-экономических задач: сохранение и возможно более полное использование трудового потенциала населения, снижение социальной напряженности и преодоление бедности. Эта политика предполагает содействие занятости, материальную поддержку соответствующих групп населения и вывод с рынка труда отдельных категорий безработных.

В современной России преобладает социальный подход к безработице, в соответствии с которым это явление воспринимается как неотвратимое зло, а не как результат неэффективного функционирования экономики. При таком подходе неизбежно отходят на дальний план экономические издержки безработицы. Эти издержки связаны с недополучением части общественного продукта, которая могла бы быть произведена в ситуации полной занятости, а также с постепенной утратой безработными квалификации и навыков регулярной трудовой деятельности.

В результате обедняется цель политики защиты от безработицы. Она сводится лишь к помощи конкретным людям и снятию социальной напряженности в обществе и игнорирует важнейший аспект рационализации занятости и более эффективного использования трудовых ресурсов. На уровне практической политики такое понимание цели ведет к сужению объекта защиты от безработицы. Несмотря на формальное признание многообразных форм безработицы, затрагивающих в той или иной мере значительную часть экономически активного населения, на практике государственная политика занятости в России направлена преимущественно на регистрируемых безработных.

Ориентация системы защиты от безработицы на повышение эффективной занятости населения способна значительно сократить издержки безработицы, повысить уровень использования трудового потенциала и расширить социальную базу экономического роста.

Игнорирование экономических функций системы защиты от безработицы ведет к снижению эффективности использования рабочей силы, росту социальных расходов государства, расширению бедности среди занятого населения, в том числе под воздействием роста иждивенческой нагрузки. Недооценка социальной составляющей этой системы означает расширение масштабов бедности среди безработного (а опосредованно и среди занятого) населения, углубление проблемы длительной безработицы, что в конечном счете опять же увеличивает социальные расходы государства.

Таким образом, излишний крен как в экономическую, так и в социальную сторону негативно сказывается на эффективности системы в целом.

36.2. Эволюция системы защиты от безработицы

Процесс становления и развития системы защиты от безработицы занял в развитых странах не одно десятилетие. Его основные этапы прослеживаются в Конвенциях и Рекомендациях МОТ, анализ которых позволяет выделить общие черты в развитии современных систем вне зависимости от их национальных особенностей.

Первый этап развития национальных систем защиты от безработицы охватывает период с конца XIX до начала 30-х гг. XX в. В этот период впервые было признано, что безработица является источником социальной напряженности в обществе, а отдельные индивиды, лишившиеся работы, и члены их семей нуждаются в защите от нищеты.

На данном этапе преобладал неоклассический подход, в соответствии с которым безработица трактовалась как результат добровольного выбора индивида, а ее рост в периоды неблагоприятной экономической конъюнктуры — как временное явление, быстрое преодоление которого возможно прежде всего благодаря действию саморегулирующихся рыночных механизмов. В рамках данного подхода, отрицающего необходимость существенного вмешательства государства в экономические процессы, не нашлось места не только для формирования последовательной политики занятости, но и для сдерживания безработицы. Основные меры на данном этапе направлялись на смягчение социальных последствий безработицы в периоды неблагоприятной конъюнктуры. В самых первых документах МОТ была сформулирована главная социальная функция служб занятости; оказание помощи лицам, потерявшим работу, путем трудового посредничества и материальной поддержки.

Второй этап развития системы защиты от безработицы продлился до конца 1940-х гг. XX в. В этот период, на который пришлось мировой экономический кризис 1929—1933 гг. и вторая мировая война, неоклассические представления о безработице постепенно вытеснялись кейнсианскими. Впервые были признаны вынужденный характер безработицы и сопряженные с ней экономические издержки.

Принятые в то время международные правовые акты исходили из единства двух — социальных и экономических — функций системы защиты от безработицы. В них был сформулирован ряд новых подходов, положенных в основу всех современных систем защиты от безработицы. Главные из них:

- обязательное страхование от безработицы;
 - наличие единой государственной системы оказания помощи безработным на бесплатной основе;
 - формирование единой информационной базы о рынке труда.
- Происходил постепенный сдвиг от политики социальной помощи безработным к политике защиты от безработицы, а на Смену концепции индивидуальной социальной помощи безработным пришла новая концепция активных методов регулирования занятости.

Третий этап (с середины 1940-х до начала 1970-х гг.) был связан с утверждением кейнсианских идей о недостаточности рыночных регуляторов для бесперебойного развития экономики и необходимости активного вмешательства государства в регулирование совокупного спроса. Принятые в этот период международные нормативные документы рассматривали безработицу уже не как проблему отдельных людей, а как результат неэффективного функционирования экономической системы. Политика занятости ставилась в них в один ряд с бюджетной, налоговой и социальной политикой. Тем самым усиливалась экономическая составляющая защиты от безработицы.

Особенности четвертого этапа развития систем защиты от безработицы (с начала 1970-х до середины 1980-х гг.) были обусловлены энерго-сырьевым кризисом, повлекшим за собой резкое увеличение безработицы при одновременном росте инфляции. Ослабление позиций кейнсианства и рост влияния неолиберальных и неоклассических экономических теорий во многих странах привели к снижению государственного вмешательства в экономику. Получили развитие специальные программы, ориентированные преимущественно на уязвимый контингент рынка труда. Политика занятости в этот период стала рассматриваться как результат взаимодействия государства с другими институтами рынка труда, представляющими интересы работников и работодателей.

При всем разнообразии национального опыта развития системы защиты от безработицы ее качественная трансформация на протяже-

нии четырех выделенных периодов может быть кратко представлена следующими основными «вехами»: «социальная помощь безработным» — «программы снижения вынужденной безработицы» — «государственная политика защиты от безработицы, нацеленная на достижение полной занятости» — «множественность форм и методов защиты от безработицы при активном взаимодействии государственных и негосударственных организаций».

Развитие систем защиты от безработицы в развитых странах показывает, что при всем их своеобразии и национальных особенностях базовые принципы, заложенные в основу их функционирования еще в первой половине XX в., не претерпели существенных изменений. К ним относятся:

- признание безработицы общенациональной проблемой, которая не может быть сведена к уровню отдельных территорий или отраслей;
- наличие самостоятельного государственного института, выступающего координатором системы государственных и негосударственных структур;
- «встроенность» политики защиты от безработицы в общую социально-экономическую стратегию государства;
- развитие страхования как ключевой составляющей системы защиты от безработицы;
- дифференцированный подход к различным категориям безработных;
- гибкость соотношения активных и пассивных программ в зависимости от конкретной социально-экономической ситуации в стране;
- обеспечение жесткого соответствия между перечнем установленных государством социальных гарантий и практическими возможностями их финансирования.

Специфические черты современного этапа развития защиты от безработицы, начавшегося в конце 1980-х гг., пока не нашли должного отражения в международных правовых документах. Основные отличия этого этапа — активные процессы глобализации экономики и высокие темпы развития информационных технологий. Указанные процессы увеличивают масштабы структурной безработицы, усиливают неравенство в уровнях заработной платы в новых, высокотехнологичных и традиционных отраслях экономики, увеличивают разрыв в экономическом развитии отдельных регионов и стран. К задачам этого этапа относятся: расширение доступа занятого населения к программам содействия занятости и поиск оптимального сочетания страховых и нестраховых принципов участия в этих программах; расширение форм сотрудничества государства с общественными и частными организациями при осуществлении и финансировании программ содействия занятости насе-

ния; адаптация системы предоставления пособий по безработице к новым тенденциям в сфере занятости (в частности, распространению гибких форм занятости и повышению мобильности рабочей силы).

36.3. Модели защиты от безработицы

Несмотря на общие тенденции в развитии систем защиты от безработицы, достаточно широко разнообразие национальных моделей. Применяются различные способы их классификации, как правило, базирующиеся на типологизации социальной политики в целом.

С определенной степенью условности можно выделить две базовые модели. Первая характерна преимущественно для североамериканских стран, отличающихся высокой динамичностью рынка труда (США, Канада), вторая — для большинства стран Западной Европы.

Отличительные черты *первой либеральной модели*: дерегулирование рынка труда, жесткие условия предоставления материальной компенсации, упор на повышение эффективности от вложенных средств при разработке и проведении активных и пассивных программ. Основной акцент эта модель делает на снижении численности претендентов на государственную социальную помощь и, таким образом, сокращении бремени социальных расходов государства.

Существенно, что в соответствии с либеральным подходом в основе защиты от безработицы лежит принцип самопомощи, ориентирующий как безработных, так и занятых, находящихся под риском увольнения, на самостоятельный поиск работы. Несмотря на то что роль службы занятости в рамках данной системы не отрицается, ей постоянно и в значительно большей степени, чем в условиях западноевропейской модели, приходится доказывать свою значимость и демонстрировать высочайшую адаптивность к технологическим новшествам.

Таким образом, в рамках первой модели безработица и меры, противодействующие ей, рассматриваются прежде всего с точки зрения экономических и финансовых потерь общества (государства, предприятий, налогоплательщиков). Поэтому система защиты от безработицы в этих странах более экономична, выбор активных и пассивных программ жестко увязан с их экономической отдачей.

Вторая социальная модель защиты от безработицы получила развитие во многих странах Западной Европы и характеризуется жестким, «зарегулированным» рынком труда в сочетании с достаточно щедрой системой материальной поддержки безработных.

Цель данной модели — плавная адаптация населения к переменам, происходящим на рынке труда, и возвращение в сферу оплачиваемой

занятости безработных через участие в активных программах. Отличительной чертой рынков труда большинства западноевропейских стран является строгое законодательное регулирование рынка труда, направленное на обеспечение достойных условий занятости и защиту работника как более слабого партнера трудовых отношений.

Законодательные правила предоставления права на пособие по безработице, размер пособия и продолжительность его выплаты в западноевропейском варианте значительно мягче по сравнению с преимущественно либеральной моделью.

Размер страхового пособия по безработице, как правило, составляет 60% и более от среднего заработка, продолжительность выплаты варьирует по странам и по категориям безработных от 1 года до 5 лет. При отсутствии или исчерпании права на страховые выплаты по безработице безработный становится объектом системы социального вспомоществования, но также может получать материальную помощь через систему службы занятости.

Комбинации различных характеристик действующих развитых систем защиты от безработицы позволили ОЭСР сделать вывод о «строгости» преимущественно либеральной системы и «щедрости» преимущественно социальной. Однако следует подчеркнуть, что вне зависимости от выбранной модели системы защиты от безработицы объем выделяемых на ее финансирование ресурсов остается значительным.

36.4. Формирование моделей защиты от безработицы в переходных экономиках

В странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и СНГ система социальной защиты от безработицы находится в стадии формирования. При оценке ее состояния и тенденций развития следует учитывать, что переходные экономики располагают значительно более скромными ресурсами, которые они в состоянии направить на развитие системы защиты от безработицы, даже при высоком месте формирования такой системы в ряду приоритетов государственной политики.

Уже на первом этапе реформ в каждой из этих стран неизбежно стоял вопрос, в каком направлении будет формироваться данная система: воплощается в жизнь одна из уже отработанных мировой практикой моделей или рождается иная, отличная от существующих в мире. Усилия международных финансовых институтов, предоставлявших целевые кредиты на создание национальных систем служб занятости, и их представителей, ставших советниками правительств многих

стран, в том числе и России, во многом способствовали активному продвижению «готовой» западной модели.

Внедрение в практику переходных экономик готовой модели имело определенные преимущества. В достаточно короткие сроки (2—3 года) была сформирована законодательная база системы защиты от безработицы, создана национальная структура служб занятости, представляющая собой сеть региональных и местных подразделений, управляемых центральным органом (как правило, министерством труда), но вместе с тем достаточно самостоятельных в определении методов работы и решении конкретных задач. Совместная работа со специалистами развитых стран, имеющих большой опыт в решении конкретных задач, стоящих перед персоналом служб занятости, позволила быстро освоить и успешно использовать методы работы, отработанные в развитых рыночных экономиках в течение десятилетий.

Распределение средств между активной и пассивной политикой в странах с переходной экономикой во многом зависит как от финансовых ресурсов фондов, предназначенных для финансирования данных программ, так и от масштабов, которые принимает безработица в той или иной стране. В результате прослеживаются разные варианты стратегии формирования национальной модели.

36.5. Российская модель защиты от безработицы

Изначально, в конце 80-х гг. прошлого столетия, в России был сделан выбор в пользу социальной модели. Его авторы стремились заложить основы цивилизованной «человечной» системы, способной **морфтизировать** негативные социальные последствия планируемых **экономических** реформ. Такой курс отвечал менталитету российских граждан, традициям справедливости и патернализма. Кроме того, этот выбор опирался на сложившуюся в советский период систему институтов, имевшую определенное, хотя во многом формальное, сходство с действовавшей в европейских странах: жесткий трудовой кодекс, обеспечивающий «сверхзащищенность» занятых работников, наличие профсоюзов, охватывающих значительную часть рабочей силы, широкая система законодательно закреплённых социальных гарантий и льгот населению.

Выбранная модель получила отражение в принятом в июле 1991 г. Законе о занятости населения. Закон легализовал безработицу, запретил принуждение к труду в любой форме, определил гарантии государства по реализации конституционных прав граждан на защиту от безработицы и заложил правовые основы для создания государственной

системы этой защиты и ее базовых институтов. В нем предусматривалось сосуществование двух систем материальной поддержки безработных (страховой и социального вспомоществования), которыми охватывались практически все безработные.

Официальное признание наличия безработицы в стране сопровождалось недооценкой ее предполагаемых масштабов и переоценкой возможностей государства по поддержке граждан, столкнувшихся с этой проблемой. Не было также принято во внимание, что построение любой модели защиты от безработицы требует значительных финансовых затрат. Расходы на ее обслуживание в развитых странах, вне зависимости от «щедрости» модели, несопоставимы с Россией ни по совокупным затратам, ни по доле в ВВП. Так, в европейских странах их доля в ВВП составляет от 3 до 7%. В США эта доля значительно ниже (0,6—0,8% ВВП), но абсолютные затраты не меньше, чем в европейских странах.

Заложенные в системе противоречия, постепенно приняли форму открытого кризиса, который достиг апогея в 1997—1998 гг. Его основными проявлениями стали:

- 1) гигантский разрыв между показателями общей безработицы, определяемой по методологии МОТ, и безработицы, регистрируемой органами государственной службы занятости;

- 2) углубление регионального неравенства в доступе населения к услугам служб занятости как следствие неспособности государства обеспечивать перераспределение средств в пользу регионов с более высокой напряженностью на рынке труда;

- 3) использование административных рычагов для ужесточения условий регистрации безработных с целью искусственного снижения уровня регистрируемой безработицы;

- 4) смещение акцентов в деятельности служб занятости с поддержки безработных на «непрофильные» категории населения (пенсионеров, учащихся, подростков).

Положение усугублялось тем, что в этот период внимание государства было сосредоточено на кризисных явлениях в экономической и финансовой сферах. В социально-трудовой сфере на первый план вышли меры по преодолению кризиса неплатежей. Проблема безработицы утратила приоритетность. Это проявилось в понижении статуса Государственной службы занятости с самостоятельного института до структурного подразделения Министерства труда и социального развития РФ и, как следствие, в ослаблении идеологической и координирующей роли федерального центра, фактическом переносе политики содействия занятости с общегосударственного на региональный уровень.

Существовали конкретные механизмы развития кризиса, главный из которых находился в финансовой сфере и был связан с особенностями формирования и перераспределения финансовых ресурсов на политику поддержки безработных. К наиболее существенным из них относятся:

1) формирование Фонда занятости почти исключительно за счет страховых взносов работодателей. В отдельные, особенно кризисные, годы отчисления работодателей на 90% и более формировали Фонд занятости, а такой важный и законодательно определенный источник, как обязательные страховые взносы работников, практически не использовался;

2) отсутствие жесткого контроля государства за соблюдением финансовой дисциплины работодателями при формировании средств Фонда. Реальный уровень отчислений работодателей всегда был примерно на треть ниже законодательно установленного;

3) несоответствие принципа формирования Фонда занятости (по месту работы) принципу расходования его средств (по месту жительства). Не учитывался фактор межрегиональной, в том числе маятниковой, миграции, что ставило в невыгодное положение регионы с относительно высоким уровнем безработицы и сравнительно низким уровнем средней заработной платы;

4) низкая доля централизованной (перераспределяемой) части Фонда занятости. Рост числа дотационных регионов и соответственно усиление давления на федеральную часть Фонда занятости привели к огромному дефициту ресурсов у федерального центра и отсутствию действенных рычагов проведения единой государственной политики;

5) отсутствие единой для всех регионов системы объективных критериев распределения централизованной части Фонда. Это выразилось в спонтанном и необоснованном расходовании федеральных средств, в том числе в дотировании регионов-доноров.

С развитием экономического кризиса в России несовершенство принципов организации работы Фонда занятости привело к резкому сокращению средств на реализацию мер по защите от безработицы. Катализатором здесь послужили нарастание негативных процессов в народном хозяйстве в целом: углубление общего спада производства и ухудшение финансового положения предприятий, широкое распространение практики неплатежей и бартерных отношений, расширение масштабов безработицы, снижение доходов населения, усиление экономической дифференциации регионов.

Кризис финансирования отчетливо выявил неэффективность организации материальной поддержки безработных. По мере роста уровня и увеличения продолжительности безработицы система перестала отвечать своему основному предназначению — обеспечивать социаль-

но-приемлемый уровень жизни безработных, позволяющий сосредоточиться на активном поиске работы.

Службы занятости стремились по возможности ограничивать регистрацию более квалифицированных категорий безработных, имеющих право на относительно высокие страховые выплаты и четкие установки в отношении подходящей работы, удовлетворение которых требует значительных трудовых затрат со стороны работников служб. В этих условиях у самих работников также ослабевали стимулы к обращению в службу занятости.

Кризис финансирования политики защиты от безработицы сказался и на развитии активных программ. К середине 1990-х гг. в России был апробирован и внедрен в практику пакет активных программ, сопоставимый с соответствующими пакетами развитых стран. К числу основных программ относились: создание и сохранение рабочих мест; профессиональное обучение; профессиональная ориентация; общественные работы; специальные целевые программы, ориентированные на специфические категории безработных.

В условиях увеличения структурных диспропорций на рынке труда востребованность активных программ значительно превышала возможности служб занятости, которые были вынуждены вводить дополнительные «фильтры», ограничивающие доступ безработных к этим программам, прежде всего, к переподготовке. Во многих регионах в нарушение законодательства на переподготовку направлялись только безработные, предоставившие гарантии последующего трудоустройства от конкретного работодателя. В результате при формальном росте результативности программы до почти стопроцентного уровня реальные возможности безработных получить переподготовку были существенно ограничены.

Отсутствие четко выраженных и прозрачных критериев регионального распределения средств на активные программы способствовало усилению неравенства доступа регионов к финансовым ресурсам и его зависимости от взаимоотношений с федеральной властью, а также от выполнения контрольных показателей регистрируемой безработицы.

В настоящее время в России сохраняется эклектическая система с преобладанием административных рычагов регулирования, что обуславливает ее слабую управляемость, ориентацию на формальные показатели в ущерб действительным потребностям безработных, низкую адаптивность к изменениям экономических реалий. Формальные гарантии в области защиты от безработицы, зафиксированные в Законе о занятости, в целом соответствуют европейской социальной модели. В то же время не получили развития экономические механизмы их обеспечения, прежде всего механизм страхования. С точки зрения идеологии и

предпринимаемых государством действий проводимая политика — это набор хаотических мер, заимствованных отчасти из либеральных систем, отчасти — из неразвитых систем стран **третьего мира**, отчасти — из уравнилельно-патерналистской системы советского периода.

Выводы

1. Опыт построения системы защиты от безработицы в России показал, что при ее создании целесообразно не ориентироваться на какую-либо из известных национальных моделей, а, следуя в русле общемировых тенденций, формировать собственную модель, адекватную национальной специфике и соответствующую финансовым возможностям страны. Неэффективность проводимой политики в значительной мере была обусловлена как некритическим восприятием определенных теоретических схем, так и слепым копированием конкретных национальных систем, адекватных для своих стран, но по ряду причин не работающих в России.

2. Степень адаптивности создаваемой системы к меняющимся экономическим условиям и успешность ее функционирования зависят, с одной стороны, от того, насколько органично ее основные компоненты скоординированы с финансовой, отраслевой, региональной политикой государства, а с другой — от ее «встроенности» в общую концепцию социальной защиты населения. При этом развитие системы защиты от безработицы должно основываться на долгосрочной стратегии. Если такая система формируется как набор компенсационных мер, направленных на устранение наиболее острых, время от времени возникающих ситуаций, она оказывается менее действенной и более затратной.

Термины и понятия

Безработица

Издержки безработицы

Государственная политика занятости

Модели защиты от безработицы

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте издержки безработицы и механизмы их снижения.
2. В чем состоят экономические и социальные функции защиты от безработицы?
3. Какова эволюция подходов к формированию системы защиты от безработицы в развитых рыночных экономиках?
4. Опишите основные модели системы защиты от безработицы.
5. Охарактеризуйте этапы становления системы защиты от безработицы в России.

Раздел VII

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Глава 37

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

37.1. Роль и место социально-экономического прогнозирования в регулировании национальной экономики

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 2010 г. будет неотрицательным» тривиально, так как по самому методу расчета ВВП его величина является такой всегда.

Основные функции прогнозирования национальной экономики "состоят в научном анализе социальных, экономических и научно-технических процессов и тенденций; в оценке сложившихся ситуаций и выявлении узловых проблем хозяйственного развития; в оценке действия этих тенденций в будущем и предвидении новых экономических ситуаций, новых проблем, требующих своего решения. Эти функции состоят также в выявлении возможных альтернатив развития в перспективе, накоплении необходимого научного материала для всесторонне обоснованного выбора 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 другой группы 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).

Начиная с 30-х гг. XX в. потребности регулирования экономики и стремление увеличить уровень ВВП привели к формированию инструментов (моделей) макроэкономического прогнозирования уже примерно в том виде (окончательно оформились в конце 1940-х гг.), в каком они используются и по сей день.

Первые модели — модели роста Р. Харрода, Е. Домара, М. Калецкого.

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 высококвалифицированных специалистов.

В современной экономике, характеризующейся высоким уровнем взаимозависимости отдельных секторов, макроэкономическое прогнозирование становится уже условием успешного функционирования правительственных структур, крупного и среднего бизнеса. По-

этому 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. Основным является 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. Наконец, в ходе составления программы действий Правительства РФ на долгосрочную перспективу (на 2001—2010 гг.) проводились прогнозные исследования на десятилетний период.

37.2. 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 и

смысл генетического прогноза состоит в том, чтобы на основе вычленения и исследования ключевых явлений и процессов, имевших место в предшествующий период, 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.

К примеру, демографические процессы относительно автономны и, в силу этого, предполагают использование генетического подхода; в то же время параметры уровня жизни населения, в принципе, вполне управляемы и могут прогнозироваться с применением нормативных подходов. Одновременно с этим инерция развития, лежащая в основе генетического подхода, выступает в качестве объективного ограничения целевого прогноза.

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, по существу, прогноз конъюнктуры производства и рынков с целью выработки мер противодействия вероятным негативным явлениям и процессам.

Следует отметить, что при стабильности нормативных экономических параметров (ставки налогового и таможенного обложения, про-

центная политика 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 совпадением со *средней* продолжительностью инвестиционного цикла: от момента принятия решения об инвестициях до полного освоения соответствующих новых производственных мощностей. Вполне естественно, что уже в среднесрочном периоде имеется возможность реализовать определенный круг целевых намерений, используя для этого соответствующие приоритеты инвестиционной политики (распределения имеющихся ресурсов капитальных вложений).

Вместе с тем 5–7 лет — недостаточно продолжительный период, чтобы кардинально изменить существующую систему взаимосвязей (прежде всего производственно-технологических), и «давление» прошлого на будущее весьма существенно. Поэтому в среднесрочном прогнозировании одновременно используются как генетические, так и нормативные методы.

Долгосрочные прогнозы, как правило, разрабатываются на период до 20 лет. Такая величина прогнозного горизонта определяется тем, что, с одной стороны, за это время вполне возможно осуществить заметные изменения в воспроизводственном механизме, структуре производственно-технологической базы экономики и реализовать значимые социально-экономические цели, а с другой стороны, неопределенность прогнозных построений за рамками этого периода существенно возрастает.

Вместе с тем нет оснований считать, что все долгосрочные прогнозы имеют исключительно нормативную природу. Для многих процессов и явлений условия и обстоятельства предшествующего формирования и развития проявляются и на более длительных интервалах. 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: продовольственные 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. Скажем, прогноз развития аграрно-промышленного комплекса, с точки зрения разработчиков народно-хозяйственного прогноза, является частным, поскольку он наверняка не учитывает, например, возможные народно-хозяйственные ограничения на инвестиции, производство моторного топлива и удобрений, возникающие со стороны добычи углеводородного сырья, и проч. 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.

37.3. Основные принципы и методы социально-экономического прогнозирования

Народное хозяйство в качестве объекта комплексного прикладного социально-экономического прогнозирования выступает как целостная система, со своими собственными закономерностями и особенностями развития. Вместе с тем на практике оно является совокупностью относительно самостоятельных элементов, явлений и процессов,

в результате взаимодействия которых и формируется его итоговое состояние. 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*.

В идеале принцип системности может быть реализован путем построения своего рода «супермодели» развития народного хозяйства, учитывающей все многообразие существующих взаимосвязей. Однако попытки практической реализации подобного подхода не имели успеха.

Во-первых, размерность подобной модели должна быть столь велика, что она не сможет 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 не менее важный процесс содержательного количественного и **качественного анализа** развития объекта в ретроспективе.

Целью такого анализа является **выявление** 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 целый 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 предложений по целому спектру управляющих воздействий, необходимых для отклонения от экстраполяционных тенденций в нужном направлении. Причем, чем дальше предлагаемая альтернатива отклоняется от экст-

раполяции, тем интенсивность управляющих воздействий (а следовательно, и изменения в структуре объекта) должна быть сильнее. При этом автоматически 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 доказательства практической реализуемости варианта. Поэтому формальному анализу должен сопутствовать качественный анализ прежде всего в части 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.

Существование *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 социальных и 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. Эти методы являются неотъемлемым элементом разработки прогнозов в виде «сценариев» развития, содержащих 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 не-

достаточно 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. Однако 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.

37.4. 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 различных 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:

$$C = a + bY, \quad (37.1)$$

где Y — использованный ВВП — экзогенная переменная; C — потребление в составе использованного ВВП — эндогенная переменная; a , b — параметры модели. 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:

$$Y + U = C + I + E, \quad (37.2)$$

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 об 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:

$$Y = dK, \quad (37.3)$$

где Y — использованный ВВП; K — объем основного капитала, d — коэффициент отдачи капитала, являющийся параметром модели. 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 сектора, 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 (народное хозяйство, 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 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.

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 (году), либо *динамическими*, описывающими процесс изменения объекта во времени.

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.)

37.5. Структурные элементы и этапы разработки комплексных социально-экономических прогнозов

Структура комплексного социально-экономического прогноза, трактуемого как содержательное согласование целей и ресурсов хозяйственного развития в перспективе, 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 народно-хозяйственном прогнозе обычно выделяют: макроэкономический прогноз, структурный (межотраслевой) прогноз, прогноз развития межотраслевых народно-хозяйственных 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 экономических районов или 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:

- народно-хозяйственной потребности 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 проч.

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-, капитале-, 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 народно-хозяйственных 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-экономи-

Глава 38

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФУНКЦИИ КАКИНСТРУМЕНТПРОГНОЗИРОВАНИЯ

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 **Кобба** и 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 моделей, 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

$$Y_t = F_t(K_t, L_t, \xi_t), \quad (38.1)$$

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 (38.1), 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 (38.1) 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 (39.1) приводится к виду, имеющему важное значение для практических приложений:

$$y_t = \alpha_{K_t} k_t + \alpha_{L_t} l_t + \lambda_t, \quad (38.2)$$

где y_t , k_t , l_t — темпы изменения (разности натуральных логарифмов) выпуска и производственных ресурсов в году; t , α_{K_t} , α_{L_t} — 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 (38.1). В общем случае факторные коэффициенты эластичности, а также X , 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 (38.1) 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 **капиталуувеличивающем**, 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:

$$Y = Ae^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta}, \quad (38.3)$$

где A , α , β , λ — константы; e — основание натуральных логарифмов, t — время.

В дифференциальном виде (38.2) указанная ПФ обладает постоянными во времени коэффициентами α_K , α_L , X . 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 (38.3)). 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 зависят от понимания механизма воздействия технического прогресса на экономический рост. Например, если имеются основания предполагать наличие в экономике капиталуувеличивающего 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):

$$Y = A(t) \{ \delta K^{-\rho} + (1 - \delta) L^{-\rho} \}^{-1/\rho}. \quad (38.4)$$

Эластичность замещения — характеристика ЭКОНОМИЧЕСКОЙ технологии, служащая мерой легкости замены одного производственного фактора другим в производственном процессе. Формальное определение показателя эластичности:

$$\sigma = \frac{\frac{d(K/L)}{(K/L)}}{\frac{d(f_L/f_K)}{(f_L/f_K)}}, \quad (38.5)$$

где f_K , f_L — первые частные производные функции (38.1) по факторам фондов и труда; d — символ дифференцирования. Эквивалентное определение для σ в терминах выражения (38.2):

$$\sigma = [(\alpha_K/\alpha_K) - (\alpha_L/\alpha_L)] / (k - l) + 1, \quad (38.6)$$

т.е. показатель эластичности замещения равен единице плюс отношение разности темпов изменения эластичностей выпуска по факторам фондов и труда к темпу изменения фондовооруженности ($k - \lambda$).

В частном случае при $p = 0$ и соответственно $\sigma = 1$ функция (38.4) 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 капиталоемким в соответствии с приведенной выше классификацией.

Тем не менее, несмотря на большую популярность функции данного типа в работах по макро моделированию процесса производства, практически все исследователи, занимавшиеся вопросами верификации функции *CES* на данных экономической статистики, отмечали трудность оценки параметров (3) 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, невозможно 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, обуславливался 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 (38.3).

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

$$y_t = \alpha_k(t)k_t + \alpha_l(t)l_t + \lambda(t) \quad (38.7)$$

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 от-

дельные 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

$$Y = f(K, L, D), \quad (38.8)$$

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.

Итого 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 аппроксима-

ции 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 народно-хозяйственного прогнозирования РАН с использованием как материалов межотраслевых балансов СССР за 1960—1989 гг., так и материалов межотраслевых балансов РФ за 1980—2002 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:

$$y_t = \alpha_k k_t + \alpha_l l_t + \sum v_i m_{it} + \beta, \quad (38.9)$$

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 (38.2).

Результаты оценивания модели (38.9) по данным о динамике ресурсов и выпуска реального сектора отечественной экономики за 1970—1999 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 (3). 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. Результаты 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—1999 гг. приведены в табл. 38.1.

Таблица 38.1 Расчетные значения коэффициентов ПФ типа (5)

Временной интервал, на котором оценена ПФ	α_K	
1970-1986 гг	0,553	0,447
1970—1990 гг	0,454	0,546
1970-1999 гг.	0,468	0,532

Следует отметить, что с теоретической точки зрения описание «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 равносильно 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 — 1999 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 промышленности напрямую связано с изменением условий добычи и обогащения полезных ископаемых. Таким образом, спецификация регрессионной модели в виде (38.9) 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 специ-

фикацию 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 39

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 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 народно-хозяйственного прогнозирования.

В ходе прогнозных расчетов должны быть определены те требования, которые народно-хозяйственный спрос предъявляет к отраслевой структуре экономики. Этот спрос фиксируется в результатах общего прогноза темпов и факторов экономического развития, а также в результатах тех разделов народно-хозяйственного прогнозирования, которые связаны с определением перспективных потребностей экономики. Одновременно итогом структурного прогноза должно быть определение тех ограничений, которые тенденции изменения отраслевой структуры накладывают на народно-хозяйственную 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 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 народно-хозяйственном 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 могут быть использованы и уголь, и нефтепродукты, 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 народно-хозяйственных 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 конечного 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 народно-хозяйственного 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 народно-хозяйственными и узкоотраслевыми прогнозами, а также между отраслевым разрезом прогноза ресурсов и потребностей и общим прогнозом развития народного хозяйства.

Прогноз структуры 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 продукции, поступающей в конечное потребление. Особое значение такой подход имеет при

прогнозе на длительную перспективу, когда определены цели развития экономики и предполагается значительная 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 народно-хозяйственных 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.

39.1. 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 спе-

циальных методов для определения на перспективу коэффициентов 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.

$$X_{ij} = f(X_i, X_j, X_{kj}, X_{il}), \quad (39.1)$$

что, при предположении линейной связи переменных, включаемых в уравнение, дает выражение для коэффициента прямых затрат a в виде:

$$a_{ij} = f(X_i/X_j, a_{kj}, X_{il}/X_j). \quad (39.2)$$

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 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.

39.2. 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 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 структуры 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. «Прогнозирование доходов и потребления населения»). 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 капиталовложениях 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 капиталобразующих 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 внутреннего 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:

$$Ex_j = f(Ex, X_j, P_{mj}/P_{oj}), \quad (39.3)$$

где Ex — общий объем экспорта; Ex_j — объем экспорта отрасли j ; X_j — объем валового выпуска отрасли j ; P_{mj}/P_{oj} — соотношение мировых (P_{mj}) и внутренних (P_{oj}) 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_{mj}/P_{oj} 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_{mj}/P_{oj}), 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 (39.3):

$$Im_j = f(Im, X_j, P_{mj}/P_{oj}). \quad (39.4)$$

Содержательное отличие (39.3) и (39.4) заключается в том, что если экспорт положительно связан с переменной (P_{mj}/P_{oj}), отражающей условия международной торговли, то импорт — отрицательно.

39.3. 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.

1

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

$$X = AX + Y \quad (39.5)$$

представимо в виде:

$$\begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \end{bmatrix} \quad (39.6)$$

где X_1, X_2 — векторы валовых выпусков отраслей X_1, X_2 — векторы конечного спроса первого и второго секторов соответственно; A_{ij} ($i, j = 1, 2$) — подблоки соответствующей размерности исходной матрицы коэффициентов затрат A из (39.4).

При предположении, что векторы X_1 и Y_2 известны, значения X_2 и Y_1 находятся в результате решения системы (40.6) по формулам

$$\begin{aligned} X_2 &= (E_2 - A_{22})^{-1}(A_{21} X_1 + Y_2) \\ Y_1 &= (E_1 - A_{11})X_1 - A_{12}X_2 = \\ &= [(E_1 - A_{11}) - A_{12}(E_2 - A_{22})^{-1}A_{21}]X_1 - A_{12}(E_2 - A_{22})^{-1}Y_2, \end{aligned} \quad (39.7)$$

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. 39.1.

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, процеду-

ра получения отраслевых оценок валового выпуска носит итерационный характер (на рис. 39.1 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 использования 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.



Рис. 39.1. Схема процедуры прогнозных расчетов в рамках структурного прогноза

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 (39.7).

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 народно-хозяйственного 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 40

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ФОНДОВЫХ ПРОЦЕССОВ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

40.1. 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 этих 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 (либо в принципе могут иметься) 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 такая информация отсутствует. Поэтому для анализа и прогноза инвестиционно-фондовых процессов на уровне национальной экономики и ее отраслей 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. Этому соответствует так называемый *инвестиционный лаг*, показывающий среднее время запаздывания ввода фондов по сравнению с моментом осуществления затрат:

$$V_t = I_{t-\tau} \quad (40.1)$$

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 — монтируемое и немонтируемое. Очевидно, что для немонтируемого оборудования (практически все транспортные средства, сельскохозяйственные машины, многие виды силовых установок, измерительных приборов и аппаратов и т.д.) временной лаг практически отсутствует. Для подавляющей части монтируемого оборудования временной лаг составляет небольшую часть года, поскольку обычно оборудование заводится и монтируется ближе к окончанию строительства производственных 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:

$$\tau = \frac{\ln I - \ln V}{\ln(1 + v)} \approx \frac{\ln I - \ln V}{v}, \quad (40.2)$$

где V — величина годового ввода; I — объем вложений того же года; v — 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 (41.8) может быть представлено как регрессионное уравнение с нулевым свободным членом:

$$\tau v = \ln\left(\frac{I}{V}\right), \quad (40.3)$$

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:

$$\sum_{t=1}^N I_t = \sum_{t=1}^N V_{t+\tau}, \quad (40.4)$$

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:

$$S_t = \sum_{k=t}^{t-\theta} I_k, \quad (40.5)$$

где S_t — стоимость ведущегося строительства на конец года t ; I_k — годовой объем капитальных вложений; θ — строительный лаг. При этом, естественно, из объема капитальных вложений необходимо исключать оборудование, не входящее в сметы строок, 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:

$$V_t = \sum_{k=0}^{\theta} a_k I_{t-k}, \text{ либо } I_t = \sum_{k=0}^{\theta} b_k V_{t+k}, \quad (40.6)$$

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

$$\sum_{k=0}^{\theta} a_k = 1, \quad \sum_{k=0}^{\theta} b_k = 1. \quad (40.7)$$

Инвестиционный лаг на основе таких моделей определяется соотношениями:

$$\tau = \sum_{k=1}^{\theta} a_k k, \text{ либо } \tau = \sum_{k=1}^{\theta} b_k k. \quad (40.8)$$

В общем случае θ 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:

$$V_t = (1-q)I_t + q(1-q)I_{t-1} + q^2(1-q)I_{t-2} + \dots + q^n(1-q)I_{t-n} + \dots, \quad (40.9)$$

где q — знаменатель бесконечно убывающей геометрической прогрессии. Она преобразуется к виду (преобразование Л. Койка):

$$V_t = (1-q)I_t + qV_{t-1}, \quad (40.10)$$

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:

$$W_t = V_{t-m}, \quad (40.11)$$

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:

$$K_t = \sum_{i=t+1}^{t+m} W_i, \text{ либо } K_t = \sum_{i=t}^{t+m} V_i. \quad (40.12)$$

В условиях равномерного роста вводов это означает, что, в частности, выполняются соотношения:

$$\frac{W}{K_t} = \frac{\kappa}{(1+k)^m - 1}, \quad (40.13)$$

$$W_t = \frac{V_t}{(1+v)^m}. \quad (40.14)$$

Соответственно срок службы фондов может быть определен следующим образом:

$$m = \frac{\ln\left(1 + \frac{k}{\eta}\right)}{\ln(1+k)} \approx \frac{\ln\left(1 + \frac{k}{\eta}\right)}{k};$$

$$m = \frac{\ln(V) - \ln(W)}{\ln(1 + \nu)} \approx \frac{\ln(V) - \ln(W)}{\nu}, \quad (40.15)$$

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 происходит мгновенно по истечении среднего срока их службы, то последний определяется соотношениями:

$$K_t = \sum_{l=t+1}^{t+m} W_l, \text{ либо } K_t \approx \sum_{l=t}^{t-m} V_l, \quad (40.16)$$

где K_t — величина основных фондов на конец года t ; W_t — выбытие фондов в году t ; V_t — 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:

$$M = m \left(\frac{1}{\nu m} - \frac{1}{\exp(\nu m) - 1} \right), \quad (40.17)$$

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 изменении среднего возраста и расходами на текущий и капитальный ремонт.

40.2. 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 ин-

новационного 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 сформулированы 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;

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 два 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.

- 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 изде-

лия, 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 применяется не только 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 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 сис-

тем; 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 новую 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 испытанием 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: состав-

ление 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 времени. 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 согласно 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 специальные 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 действительными 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 доминирующим 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 продукциях 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:

$$M = P \cdot I \cdot S, \quad (40.15)$$

где M — перспективная емкость рынка инновационных товаров и услуг; P — количество потенциальных покупателей; I — интенсивность спроса и 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 про-

гнозов потенциальных потребностей, конъюнктуры рынка и учета 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, 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 конкурентные преимущества реализации инновационных технологий через новые потребительские свойства инновационных товаров и услуг, через показатели, улучшающие технико-экономические характеристики технологии или продукта. Для прогнозирования эффекта новых потребительских свойств продукта (услуги) обычно используют экспертные методы, имитационные модели.

В условиях современной российской экономики, когда рост относительных цен на продукцию добывающих отраслей превышает на протяжении длительного периода рост относительных цен на продукцию обрабатывающей промышленности, очень важной становится задача внедрения в экономику технологических инноваций (процессных и продуктовых), обеспечивающих экономию ресурсов производства: сырья, материалов, топлива и энергии. В этом случае для прогнозирования результативности инновационной деятельности при уже определенном спросе используют следующий набор показателей: 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. В методическом отношении подобная система расчетов является обобщением методов, традиционно применявших-

ся 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 средневзвешенные 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 или подотрасли, представлены, во-первых, абсолютными и относительными показателями среднеотраслевой, базовой и новой технологии по годам прогнозной перспективы (табл. 40.1).

Таблица 40.1. Характеристики и технологии, используемые в прогнозных расчетах¹

Показатели технологий	Обозначения	
	базовая технология	новая технология
Объем выпуска	X^b	X^n
Фактический коэффициент фондоемкости	$k^b = (K^b/X^b)$	$k^n = (K^n/X^n)$
Технологический коэффициент капиталоемкости	$k^b = (K^b/X^b) / \gamma^b$	$k^n = (K^n/X^n) / \gamma^n$
Трудоемкость	$l^b = (L^b/X^b)$	$l^n = (L^n/X^n)$
Материалоемкость, всего	$m^b = (M^b/X^b)$	$m^n = (M^n/X^n)$
Удельные показатели расхода электроэнергии, топлива, сырья и материалов по видам	$m_i^b = (M_i^b / X^b)$ ($i = E, T, S1, S2, \dots$)	$m_i^n = (M_i^n / X^n)$ ($i = E, T, S1, S2, \dots$)

¹ В обозначениях переменных опущен временной индекс, используемый в расчетных формулах.

Во-вторых, данные представлены объемами отраслевых капиталовложений I_t , а также объемами выбытий основных производственных 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 использования мощностей γ_i^b и γ_i^n , 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

$$X_t^b = (K_0 - W_t) \gamma_t^b / k_t^b.$$

2) Объем материальных затрат (по видам), используемых в рамках базовой технологии

$$M_i^6 = m^6 X_i^6.$$

3) Объем трудовых ресурсов, связанный с производством продукции по базовой технологии

$$L_i^6 = l^6 X_i^6 / \gamma_i^6.$$

4) Объем производства по базовой технологии

$$X_i^6 = \alpha I_i \gamma_i^6 / k_i^6$$

5) Объем трудовых ресурсов, связанный с производством продукции по новой технологии

$$L_i^n = l_i^n X_i^n / \gamma_i^n.$$

6) Объем материальных затрат (по видам), используемых в рамках новой технологии

$$M_i^n = m_i^n X_i^n.$$

7) Общеотраслевой объем производства

$$X_t = X_t^n + X_t^6.$$

8) Объем основных производственных фондов

$$K_t = K_0 + \alpha I_t - W_t.$$

9) Численность занятых в отрасли

$$L_t = L_t^n + L_t^6.$$

10) Объем материальных затрат (по видам), используемых в отрасли

$$M_t = M_t^n + M_t^6.$$

11) Общий объем материальных затрат в отрасли

$$M_t = \sum_i M_{it}.$$

12) Объем капиталовложений в отрасль

$$I_t = (K_t - K_0 + W_t) / \alpha.$$

13) Средний по отрасли коэффициент использования производственных фондов

$$\gamma_t = \gamma_t^n a + (1 - a) \gamma_t^6 = (\alpha I_t / k_t^n + (K_0 - W_t) / k_t^6).$$

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 в предшествующем разделе, 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 функций 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 топливно- 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 41

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И ПОТРЕБЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

41.1. Инструментарий прогнозных расчетов

Основу инструментария прогнозных расчетов составляет баланс денежных доходов и расходов населения (БДР). Общая схема его с незначительными упрощениями приводится в табл. 41.1. Одновременно здесь приведены обозначения отдельных элементов БДР, используемые ниже при описании системы прогнозных расчетов, а также доли их в общей сумме денежных доходов в 2001 г.

Таблица 41.1 Схема баланса денежных доходов и расходов населения

№ п/п	Виды денежных доходов и расходов	Обозначение	Доля в доходах в 2001 г., %
1	I. Доходы (сумма строк 2—9)	<i>D</i>	100
2	Оплата труда (официально учтенная)	<i>W</i>	38,7
3	Доходы рабочих и служащих от предприятий и организаций, кроме оплаты труда	<i>WO</i>	2,1
4	Доходы от предпринимательской деятельности	<i>DR</i>	12,4
5	Социальные трансферты, В том числе.	<i>TS</i>	15,3
	пенсии	<i>TS1</i>	10,1
	пособия	<i>TS2</i>	19
	стипендии	<i>TS3</i>	0,1
	страховые возмещения	<i>TSA</i>	3,1
	прочие	<i>TS5</i>	0,1
6	Доходы от собственности В том числе	<i>DP</i>	5,8
	дивиденды	<i>DPI</i>	1,2

Продолжение табл 41 1

№ п/п	Виды денежных доходов и расходов	Обозначение	Доля в доходах в 2001 г., %
	проценты по депозитам	<i>DP2</i>	0,9
	выплата доходов по ценным бумагам	<i>DP3</i>	2,9
	доходы от продажи недвижимости на вторичном рынке	<i>DP4</i>	0,7
	прочие	<i>DPS</i>	0,1
7	Доходы населения от продажи иностранной валюты	<i>DCUR</i>	4,2
8	Другие доходы	<i>DOT</i>	21,6
10	II. Расходы и сбережения (сумма строк 11—15)	<i>E</i>	98,0
11	Покупка товаров и оплата услуг	<i>C</i>	74,4
	В том числе		
	покупка товаров	<i>C₁</i>	59,5
	оплата услуг и другие расходы	<i>C₂</i>	14,9
12	Обязательные платежи и разнообразные взносы	<i>TN</i>	8,9
	В том числе		
	налоги и сборы	<i>TN₁</i>	5,4
	платежи по страхованию	<i>TN₂</i>	3,0
	взносы в общественные и кооперативные организации	<i>TN₃</i>	0,1
	проценты за кредиты	<i>TN₄</i>	0,3
	страховые взносы в пенсионные фонды	<i>TN₅</i>	0,01
	прочие	<i>TN₆</i>	0,1
13	Прирост сбережений во всех формах	<i>AS</i>	9,0
	В том числе		
	прирост вкладов в учреждениях Сберегательного банка	ΔS_1	2,0
	прирост вкладов в кредитных организациях, кроме Сбербанка	ΔS_2	0,7
	приобретение ценных бумаг	ΔS_3	1,1
	расходы на покупку недвижимости	ΔS_4	1,4

Окончание табл. 41.1

№ п/п	Виды денежных доходов и расходов	Обозначение	Доля в доходах в 2001 г., %
	изменение задолженности по кредитам		-0,9
	прирост средств на счетах индивидуальных предпринимателей	ΔS_6	4,8
14	Расходы населения на приобретение иностранной валюты	<i>CUR</i>	5,7
15	Деньги, отосланные по переводам (за вычетом полученных сумм)	<i>EQ</i>	0,03
16	III. Прирост наличных денег (рублей) на руках у населения	<i>AM</i>	2,0
17	Баланс (1 = 10 + 16)		

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.

41.2. Технология прогнозных расчетов

Оплата труда и доходы типа заработной платы. Как правило, для прогноза оплаты 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:

$$W_1 = w_1 Y_1, \quad (41.1)$$

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 (41.1), 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:

$$\dot{(W_2/L_2)} = f(Y_2/P/L_2, P), \quad (41.2)$$

г 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 в себя 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 трансферты. Данная статья доходов включает в себя пенсии, пособия, стипендии, возмещения по страхованию и ряд других выплат, имеющих незначительный объем. Основным источником пенсий и пособий являются начисления на оплату труда, менее значительным — бюджеты различных уровней (в части детских пособий и стипендий). Объем возмещений по страхованию при прочих равных условиях пропорционален сумме накопленных страховых взносов; для упрощения расчетов его можно принять пропорциональным страхо-

вым взносам текущего года. Прочие выплаты определяются по доле к сумме всех остальных элементов. В итоге имеем соотношения:

$$\begin{aligned}(TS_1 + TS_2 + TS_3) &= b_1 WS + TS_0, \\ TS_4 &= b_2 TN_2, \\ TS_5 &= b_3 (TS_1 + TS_2 + TS_3 + TS_4), \\ TS &= \sum_i TS_i,\end{aligned}\tag{41.3}$$

где b_1, b_2, b_3 — коэффициенты пропорциональности, определяемые по отчетным данным; TS_0 — трансферты из госбюджета, 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:

$$\begin{aligned}(DP_1 + DP_2 + DP_3) &= r(P)SK, \\ DP_4 &= b_4 + b_5 \Delta S_4, \\ DP_5 &= b_6 (DP_1 + DP_2 + DP_3 + DP_4), \\ DP &= \sum_i DP_i,\end{aligned}\tag{41.4}$$

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 с одной стороны, общими поступлениями ее на территорию России, а также скоростью ее оборота, динамикой курса доллара (евро) относительно динамики денежных доходов и индекса потребительских цен. Моделирование этих взаимосвязей представляет собой достаточно сложную задачу, поэтому в качестве первого приближения можно использовать простейшую зависимость доходов от продажи валюты от объемов ее покупок:

$$DCUR = uCUR, \quad (41.5)$$

где u — параметр, определяемый по отчетным данным.

Доходы от предпринимательской деятельности. Это в основном доходы от индивидуальной деятельности в сфере услуг. Этот показатель не содержится в прямой статистической отчетности, а является оценкой, производимой Госкомстатом. 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.

$$DR = dC, \quad (41.6)$$

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 концентрируется. 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 БДР.

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 в принципе требует построения баланса задолженности (в том числе расшифровки сводной статьи «изменение задолженности по кредитам») и оценки на перспективу ставки процента за кредиты. Упрощенная схема расчета заключается в определении ее в неизменных ценах в зависимости от роста реального дохода и корректировке ее на индекс инфляции, поскольку динамика ее определяет в основном и динамику процентной ставки. В итоге имеем:

$$\begin{aligned}
 (TN_1 + TN_3 + TN_5 + TN_6) &= tW, \\
 TN_2 &= b_7 \left(\frac{D}{P}\right)^{\mu} \sigma^{\delta} P, \\
 TN_4 &= (b_8 + b_9 \frac{D}{P})P \\
 TN &= \sum_i TN_i,
 \end{aligned}
 \tag{41.7}$$

где b_7, b_8, b_9 — параметры регрессионных уравнений; t — коэффициент, исчисляемый по отчетным данным. При расчете платежей по страхованию используется функция, аналогичная функции спроса, учитывающая изменение параметра дифференциации доходов (см. 41.3).

Прирост сбережений 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 доллара (евро) относительно индекса потребительских цен происходит своеобразная «конверсия» рублевых сбережений в долларские 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:

$$(\Delta S_1 + \Delta S_2 + \Delta S_3 + \Delta S_6 + CUR) = b_{10} \left(\frac{D - TN}{P}\right)^{\lambda} \sigma^{\epsilon} P.
 \tag{41.8}$$

Далее производится расчет покупок валюты в зависимости от этой суммарной величины и динамики курса доллара, скорректированной на индекс потребительских цен:

$$CUR = g(P/PD) (\Delta S_1 + \Delta S_2 + \Delta S_3 + \Delta S_6 + CUR), \quad (41.9)$$

где g описывает регрессионную зависимость доли покупок валюты от соотношения индекса цен и курса доллара.

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:

$$\Delta S_4 + \Delta S_5 = b_{11} \left(\frac{(D - TN)}{P} \right)^{\nu} \sigma^{\eta} P_S, \quad (41.10)$$

где b_{11} , ν , η — параметры регрессии; P_S — индекс цен на недвижимость. Величина ΔS_5 на перспективу может рассматриваться в качестве экзогенного параметра экономической политики государства.

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:

$$\Delta M = b_{12} D. \quad (41.11)$$

Аналогично определяется объем денег, отосланных по переводам (за вычетом полученных сумм):

$$EQ = b_{13} D. \quad (41.12)$$

Расходы населения на товары и услуги. Разность всех указанных элементов расходной части БДДР и общей величины денежных доходов позволяет определить эту переменную:

$$C = D - TN - \Delta S - CUR - EQ - \Delta M. \quad (41.13)$$

Таким образом, определены показатели расходной части БДДР. Напомним, что для расчета некоторых видов доходов использовались показатели расходной части БДДР. Для их определения, в свою оче-

редь, требуется знать общий объем доходов. Эта проблема решается путем задания приближенных значений для указанных видов доходов и последующих итеративных расчетов.

41.3. 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 определяем 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:

$$\ln(C_2/P) = a_0 + a_1 \ln(C/P) + a_2 (P_2/P) + a_3 \ln(\sigma), \quad (41.14)$$

$$C_1 = C - C_2.$$

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:

$$\ln(C_{2i}/P_{2i}) = a_0 + a_1 \ln(C_2/P_2) + a_2 \ln(P_{2i}/P_2) + a_3 \ln(\sigma), \quad (41.15)$$

где индекс i обозначает различные товарные группы и соответствующие им индексы цен.

Аналогично строится и система расчетов структуры расходов на услуги.

$$\ln(C_{ij}/P_{ij}) = a_0 + a_1 \ln(C_i/P_i) + a_2 \ln(P_{ij}/P_i) + a_3 \ln(\sigma), \quad (41.16)$$

где индексу 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 уровня и структуры потребительских расходов приводят такие параметры экономической политики.

Если признается, что полученный вариант является неудовлетворительным, то определяются другие варианты прогноза посредством изменения исходных макроэкономических данных и значений переменных системы расчетов, которые являются управляемыми и отражают экономическую политику. Последовательный перебор различных вариантов позволяет в конечном счете сформировать наиболее приемлемую динамику доходов и потребления населения.

Выводы

1. Основным инструментом прогнозных расчетов является 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 расходов⁹
- 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 VIII

РОССИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 42

ПЕРЕХОД РОССИИ К ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

42.1. 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. Страны с большой численностью населения и значительным территориальным пространством обычно в меньшей степени зависят от внешних расходов.

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, 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 относятся ее участие в международном движении капитала (ввоз и вывоз капитала); международной ми-

грации рабочей силы; туризме; обмене, в том числе на коммерческой основе, интеллектуальной и промышленной собственностью; возникающие в связи с различными формами ВЭС валютно-финансовые расчеты и международные кредитные отношения.

Внешнеэкономические связи способствуют развитию экономики за счет вовлечения в хозяйственный оборот дополнительных финансовых и людских ресурсов из-за рубежа.

С точки зрения экономической теории страна должна специализироваться, сосредоточиваться 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 товары с большими издержками, чем другие страны, то ей желательно производить товары в тех отраслях, где ее отставание меньше. И та и другая страна, выбирая специализацию, производят товары и на внутренний, и на внешний рынки. В обмен на экспорт товаров своей специализации другие товары страна может ввозить из-за границы. Но эти соображения часто не находят своего применения в жизни по целому ряду экономических и политических причин. К ним относятся уже сложившаяся структура экономики, необходимость обеспечения занятости населения и экономической безопасности, необходимость создания военно-промышленного потенциала. К тому же факторы, определяющие сравнительные преимущества страны, **не являются** раз и навсегда данными (за исключением природных условий).

Положение страны в мировой экономике определяется степенью развитости ее экономики. Именно это определяло положение России, а затем СССР в МРТ.

Поскольку до Октябрьской революции Россия была в значительной степени сельскохозяйственной страной, то 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 три раза по сравнению с 1913 г., а импорт возрос почти в два 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 нормализоваться. 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.

Если в первые годы недостаток экспортных ресурсов и отказ западных стран от предоставления кредитов заставлял СССР покрывать пассив торгового баланса золотом, то к концу 1920-х гг. рост экспорта позволил сводить торговый баланс с положительным сальдо.

К середине 1920-х гг. структура вывоза из СССР приблизилась к дореволюционной. Важнейшими статьями экспорта были лес, нефть, марганцевая руда, пушнина. Роль экспорта зерна, особенно в неурожайные годы, снизилась. Основными импортными товарами были хлопок, шерсть, кожи, зерно (в больших количествах ввозилось в неурожайные 1921/22 и 1924/25 гг.), машины и оборудование. Главными торговыми партнерами СССР в 1920-е гг. были Англия (33,4% товарооборота в 1924/25 г.), Германия (15%) и США (5%).

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 кризиса. В 1931 г. доля СССР в мировом импорте машин и оборудования составляла 30%, а в 1932 г. возросла до 50%.

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. В первую очередь валютные доходы страны расходовались на закупку машин и оборудования для формирования отечественного машиностроения.

Создание отечественного станкостроения уже в середине 1930-х гг. позволило сократить импорт станков по сравнению с 1931 г. почти в восемь 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, строились крупные металлургические комбинаты. Развитие отечественной металлургии позволило не только сократить импорт черных металлов, но и начать с 1934 г. их экспорт. Рост в стране хлопководства также дал возможность не только снизить импорт хлопка, но и выйти с ним на мировой рынок.

Перед Великой Отечественной войной внешняя торговля способствовала ускорению создания отечественной промышленности, осо-

бенно машиностроения, создала условия для достижения страной хозяйственной и технической самостоятельности, что в дальнейшем сыграло огромную роль в формировании материальной базы для победы над фашистской Германией.

Подводя итоги развитию внешнеторговых связей Советской России до Второй мировой войны, необходимо выделить две их 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, так как опыт показывал неустойчивость поставок из западных стран и необходимость обеспечения функционирования экономики в случае объявления эмбарго и войны, чем постоянно угрожали СССР промышленно развитые страны.

После Второй мировой войны сложились новые условия для развития внешней торговли СССР. Возникновение группы стран Восточной и Центральной Европы, вставших на путь социалистического развития, а также победа народной революции в Китае, установление народной власти в КНДР, ДРВ (после объединения с Южным Вьетнамом Социалистическая Республика Вьетнам), 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 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 торговлю СССР с этими странами, развивалась на основе совместно выработанных принципов, планирования товарооборота путем координации народно-хозяйственных планов, собственной системы цен. В рамках СЭВ предпринимались усилия по развитию МРТ, специализации и кооперации производства между странами, расширения научно-технического сотрудничества. Существовала собственная система цен, а также 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 эконо-

номических 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 38,4% в 1946 г. до 15,1% в 1950 г. Основными торговыми партнерами СССР стали социалистические страны.

На социалистические страны 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 80-е гг. на указанные товары приходилось около $\frac{2}{3}$ экспорта СССР в эти страны. Поставки из СССР машин и оборудования играли важную роль в индустриализации указанных стран. На экспорт машин и оборудования приходилось около 20% экспорта из СССР в эти страны. На базе комплектных поставок советских машин и оборудования и технического содействия СССР в социалистических странах (по состоянию на 1 января 1990 г.) было введено в эксплуатацию 2687 различных объектов, в том числе 1605 промышленных предприятий.

В 1950-е — начале 1960-х гг. широких масштабов достигло сотрудничество СССР с КНР. В КНР при содействии СССР создано 259 объектов, в том числе 243 — в промышленности. Однако обострение политических противоречий между руководством СССР и КНР привело к свертыванию экономического 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.

По мере развития промышленности в странах Центральной и Восточной Европы 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 по 15% в импорте СССР из этих стран).

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 по 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 дали результатов.

После того как правящие круги западных стран поняли бесперспективность с точки зрения целей, которые они преследовали, курса на ограничение торговли с СССР и другими социалистическими странами, началось ослабление международной напряженности и экономические интересы делового мира стран Запада взяли верх, торговля СССР с промышленно развитыми странами начала быстро расти. На нее в начале 1980-х гг. приходилось уже около $\frac{1}{3}$ товарооборота СССР. Основная заинтересованность СССР в торговле с Западом — закупки современного оборудования для ускорения технического прогресса в стране и развития новых отраслей производства. Наряду с этим покупались промышленные товары народного потребления и продовольствие. Значительных масштабов достигали в отдельные годы закупки в странах Запада зерна.

Серьезные трудности для СССР возникали с развитием экспорта в промышленно развитые страны. Основными экспортными товарами были энергоресурсы — нефть и газ. Гигантский рост цен на нефть в середине, а затем в конце 1970-х гг. (более чем в двадцать раз по сравнению с началом 1970-х гг.) создали на определенный период благоприятные возможности для расширения торговли с Западом, но именно в это время крупные валютные ресурсы пошли на закупку зерна. Падение цен на нефть с 1986 г. резко ухудшило возможности развития торговли между СССР и западными странами.

В целях развития экспортного потенциала СССР предпринимались шаги к поиску новых форм экономического сотрудничества. Одна из таких форм — *сотрудничество на компенсационной основе*, предполагающее получение у стран Запада в кредит машин и оборудования для освоения выпуска экспортной продукции. Оплата кредита (его компенсация) осуществляется поставками этой продукции. В 1970—80-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 других европейских стран, в соответствии с которым на основе поставок труб большого диаметра и оборудования для насосных станций был построен газопровод из Сибири в Западную Европу, что позволило начать экспорт в больших масштабах природного газа в западноевропейские страны. Природный газ стал важной статьей экспорта СССР и является таковой и для современной России.

С конца 1950-х гг. быстрыми темпами расширялось сотрудничество СССР с развивающимися странами. На них в 1980-е гг. приходилось более 12% товарооборота СССР. СССР проявил готовность оказывать молодым освободившимся от колониализма странам помощь в становлении национальной экономики и, прежде всего, индустриализации. Машины и оборудование составляли значительную часть экспорта из СССР в развивающиеся страны, при этом среди них важное место заняли комплектные поставки для объектов, строящихся при экономическом и техническом содействии СССР. Машины и оборудование поставлялись в развивающиеся страны на базе долгосрочных кредитов, предоставляемых на весьма льготных условиях. По состоянию на 1 января 1991 г. в развивающихся странах были введены в эксплуатацию 907 объектов, построенных при содействии СССР, в том числе 379 промышленных предприятий. В свою очередь, СССР покупал в развивающихся странах товары их традиционного экспорта, среди которых кофе, какао, чай, тропические фрукты, некоторые виды промышленного сырья, а в дальнейшем и готовую продукцию молодой национальной промышленности, в том числе производимую на предприятиях, построенных при содействии СССР.

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 4,9 раза. Эти темпы были выше темпов роста валового общественного продукта и промышленного производства, что свидетельствовало о повышении роли внешней торговли в экономике страны.

В структуре внешней торговли происходили важные сдвиги, отражающие сдвиги в экономике страны. Это находило отражение прежде всего в усилении индустриального характера экспорта из СССР. Возрос удельный вес машин и оборудования в экспорте (до 18,3% в 1990 г.). Его падение в 1975—1985 гг. объясняется резким увеличением цен на энергоносители, прежде всего, на важнейший экспортный товар нефть, и соответственно увеличением доли энергоносителей по стоимости в экспорте. После падения цен на нефть в 1986 г. эта доля снизилась и вновь возросла доля машин и оборудования. Важными статьями экспорта из СССР были металлические руды и металлы (11,3%), химические продукты, включая удобрения (4,6%), лесоматериалы (3,7%) и другие товары. Значительно упал в экспорте удельный вес продукции сельского хозяйства и продовольствия;

Основной статьей импорта были машины и оборудование, доля которых увеличилась до 44,8% в 1990 г. Они заняли основное место как в импорте из стран — членов СЭВ, так и из промышленно развитых стран. Импортировались также некоторые виды промышленного сы-

рья, металлы и металлоизделия (трубы, тонкий металлический лист и др.), химические продукты. В то же время значительный удельный вес в импорте занимали продовольственные товары (15,8% в 1990 г.), в том числе зерно. Заметную величину составлял и импорт промышленных товаров народного потребления (17,7%). Однако доля промышленных товаров в импорте обычно сокращалась, если возникала необходимость в увеличении закупок зерна.

Ухудшение экономического положения СССР с 1986 г., когда резко упали цены на нефть, подтолкнуло начало внешнеэкономической реформы, направленной на повышение роли предприятий во внешнеэкономических связях для увеличения экспорта готовой продукции, а также на привлечение иностранного капитала. Однако за короткий срок (с начала реформы до распада СССР) существенных сдвигов в увеличении экспорта готовых промышленных изделий не произошло.

Таким образом, развитие внешнеэкономических связей СССР в период после Второй мировой войны до его распада в 1991 г., несмотря на существенный рост объемов торговли, в том числе экспорта, осуществлялось главным образом за счет сырьевых товаров. Даже в отношениях со странами СЭВ, с которыми предпринимались шаги к развитию специализации и кооперации в области машиностроения, в экспорте СССР преобладало сырье.

И хотя в это время звучали призывы к совершенствованию структуры внешней торговли и особенно экспорта, в условиях плановой экономики товары на экспорт выделялись по остаточному принципу. Главным считалась закупка необходимых импортных товаров, особенно машин и оборудования, а экспорт должен был поставлять необходимую для этого валюту. Если экспорт сырья не обеспечивал необходимое количество валюты, то прилагались усилия для вывоза за границу других товаров.

Внешняя торговля "играла относительно небольшую роль в экономике. По оценкам, отношение экспорта к национальному доходу составляло не более 5%. Отраслей, ориентированных на экспорт своей продукции, практически не было. 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.

42.2. Переход к открытой экономике и современная структура торговли

Одним из направлений рыночных реформ в 1991 г. было провозглашение 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. 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.

В более крупных развитых странах, и особенно в США, степень зависимости экономики от внешних связей была ниже. Но постепенно по мере развертывания НТР экономика этих стран все более втягивалась в МРТ и мировую торговлю, и теперь зависимость их экономики от внешних рынков существенно возросла.

С другой стороны, высокая степень зависимости экономики этих стран от мирового рынка позволяет им 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.

В настоящее время, когда степень зависимости экономики всех развитых стран от внешних рынков 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.

Когда провозглашался переход к открытой экономике в России, исходили из того, что такой переход будет способствовать более активному включению России в МРТ, покончит с отрывом национальных предприятий от внешнего рынка, заставит их стремиться к повыше-

нию конкурентоспособности и повышению качества продукции. Имелось в виду, что открытие экономики позволит покончить с монополизмом крупных предприятий. В СССР в каждой отрасли существовало небольшое количество предприятий, некоторые из которых монопольно производили определенные виды продукции в стране. 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 такие мероприятия. Во-первых, был разрешен выход на внешний рынок всем предприятиям. 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 введены рыночный курс рубля, свободный обмен рублей на иностранную валюту и практически свободный вывоз иностранной валюты из России.

Эти необдуманные, поспешные шаги по отмене внешнеторговых ограничений не только не способствовали повышению эффективности экономики, но и нанесли серьезный удар по отечественному производству. Не будучи готовыми к конкурентной борьбе с хлынувшим из-за рубежа товарами, отечественные производители не только не могли увеличивать экспорт промышленной продукции, но и потеряли внутренний рынок. Объемы внешней торговли России существенно сократились. Сказывалось начавшееся в стране падение промышленного производства, разрыв традиционных связей с бывшими республиками СССР, а также роспуск СЭВ и сокращение торговых связей с его бывшими странами-членами.

Постепенно начался рост экспорта за счет нефти, газа и другого сырья. Экспорт в ряде отраслей промышленности стал фактором, позволяющим поддерживать производство в условиях отсутствия или резкого снижения внутреннего спроса. Зависимость этих отраслей от экспорта резко возросла. Так, доля экспорта в добыче нефти возросла с 35,4% в 1992 г. до 50% в 2002—2003 гг., в производстве нефтепродуктов — соответственно с 14,8 до более 40%, природного газа — с 30,2 до 34,9%, минеральных удобрений — с 69,3 до 81,3%, круглого леса — с 6,8 до 39,3%. На экспорт идет свыше $\frac{1}{2}$ выплавки черных металлов. Сохраняется весьма высокий уровень экспорта в производстве целлюлозы (40,8% в 1992 г., 39,3% в 2002—2003 гг.).

В 1993—1994 гг. российский экспорт рос за счет увеличения физического объема экспорта топлива и сырья, так как конъюнктура миро-

вых рынков этих товаров была неблагоприятна и цены на них снизились. Отчасти снижение мировых цен на некоторые товары (например, алюминий) было вызвано резким увеличением их экспорта из России по заниженным ценам.

В 1995—1996 гг. конъюнктура на российскую экспортную продукцию улучшилась, и рост экспорта в значительной степени (более чем на $\frac{2}{3}$) происходил за счет увеличения цен.

В целом в 1993—1996 гг. темпы роста экспорта составили более 9%, в то время как объем ВВП ежегодно снижался почти на 8%. В результате доля экспорта в ВВП России существенно возросла — с 4% в 1991 г. до 20% в 1996 г. (по международным оценкам, даже до 26,5%). В 2003 г. она возросла до 31%.

В 1997 г. ситуация с российским экспортом существенно изменилась. С одной стороны, сузились возможности увеличения физического объема экспорта основных экспортных товаров, так как доля их вывоза за рубеж в объеме производства достигла критического уровня и возможности их реализации на мировых рынках также достигли предельных величин. С другой стороны, началось снижение мировых цен на эти товары, особенно на нефть, нефтепродукты, металлы. Падение цен продолжалось в 1998 г. и достигло катастрофических масштабов (цена на нефть упала по сравнению с началом 1997 г. более чем в два раза).

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, так как 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. рос стоимостной объем экспорта и его физический объем, главным образом за счет экспорта нефти. В 1999—2000 гг. этот рост ежегодно составлял около 10%. После его некоторого снижения в 2001 г. (прирост составил около 3%), в 2002 и 2003 гг. он вновь возрос и составил соответственно 11 и 13%. За 1999—2003 гг. общий прирост физического экспорта составил 141,3% (рис. 42.1).

В эти годы рос и российский импорт, но более низкими темпами. У России образовалось огромное положительное сальдо торгового баланса (около 60 млрд долл.). Однако, несмотря на внешне благоприятную ситуацию с состоянием внешней торговли России в последние годы, положение в этой сфере экономики сложное. *Развитие экспорта* преимущественно за счет нефти, газа и других сырьевых товаров не

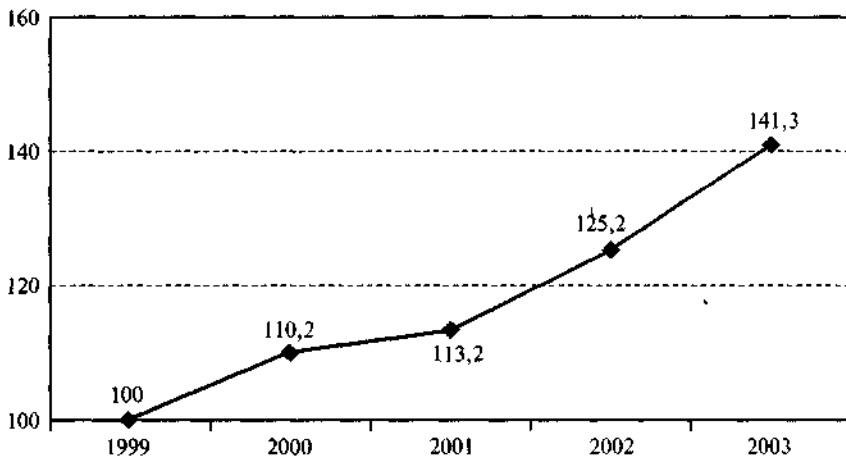


Рис. 42.1. Общий прирост физического экспорта

способно в дальнейшем обеспечить значительный и устойчивый рост. Рост экспорта предполагает совершенствование структуры экспорта и его диверсификацию, развитие экспортного потенциала и стимулирование экспорта готовых изделий.

За годы реформ сырьевая направленность экспорта России не изменилась (табл. 42.1). В 2003 г. на сырьевые товары приходилось более $\frac{3}{4}$ российского экспорта. Экспорт машин и оборудования падает, его доля в общем экспорте остается крайне низкой. Такое положение объясняется не только его недостаточной конкурентоспособностью, но и тем, что машиностроение в стране не вышло еще из глубокого кризиса. Объем производства в отрасли остается менее уровня 1991 г. Многие предприятия еще стоят, и лишь отдельным машиностроительным заводам удается держаться «на плаву», в частности, за счет экспорта. К последним относятся оборонные заводы, многие из которых ввиду резкого сокращения оборонного заказа поддерживают производство за счет экспорта вооружений.

Российский импорт приобрел в значительной мере потребительский характер. Более $\frac{1}{5}$ импорта приходится на продовольствие (табл. 42.1), при этом импортные продовольственные товары, отнюдь не всегда высокого качества, «захватили» существенную часть внутреннего рынка. В крупных городах, на импортное продовольствие приходится более $\frac{1}{2}$ всех продаваемых продовольственных товаров.

Т а б л и ц а 42 1 Структура экспорта и импорта России, 1

Товары	Экспорт				Импорт			
	1990 г	1995 г	1997 г	2003 г	1990 г	1995 г	1997 г	2003 г
Машины и оборудование	18,3	10,2	—	7,1	44,8	33,9	35,1	40,7
Топливо-энергетические товары	40,5	41,9	10,2	59,5	2,6	6,1	3,9	0,7
Металлы и изделия из них	11,3	25,9	20,8	14,3	5,1	8,4	6,9	4,9
Химические продукты, каучук	4,6	9,8	8,2	6,2	4,1	10,9	14,5	18,4
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,7	5,5	4,4	4,3	1,0	2,4	3,6	4,5
Текстиль и текстильные изделия, обувь	1,2	1,5	1,0	0,5	1,1	5,6	4,0	4,1
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2,0	3,4	1,8	1,5	15,8	28,4	26,3	21,4
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них		0,4	0,5	0,2		0,4	0,3	0,4
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них			3,9	4,6			0,2	0,1
Другие товары	2,0			1,8	17,7	4,1	3,5	

Все это сузило возможности сбыта для отечественных производителей сельскохозяйственной продукции, подрывает продовольственную безопасность страны.

В значительных масштабах ввозится и промышленная продукция потребительского назначения. Импортные видеомагнитофоны почти на 100% покрывают внутренний спрос.

На импортные цветные телевизоры, магнитофоны, радиоприемники приходится 85—95% внутренних продаж. На многие виды женской и мужской одежды, обуви приходится более 60% реализации соответствующих товаров в стране. Из-за рубежа поступает 48% синтетических моющих средств, 37% туалетного мыла. Значительная зависимость от внешнего рынка сохраняется в области лекарств — на импорт приходится 60% реализуемых в стране лекарств.

В середине 1990-х гг. на отечественные товары приходилось менее $\frac{1}{2}$ розничного товарооборота, что в условиях узкого внутреннего спроса подорвало позиции отечественных предприятий и поставило их на грань катастрофы. Несмотря на то что на машины и оборудование приходится 41% российского импорта. Но здесь значительную часть составляют легковые автомобили.

Некоторые меры по совершенствованию импортного тарифа в направлении защиты отечественных производителей пока не очень эффективны.

Основными торговыми партнерами России стали промышленно развитые страны, и прежде всего страны Европы (табл. 42.2). На долю европейских стран приходится сейчас 50—52% всего товарооборота России.

Большая часть торговли России с этим регионом приходится на страны ЕС — около $\frac{2}{3}$ всего российского товарооборота, а основными странами партнерами являются Германия, Италия, Нидерланды и др. Экспорт России в страны ЕС в основном представлен нефтью и природным газом (более чем на 90%), а импорт — промышленными товарами и продовольствием.

Т а б л и ц а 42.2 Географические направления торговли России,
% к внешнеторговому обороту

	1994 г	1997 г	2003 г
Промышленно развитые страны	52,9	49,6	"
ЕС	37,3	34,5	38,7
Германия	11,4	9,6	9,7
Италия	4,3	4,5	5,7
Нидерланды	3,9	4,2	5,2
Финляндия	3,3	3,4	
Великобритания	4,9	3,1	3,3
Франция	2,2	2,2	
США	5,3	6,2	3,8
Страны Центральной и Восточной Европы	11,2	13,6	13,5
Страны Балтии	2,3	3,0	
Страны СНГ	23,8	22,3	18,9
Украина	10,7	8,2	6,3
Белоруссия	4,8	6,6	6,5
Казахстан	3,7	3,8	
Развивающиеся страны	9,8	11,5	
КНР	13,6	3,8	6,1

Значительно сократилась в товарообороте России доля бывших стран СЭВ — до 13,5% в 2003 г. по сравнению с более $\frac{1}{3}$ до в 1990 г. После распада СЭВ и СССР оказались нарушенными многие производственные связи, сложившиеся за предшествующий период, хотя возможности для расширения сотрудничества сохраняются. Вступление большинства бывших стран СЭВ в ЕС с 1 мая 2004 г. ставит новые проблемы перед Россией с точки зрения развития отношений с этими странами. Хотя особо негативных последствий для российской внешней торговли это не создает, по некоторым товарам режим ЕС хуже, чем был в странах Восточной и Центральной Европы. Теперь на ЕС будет приходиться более $\frac{1}{2}$ внешнеторгового оборота России.

На некоторое время расширилась торговля России с США за счет увеличения в российском экспорте некоторых видов промышленного сырья и металлов (титана). Но затем доля США заметно уменьшилась.

Важное место в российской внешней торговле стал занимать Китай. В последние годы объем взаимного товарооборота существенно возрос. Из развивающихся стран заметную роль в российской торговле начали играть новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии.

Дальнейшее развитие внешней торговли России связано с активизацией ее внешнеэкономической политики, поиском путей развития отношений с разными регионами мира при приоритетном развитии связей со странами СНГ, с предстоящим вступлением России во Всемирную торговую организацию и участием в других международных организациях.

42.3. Проблемы повышения эффективности внешних связей и изменение положения России в международном разделении труда

Процессы глобализации, охватывающие сегодня весь мир, не могут не влиять на экономику России. За годы рыночных реформ Россия стала страной с открытой экономикой. Российский экспорт составляет около 31% ВВП, что свидетельствует об очень высокой степени зависимости экономики России от внешних связей — выше, чем в ведущих индустриальных странах Европы. Этот факт, с одной стороны, можно расценивать положительно, понимая, что Россия все более вовлекается в глобальную экономику.

С другой стороны, выход России на мировые рынки имеет исключительно однобокий характер и зависит от конъюнктуры на топливно-сырьевые товары, преобладающие в российском экспорте.

Как показано выше, значительный рост экспортной квоты в 2000—2003 гг. был связан главным образом с благоприятной конъюнк-

турой на мировом рынке и ростом цен на нефть, газ и некоторые другие виды сырья и материалов. О неустойчивости мировой конъюнктуры на основные российские экспортные товары свидетельствует ситуация в 2001 г. Ухудшение состояния мировой экономики в 2001 г., падение производства в США с марта 2001 г., а также террористические акты в США 11 сентября 2001 г. вызвали к жизни тенденцию к снижению цен на нефть, газ и другие сырьевые товары. Это привело к снижению темпов прироста российского экспорта в 2001 г., что начало отражаться на российской экономике в целом. Правда, в дальнейшем цены на эти товары начали расти.

Поэтому первая проблема, которая возникает при рассмотрении вопроса о включения России в глобальную экономику, — это структура российской экономики и торговли.

Нынешняя структура торговли, в которой преобладает продукция топливно-сырьевых отраслей, не может обеспечить ее дальнейший рост как из-за ограниченности ряда природных ресурсов, так и из-за относительной узости рынков их сбыта и нестабильности конъюнктуры на этих рынках, ведущей к колебаниям цен.

Это относится прежде всего к нефти. Добыча нефти, которая существенно сократилась в России по сравнению с периодом дорыночных реформ, в последние годы растет. Но существенных инвестиций на проведение геолого-разведочных работ для открытия новых месторождений, однако, не проводится. При расширении внутреннего потребления нефти возможности ее экспорта сократятся.

Такая же ситуация может сложиться с металлами, удобрениями, лесоматериалами, рост экспорта которых был обусловлен сужением внутреннего рынка.

Возможности сбыта энергоресурсов, сырья и материалов ограничены. Основным внешним рынком для российской нефти является Европа. В условиях проводимой европейскими странами политики энергосбережения спрос на нефть в последнее десятилетие практически не растет. По оценке, прирост потребления первичных энергоресурсов в Европе в ближайшие 15 лет составит не более 0,5% в год, а потребление нефти даже сократится. В этих условиях рассчитывать на возможность расширения поставок российской нефти на европейский рынок нельзя, тем более что, кроме нефти России, на этот рынок поступает нефть Северного моря, Ближнего и Среднего Востока.

Некоторое увеличение экспорта нефти может быть достигнуто за счет поставок в Китай и Японию и некоторые другие страны Восточной и Юго-Восточной Азии сибирской и сахалинской нефти. Добыча последней будет осуществляться на основе соглашений о разделе продукции.

Несколько лучше перспективы продаж на европейском рынке газа. Потребление газа в Европе возрастает, что позволяет расширить поставки и российского газа, хотя рост не может быть значительным,

Существуют возможности расширения экспорта российского каменного угля. Но его доля в российском экспорте намного меньше, чем нефти и газа, а рост экспорта с учетом возрастающего внутреннего использования потребует крупных капиталовложений в отрасль.

Сложная ситуация и острая конкурентная борьба сложилась на мировом рынке металлов.

Сталелитейная промышленность стран Запада уязвима от российского экспорта. Наши металлурги уже внесли «достойный» вклад в дело банкротств и разорений десятков американских и европейских компаний. В связи с этим американскими властями с 1999 г. предпринимаются жесткие меры в целях ограничения экспорта российской стали в США. Аналогичные меры принимаются и в ЕС. В будущем в условиях внедрения материалоекономных производств и использования высококачественных металлов и их сплавов существенного расширения мирового рынка металлов ожидать нельзя, что и будет ограничивать экспортные возможности российской металлургии. Это значит, что российский экспорт стали неизбежно будет падать.

Не следует ожидать и существенного роста спроса на цветные металлы.

Довольно насыщен мировой рынок удобрений.

Мировой рынок лесоматериалов растет крайне медленно. Это связано с более экономным их использованием, заменой синтетическими материалами, уменьшением удельного веса в экономике отраслей, потребляющих древесину.

Учитывая все сказанное, можно предполагать, что прирост российского экспорта энергоресурсов, сырья и материалов, составляющих сегодня его основу, вырастет за ближайшие 15 лет не более чем на 15—20%. При этом имеется в виду сохранение относительно стабильного уровня цен. Изменение цен на эти товары российского экспорта может несколько увеличить или уменьшить размеры прироста в стоимостном выражении. Нестабильность мировых цен на основные товары российского экспорта — самая уязвимая черта современной российской экономики.

В этой ситуации российскому бизнесу и государству предстоит осуществить выбор структуры дальнейшего развития экономики. Несмотря на очевидную бесперспективность односторонней ориентации на добычу нефти, газа и производство сырья и материалов, верхушка российского бизнеса пока склонна заниматься только добывающими отраслями. В этом заинтересован и западный бизнес, который видит в России источ-

ник энергоресурсов, сырья и материалов, т.е. хотел бы сохранить за Россией в мировой экономике положение, которое занимают развивающиеся страны. В практическом плане это проявляется в том, что иностранный капитал идет в Россию преимущественно в добычу нефти и газа, а в промышленно развитых странах под разными предложениями, главным образом путем обвинений в демпинге, сдерживаются поставки продукции обрабатывающей промышленности из России.

Оставаясь сырьевой страной, Россия не сможет использовать то прогрессивное начало, которое несет глобальная экономика, способствующая научно-техническому прогрессу и росту эффективности производства. Сырьевые отрасли весьма капиталоемки. На них приходится более $\frac{1}{2}$ капиталовложений в производственные отрасли, что сдерживает развитие наукоемких отраслей. Но российское правительство, оставаясь в русле политики монетаризма, пока вообще не делало реальных шагов для проведения промышленной политики, направленной на форсированное развитие современных наукоемких отраслей, прежде всего машиностроения, экспорт продукции которых способен коренным образом изменить структуру российского экспорта и способствовать ускорению его роста.

Вообще устойчивый рост российской экономики, независимый от мировой конъюнктуры на несколько сырьевых товаров, возможен лишь при развитии конкурентоспособной многоотраслевой структуры промышленности, прежде всего наукоемких отраслей машиностроения (на него приходится сейчас свыше 40% мирового экспорта).

Российская экономика как часть экономического комплекса Советского Союза обладала высокоразвитым машиностроением. Россия может и должна эффективно использовать все это, чтобы занять в мировом хозяйстве место страны с высокоразвитым машиностроением, в котором значительную роль будет играть наукоемкая продукция.

С началом рыночных реформ машиностроение оказалось в тяжелейшем положении. Сужение внутреннего рынка из-за глубокого падения капиталовложений, снижения платежеспособного спроса населения, распад СССР и СЭВ привели к значительному падению производства. Некоторые машиностроительные заводы просто остановились.

Развал системы кредитования экспорта привел к резкому сужению поставок комплектного оборудования за рубеж. Лишь отдельным машиностроительным предприятиям удается экспортировать свою продукцию. Доля машин и оборудования в российском экспорте в 2003 г. составила всего 7%.

Резкое сокращение государственных расходов на НИОКР нанесло серьезный удар по научному потенциалу отрасли. Сами машино-

строительные фирмы, находясь в тяжелом положении (за исключением некоторых заводов), не в состоянии финансировать научные исследования. Совершенствование производства и создание новых образцов продукции сегодня в основном возможно за счет старого научного задела.

Тем не менее Россия должна предпринять серьезные усилия для развития этой отрасли, если она хочет занять в мировом хозяйстве место высокоразвитой современной державы и выйти на мировые рынки, как и другие развитые страны, с машиностроительной продукцией.

Конечно, при современном многообразии выпускаемой техники и углублении МРТ Россия не может и не должна ориентироваться на производство всех видов машиностроительной продукции. Однако сегодня МРТ развивается не по линии межотраслевой, а по линии внутриотраслевой специализации и кооперации.

Хотя некоторым машиностроительным компаниям удастся найти свои ниши на мировом рынке, надеяться на то, что машиностроение без серьезной государственной поддержки выйдет на высокий уровень и займет достойное место в экспорте, не приходится.

Главное в решении задачи подъема машиностроения — обеспечение условий для роста капиталовложений в отрасль. Для этого прежде всего необходимо:

- 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.;
- освободить от таможенного обложения или существенно снизить таможенные пошлины на импорт необходимого оборудования, частей и деталей, поступающих по кооперации;
- искать пути льготного досрочного кредитования отрасли;
- способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата для иностранного капитала, хотя особых надежд на его вложения в машиностроение нет;
- имеющиеся у государства возможности инвестирования необходимо в первую очередь использовать для развития машиностроения. Все упомянутые меры должны в значительной степени способствовать развитию экспортоориентированных производств.

Наряду с машиностроением должны развиваться и выходить на внешние рынки другие отрасли обрабатывающей промышленности, в частности современные наукоемкие отрасли химической промышленности, для которых в стране существуют благоприятные условия, в том числе необходимые природные ресурсы.

Призыв к разработке стратегии развития экспортного потенциала в отраслях обрабатывающей промышленности, и прежде всего маши-

ностроения, вовсе не означает, что надо свертывать экспорт нефти, газа и других видов сырья и полуфабрикатов. Очевидно, что в ближайшие годы эти товары по-прежнему будут составлять основу российского экспорта, останутся основными поставщиками валюты и важнейшими источниками доходов государственного бюджета.

В традиционных экспортных отраслях, прежде всего в нефтегазодобывающей промышленности, необходимы усилия по расширению добычи и развитию экспортного потенциала.

Важным фактором роста стоимости экспорта и повышения его эффективности может стать развитие отраслей по переработке сырья, в частности нефтехимической промышленности, деревопереработки и т.д.

После развала колхозно-совхозной системы отечественное сельское хозяйство находится в глубоком кризисе и не обеспечивает даже внутренних потребностей страны в сельскохозяйственной продукции, производимой в умеренном поясе.

В последние годы из-за рубежа поступает на внутренний рынок России 55% растительного масла, 39% животного масла, 43% колбасной продукции, 38% сыров и т.д. Зависимость крупных городов от импорта продовольствия еще выше.

Очевидно, что надежды на фермерское хозяйство не оправдались.

Сегодня перед сельским хозяйством можно ставить значительно более скромные задачи, чем выход на внешний рынок. Оно должно обеспечивать продовольственную безопасность и снизить долю аграрной продукции в импорте.

На мировом рынке сельскохозяйственной продукции идет острейшая борьба между промышленно развитыми странами, в которой активно участвуют многие государства. В этой ситуации российскому хозяйству прорваться на мировой рынок будет крайне сложно, может быть, за исключением небольшого круга продуктов. Рассматривать сельское хозяйство как крупную экспортную отрасль не приходится.

Огромные, пока мало использованные возможности существуют у России для экспорта объектов промышленной и интеллектуальной собственности, продукции сферы услуг, например туризма.

Для встраивания в современную глобализирующуюся мировую экономику для России важное значение имеет участие в процессах интернационализации производства. Но если до начала рыночных реформ СССР стремился не только продавать нефть и газ, но и участвовать в различных формах промышленного сотрудничества, прежде всего, развития, хотя и не всегда удачно, специализации и кооперации *до* странами СЭВ, то в современных условиях российские предпрятия в своей основной массе не участвуют в международной специализации и кооперации. Оказались нарушенными даже достаточно эффектив-

ные отношения специализации и кооперации с предприятиями в республиках бывшего СССР и бывших странах — членах СЭВ. В этом кроется одна из причин крайне низкой доли машин и оборудования в российском экспорте.

Активное восстановление и развитие специализации и кооперации между предприятиями СНГ на новой технологической основе, особенно в машиностроении и химической промышленности, их совместные выступления на рынках третьих стран могли бы стать главным фактором экономической интеграции стран Содружества, роста их взаимной торговли.

Специализация и кооперация не получили пока широкого распространения в отношениях России с развитыми и развивающимися странами. Между тем даже подрядная форма кооперации могла бы дать рынок сбыта для многих машиностроительных заводов нашей страны, которые в условиях кризиса экономики практически простаивали. В последние годы начала развиваться лишь такая форма кооперации, как сборка готовых изделий из импортных деталей и узлов. В частности, на предприятиях в Ростове и Калининграде ведется сборка южнокорейских автомобилей, на заводе около Санкт-Петербурга — автомобилей «Форд» и др. Расширяется выпуск продукции отечественными предприятиями с использованием деталей и узлов из-за рубежа.

С другой стороны, за рубежом используются российские комплектующие для сборки готовых изделий. В частности, такого рода сотрудничество развивается с Ираном. Вместе с Украиной Россия поставляет комплектующие для сборки в Иране самолета АН-140. Начинается осуществление нового масштабного проекта по строительству в Иране 100 реактивных самолетов Ту-334. Стоимость проекта составляет 1,5 млрд долл. В Иране началась сборка российских автомобилей «Газель». Но, к сожалению, таких примеров пока мало.

Развитие международной специализации и кооперации производства — одна из характерных черт глобализации — является важным средством повышения доли машиностроительной продукции в экспорте. В машиностроительном экспорте промышленно развитых стран сейчас на узлы, агрегаты, детали приходится около 50%.

Для подъема экономики России и создания конкурентоспособных наукоемких отраслей важную роль призвано сыграть государство, особенно в финансировании НИОКР. Это относится, конечно, ко всем отраслям производства, но особое значение это имеет для машиностроения.

Страна имела мощный научный потенциал, который был в состоянии обеспечить развитие наукоемких отраслей — путь, по которому сейчас идут развитые индустриальные страны. Но вместо того чтобы

способствовать дальнейшему развитию науки и внедрению ее результатов в производство, недальновидная политика реформаторских правительств привела к резкому сокращению общих расходов на НИОКР в стране до 1,33% ВВП, в то время как в развитых странах эти расходы составляют 2,5—3% ВВП. Численность научных работников в России с 1992 по 2000 г. сократилась почти в два раза.

В настоящее время практически во всех странах мира финансирование фундаментальных научных исследований осуществляется за счет государственных средств. Учитывая огромную роль научных исследований в повышении национальной конкурентоспособности, государство стало брать на себя финансирование даже части прикладных исследований. В условиях некоторого улучшения экономического положения России государство должно увеличить финансирование научных исследований, особенно по тем направлениям, где наша страна находилась на самых передовых рубежах.

Можно констатировать, что современная структура производства и экспорта России не обеспечивает устойчивости экономического развития в условиях открытой экономики. Изменение существующего положения зависит от многих факторов. Одна из самых важных и сложных проблем — рост инвестиций в экономику. Увеличение инвестиций должно не только способствовать модернизации парка машин и оборудования, износ которого достиг критических пределов, но и расширить внутренний рынок сбыта, особенно для отраслей машиностроения, что будет способствовать подъему этой отрасли.

Выводы

1. Для каждой страны внешнеэкономические связи, в том числе внешняя торговля, имеют большое значение. Они являются средством повышения эффективности производства за счет развития международной специализации и кооперации производства.

2. Положение страны в мировой экономике, структура ее внешней торговли определяются уровнем ее экономического развития. До Октябрьской революции 1917 г. Россия была сельскохозяйственной страной, и в ее экспорте преобладали сельскохозяйственные товары — зерно (около 40% экспорта), лен, сахар, а также лес, пушнина и минеральное сырье. В период после революции и до Великой Отечественной войны происходило преобразование внешней торговли страны. Внешняя торговля 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. Сотрудничество с ними развивалось в рамках СЭВ на основе совместно выработанных принципов, в том числе планирования взаимного товарооборота, совместной системы цен и др. Лишь позднее, с 60-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. — 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. Начало перехода к открытой экономике, происходившее в условиях распада СССР и СЭВ, падения национального производства, ознаменовалось существенным сокращением внешнеторгового оборота. Но постепенно начался рост экспорта за счет нефти, газа, других видов сырья и полуфабрикатов. Сужение внутреннего рынка привело к тому, что сырьевые отрасли в значительной степени стали работать на внешний рынок и их зависимость от внешнего рынка резко возросла. Поскольку доля этих отраслей в экономике повысилась, то и зависимость всей российской экономики от внешнего рынка существенно возросла: доля его достигала в 2003 г. 31% (по оценке, доля внешнего рынка в экономике СССР составляла около 5%).

Однако динамика внешней торговли и, прежде всего, экспорта оказалась крайне нестабильной, так как мировая конъюнктура и цены на российские экспортные товары неустойчивы. Это проявилось особенно в 1998 г., когда падение мировых цен на нефть весьма отрицательно сказалось на российской экономике. В 2000-е гг., наоборот, благоприятная мировая конъюнктура способствует высоким темпам роста российского экспорта, всей внешней торговли и соответственно обеспечивает высокие темпы экономического роста. Основными торговыми партнерами России являются сейчас промышленно развитые страны мира, прежде всего страны — участницы ЕС.

5. Сохраняется сырьевая структура российского экспорта. Именно такая структура экспорта определяет его нестабильность, а также высокую капиталоемкость отраслей, работающих сейчас на экспорт. Главной задачей в области внешнеэкономических связей в таких условиях становится изменение положения России в международном разделении труда. Оставаясь сырьевой страной, Россия не сможет добиться глубокого научно-технического прогресса и занять в глобальной экономике место высокоразвитой страны. Поддерживая современные экспортные отрасли, России необходимо принять активные меры к развитию и повышению конкурентоспособности отраслей, определяющих научно-технический прогресс в современном мире, и прежде всего машиностроения. Для поддержки машиностроения, особенно его наукоемких и экспортноориентированных производств, нужны крупные капиталовложения и восстановление и развитие научно-технического потенциала. Решение этой задачи невозможно без активного участия государства.

Термины и понятия

Внешнеэкономические связи
Внешняя торговля
Экспорт
Импорт
Внешнеторговый оборот
Международное разделение труда
Сравнительные преимущества
Международная специализация и кооперация
Открытая экономика <
Экспортоориентированные отрасли

Вопросы для самопроверки

1. Какова была структура внешней торговли России до Октябрьской революции 1917 г. и чем это объяснялось?
2. Какую роль сыграла внешняя торговля после Октябрьской революции в индустриализации страны и 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 и каковы их последствия?
5. В чем причины неустойчивости динамики российской внешней торговли?
6. Современная структура экспорта и импорта России.
7. Что нужно сделать для изменения положения России в международном разделении труда и перехода от однобокой сырьевой направленности экспорта к структуре, характерной для промышленно развитых стран?

Глава 43

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.

Внешнеэкономическая политика для обеспечения защиты национальных интересов должна учитывать изменение ситуации в экономике страны и в мировом хозяйстве, использовать формы и инструменты, в наибольшей мере соответствующие конкретному моменту.

Внешнеэкономическая политика включает проведение мер регулирования внешней торговли товарами и услугами (внешнеторговая политика), движения капитала, научно-технического сотрудничества, миграции рабочей силы, валютных и финансово-кредитных отношений и др. Внешнеэкономическая политика — один из важных элементов, с одной стороны, экономической политики, а с другой — внешней политики государства.

43.1. 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 торго-

вые организации, занимающиеся в основном внутренней торговлей, то к началу 30-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 внешне-торговых 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 народно-хозяйственных 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 задания по экспорту и импорту корректировались, особенно в области экспорта, так как конъюнктура мировых рынков предопределяла возможности сбыта товаров и цены на них.

Создание СЭВ позволило расширить сферу планового регулирования внешнеэкономических связей СССР. Экономические отношения со странами СЭВ осуществлялись на основе координации народно-хозяйственных планов СССР с этими странами, результаты которой находили отражение в пятилетних торговых соглашениях, где оговаривались объемы экспорта и импорта товаров на основе стабильных цен на пятилетку (до середины 70-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. В частности, 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.

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. Кроме того, СССР заключал соглашения с развивающимися странами об экономическом и техническом содействии, в соответствии с которыми оказывал им помощь в строительстве объектов промышленности, энергетики, сельского хозяйства, транспорта и др.

СССР участвовал в международных организациях, особенно системы ООН, в которых не только защищал свои национальные интересы, но и способствовал расширению международного экономического сотрудничества, поддерживал борьбу развивающихся стран за новый мировой экономический порядок, стабилизацию рынков сырьевых товаров.

Государственная монополия внешней торговли, существовавшая в СССР, с одной стороны, давала определенные преимущества при осуществлении экспорта и импорта. Поскольку внешнеторговые объединения были крупными покупателями товаров на мировом рынке, им часто удавалось добиваться более низких цен и других благоприятных условий сделки, так как западные партнеры были заинтересованы в продажах крупных партий товаров. 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 ее 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. Они 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.

Ввиду существенных различий в ценах внутреннего и мирового рынков для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий вводились дифференцированные валютные коэффициенты для пересчета доходов в валюте в советские рубли, создавались валютные фонды предприятий.

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.

43.2. 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 России 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 изменилась 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 таможенной территории Российской Федерации;
- взаимность в отношении другого государства (группы государств), обеспечение выполнения обязательств Российской Федерации по международным договорам Российской Федерации;
- обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- обеспечение обороны **страны** и безопасность государства;
- единство системы государственного регулирования 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 большей открытости экономики, когда национальные производители сталкиваются с международной конкуренцией не только на мировом, но и на внутреннем рынках, государство должно различными формами и методами внешнеэкономической политики, принятыми в международной практике, защищать национальные интересы, способствовать повышению конкурентоспособности национальной продукции.

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 фискальные 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. Этим принципам должно отвечать построение таможенного тарифа.

В начале рыночных реформ в России была предпринята попытка совсем отменить импортные пошлины (они были отменены с 1 января 1992 г.). Однако уже менее чем через полгода стало совершенно очевидно, что эта радикальная мера поставила ряд отраслей отечественной промышленности (в частности, ликероводочную) в тяжелейшее положение, и с 1 июля 1992 г. был введен временный импортный тариф, предусматривавший пошлины на небольшой круг товаров. В дальнейшем он постоянно совершенствовался. 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 в последующем также произведены некоторые изменения.

При установлении таможенного тарифа учитывается чувствительность отечественного производства к импорту соответствующих товаров.

В современном таможенном тарифе более высокие пошлины установлены на товары, весьма чувствительные к импорту, которые эффективно могут производиться на территории Российской Федерации.

На товары, нечувствительные к импорту (например, нефть, газ, военная техника), 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%, в отличие от других стран, где размер пошлин более дифференцирован, что позволяет им гибко реагировать на изменения потребностей в стране на те или иные товары и влияние импорта на отечественное производство.

Таможенный тариф выступает инструментом активной внешней торговой 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 договора 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 два 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 Российской Федерации импортной пошлиной не облагаются. Перечень этих товаров определяется правительством.

Не облагаются импортными пошлинами товары, происходящие из стран Содружества Независимых Государств. По отношению к товарам из стран, составивших вместе с Россией Таможенный союз (Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), не только не применяются импортные пошлины, но и ведется работа по согласованию размера таможенных пошлин по отношению к странам, не входящим в Союз.

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, введенных главным образом на сырьевые товары, формируется значительная часть федерального бюджета России.

Ставки вывозных пошлин устанавливаются Правительством РФ, а порядок установления вывозных пошлин на сырую нефть определен новой статьей Закона РФ «О таможенном тарифе», внесенной в него Федеральным законом от 12 декабря 2001 г. В соответствии с этой статьей пошлина на нефть устанавливается в зависимости от изменения цены сырой нефти марки «Юралс» на мировых рынках за период мониторинга, проводимого 6 раз в год.

Порядок формирования и применения таможенного тарифа Российской Федерации устанавливается Законом РФ «О таможенном тарифе», принятом в 1993 г.

Таможенные пошлины устанавливаются на товары в соответствии Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). В России применяются адвалорные (начисляемые к таможенной стоимости облагаемых товаров), специфические (начисляемые в установленном размере за единицу облагаемого товара) и комбинированные (сочетающие оба названных вида таможенного обложения).

Например, комбинированные пошлины были введены в декабре 1997 г. на целый ряд товаров в таком виде: пошлина на мясо крупного рогатого скота — 15% от таможенной стоимости, но не менее 0,2 ЭКЮ за кг, на огурцы свежие — 15%, но не менее 0,08 ЭКЮ за кг, на предметы одежды из натуральной кожи — 30%, но не менее 14 ЭКЮ за 1 кг и т.д.

Существуют сезонные пошлины, устанавливаемые главным образом на сельскохозяйственное сырье. Когда в сезон уборки сельскохозяйственных культур заводы по их переработке и склады торговой продукции загружены, сезонные пошлины, вводимые на определенный период (не более чем на 6 месяцев), призваны ограничить ввоз импортного сырья и готовой продукции из него.

Например, осенью неоднократно вводились сезонные (повышенные по сравнению с обычными) пошлины на импорт сахара. В Законе РФ «О таможенном тарифе» предусмотрены также возможности установления особых пошлин (специальных, антидемпинговых, компенсационных), а также тарифных льгот.

Как правило, пошлины взимаются с таможенной стоимости, заявленной декларантом на основе достоверной, качественно определяемой и документально подтвержденной информации. Но при отсутствии информации о правильной заявленной стоимости или при наличии оснований полагать, что она не является достоверной и достаточной, таможенный орган сам может определить таможенную стоимость на основании имеющихся у него сведений. Для этого применяются следующие методы: по цене сделки с идентичными товарами; по цене сделки с однородными товарами; вычитания стоимости (по цене, по которой импортный товар продается на российском рынке, за вычетом расходов, связанных с оформлением его импорта, транспортировкой, страхованием и т.д.); сложением стоимости (по цене экспортного товара, определяемого на основе сложения издержек производства, его транспортировки до таможенной границы и обычно получаемой прибыли); резервный метод, применяемый таможенным органом, когда нельзя использовать другие методы.

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 шестнадцать *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; перера-

ботка 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 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.

В начале рыночных реформ для ограничения вывоза сырьевых товаров наряду с экспортными пошлинами активно использовались *экспортные квоты*. Кроме того, был введен институт спецэкспортеров; вывоз сырьевых товаров был разрешен только предприятиям и организациям, специально для этого зарегистрированным в Министерстве внешних экономических связей Российской Федерации. В дальнейшем по мере сужения внутреннего рынка необходимость в ограничениях экспорта сырья отпала и экспортные квоты в основном, а также институт спецэкспортеров были отменены.

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 стального 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. Например, в первой половине 1998 г. вводились импортные квоты на ввоз в Россию ковровых изделий из ЕС, но после нахождения компромисса с Комиссией ЕС по

вопросу ввоза текстильных изделий из России в страны ЕС они были отменены.

Сейчас есть квоты на ввоз куриных окорочков из США.

Лицензирование, предполагающее получение экспортером или импортером специального разрешения — лицензии на осуществление внешнеэкономической 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 товаров военного и двойного назначения регулируется Федеральным законом «Об экспортном контроле», принятым в 1999 г.

Кроме того, лицензирование используется в экологических целях для сохранения редких видов животного и растительного мира. Так, лицензионный контроль установлен за экспортом диких животных, слоновой кости, рогов, копыт, кораллов, коллекционных материалов по минералогии и биологии, лекарственного сырья растительного и животного происхождения и некоторых других товаров и услуг.

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 этим вопросам уделяется много внимания в целях 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. 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. Уточнен порядок ввоза на территорию Российской Федерации товаров, подлежащих обязательной сертификации и подлежащих контролю с точки зрения обеспечения безопасности при их потреблении или эксплуатации.

К этим формам регулирования относится также контроль за соблюдением при импорте товаров фармакологических, санитарных, ве-

теринарных, фитосанитарных стандартов и требований, установленных в России.

К нетарифным барьерам в международной практике относятся специальные, антидемпинговые, компенсационные пошлины, административные и статистические сборы, государственное участие в торговле.

В Федеральном законе «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» (1998 г.) установлен порядок формирования и применения таких инструментов торговой политики и регулирования внутреннего рынка, как *импортные квоты*, специальные таможенные пошлины, антидемпинговые и компенсационные меры (последние, когда в стране экспорта при производстве или экспорте используются государственные субсидии), а также введения временного запрета или ограничения экспорта в случае критического недостатка товара на внутреннем рынке Российской Федерации.

В 2003 г. принят новый Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», дополняющий Закон 1998 г.

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.

В системе мер внешнеэкономической политики важное место занимает валютное регулирование, от характера которого во многом зависит степень либерализации внешнеэкономических связей и открытости экономики (см. гл. 44).

Важной задачей внешнеэкономической политики является поддержание добрососедских отношений со странами-партнерами, чему служат заключение торговых договоров и соглашений, участие в международных организациях. Поскольку Российская Федерация выступает правопреемником Советского Союза, продолжают действовать торговые договоры и соглашения, определяющие принципы двусторонних отношений России с соответствующими странами, и прежде всего принцип наибольшего благоприятствования. Заключен целый

ряд новых торговых договоров и соглашений вместо тех, срок действия которых истек, а также с новыми торговыми партнерами России. Наряду с торговыми договорами и соглашениями Российская Федерация заключает новые виды соглашений.

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. Они используются пока стихийно, для решения частных, текущих проблем, а не для достижения стратегических целей. Они могут быть эффективными для изменения роли России в мировой экономике в направлении создания условий для расширения производства и экспорта наукоемкой продукции. Но для этого должна быть разработана стратегия внешнеэкономической деятельности, которой пока нет.

43.3. Поддержка экспортного 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 внешнеэко-

номической 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 и торговли. Существенный вклад в развитие экспорта 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.

В России Налоговый кодекс совершенно необоснованно отменил эту практику.

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 финансируются государством.

Косвенной формой финансирования экспорта выступает и государственное финансирование расходов на НИОКР, направленных на совершенствование экспортной продукции и создание новых изделий. В России государственные деньги на развитие экспортной инфраструктуры и НИОКР, направленные на стимулирование экспорта, практически не выделяются.

Одной из важнейших форм поддержки экспорта является участие государства в его кредитовании. Дело в том, что в современных условиях, когда более 40% мировой торговли приходится на продукцию ма-

иностроения, 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 конкурентности 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 (ОЭСР) в 1978 г. подписали соглашение пользующихся поддержкой государства («Консенсус по экспортным кредитам») 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. Однако сейчас Внешторгбанк России занимается краткосрочным кредитованием, а Внешэкономбанк СССР (он так называется до сих пор) — расчетами по внешнему долгу бывшего СССР.

Для долгосрочного кредитования российского экспорта был создан государственный Российский экспортно-импортный банк. Но ему выделены настолько маленькие средства для формирования уставного капитала, что он не может активно участвовать в кредитовании крупных экспортных сделок. Ему даже не хватает средств для кредитования контрактов, заключенных на основе межправительственных соглашений России.

Фактически частью кредитования экспорта из развитых стран является экономическая помощь развивающимся странам. Условием

предоставления помощи в разных формах (субсидий и кредитов) является использование предоставляемых средств на закупку товаров в странах-донорах. Размеры помощи развитых стран развивающимся странам весьма значительны и составляют в последние годы около 50 млрд долл.

В СССР предоставление помощи развивающимся странам также было инструментом кредитования советского экспорта в эти страны. Однако после осуществления рыночных реформ суммы, выделяемые на кредитование экспорта, резко уменьшились. В бюджетах 1998—2001 гг. они вообще не выделялись, а в 2002—2003 гг. — составляли ежегодно всего около 400 млн долл.

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 Великобритании — это упоминавшийся Департамент гарантий экспортного кредита, в Германии «Гермес Кредитферзихерунг», во Франции — «Компания по страхованию внешней торговли», в Италии — «Национальный институт страхования», в Испании — компания по страхованию экспортных кредитов. В США и Японии страхование экспортных кредитов возложено на экспортно-импортные банки.

В России практически не создана государственная организация по страхованию экспортных кредитов. Российское экспортно-импортное страховое общество (Росэксим Гарант), выделившееся из Российского экспортно-импортного банка, не может рассматриваться как серьезный институт кредитования экспорта, так как обладает минимальными средствами. Хотя вопрос о создании государственной структуры кредитования экспорта давно стоит, но до сих пор не решен.

Существенное значение для экспортеров имеет помощь в изучении внешних рынков и консультации по международным правовым вопросам и зарубежному законодательству. Такого рода содействие экспортерам оказывается во всех странах. Особо важное значение консультационная помощь имеет для малого бизнеса, у которого не хватает средств на изучение зарубежных рынков, условий работы на них, действующих правовых актов в области экономики и внешнеэкономиче-

ской деятельности. В этой связи в Италии существует специальная организация, оказывающая содействие малому бизнесу. В России до последнего времени консульстационную помощь участникам внешнеэкономической деятельности оказывал Информ ВЭС при Министерстве экономического развития и торговли. 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, участия в выставках и ярмарках. У многих экспортеров нет опыта проведения такого рода мероприятий и необходимых для этого денежных средств. В настоящее время этим вопросам уделяется внимание. В марте 2001 г. Правительство одобрило концепцию выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации.

Следует отметить, что после начала рыночных реформ реформаторские правительства не уделяли внимание поддержке экспортеров. Были резко сокращены расходы на финансовую и кредитную поддержку экспортеров, на организацию выставочно-ярмарочной деятельности, консультирование участников внешнеэкономической деятельности, патентование российских изобретений за рубежом.

В дальнейшем необходимость поддержки отечественного экспорта продукции высокой степени переработки стала очевидной. В ноябре 1995 г. был издан Указ Президента Российской Федерации «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров», в котором указывалось на необходимость разработки комплекса мер государственного содействия отечественным производителям, в том числе с привлечением средств федерального бюджета, предусмотрев при этом использование механизмов кредитования экспорта, страхования экспортных кредитов, предоставления государственных гарантий.

Во исполнение Указа Президента РФ «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров» в январе 1996 г. было принято постановление Правительства РФ «О дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг». В нем было установлено, что государственная финансовая поддержка экспорта товаров и услуг осуществляется на возвратной и платной основе на такие цели, как обеспечение оборотными средствами экспортоориентированных предприятий и организаций, гарантирование и страхование экспортных кредитов и др.

Было разрешено предприятиям, производящим машинотехническую продукцию, предоставлять средства из федерального бюджета для оказания краткосрочной финансовой поддержки. Уплата процентов за предоставленные средства устанавливалась в размере половины учетной ставки Центрального банка Российской Федерации.

Экспортеры получали отдельные таможенные льготы при импорте товаров путем использования таможенного режима переработки под таможенным контролем, условного выпуска товаров, если они используют-ся для производства товаров на экспорт в течение установленного срока.

В феврале 1996 г. было принято постановление Правительства РФ «О федеральной программе развития экспорта». В программе совершенно справедливо были указаны факторы, сдерживающие российский экспорт, и поставлена задача по формированию целостной системы мер государственного стимулирования экспорта. Среди мер, **намеченных** для решения этой задачи:

- проведение систематической **работы** по изучению и анализу экспортного потенциала страны и динамики ее конкурентных преимуществ, а также тенденций в развитии торгово-политической ситуации и конъюнктуры мирового рынка для определения отраслевых приоритетов содействия экспорту;
- проведение постоянного контроля и анализа экспортной деятельности отечественных предприятий для своевременного определения и устранения проблем и препятствий в развитии этой деятельности посредством предоставления эффективной поддержки со стороны государства;
- увязка разделов федеральных целевых программ и региональных программ экономического развития, касающихся вопросов экспорта, с основными направлениями и ежегодными объемами государственной поддержки экспорта.
- Формирование эффективных механизмов предоставления государственной поддержки экспортерам предполагало:
 - создание системы внешнеторговой информации и информационно-консультационных служб, включая их региональные и зарубежные представительства;
 - организацию оперативной работы государственных органов по активному продвижению российской экспортной продукции и защите интересов отечественных предприятий за рубежом;
 - широкое привлечение российских деловых кругов к проведению совместных мероприятий по стимулированию экспорта.

Поскольку наиболее эффективным средством поддержки экспорта является финансовое содействие, в Программе предусматривалось:

- предоставление Правительством Российской Федерации в лице Министерства финансов Российской Федерации гарантийных обязательств по привлекаемому уполномоченными банками кредитным ресурсам для обеспечения оборотными средствами производств и организаций, ориентированных на экспорт;
- предоставление государственных гарантийных обязательств и страхования экспортных кредитов от коммерческих (банковских) и политических рисков для обеспечения защиты экспортеров;
- изучение возможностей кредитования с участием государства: ориентированных на экспорт **НИОКР**; освоения наукоемкой и высокотехнологичной

продукции; закупки оборудования для развития экспортного производства (кредиты на длительный период — в зависимости от сроков окупаемости проектов); кредитования производства экспортной продукции с длительным циклом изготовления, включая закупку не производимых в России сырья, материалов и комплектующих частей;

- обеспечение государственных гарантий по кредитам на участие в международных торгах, страхование операций по освоению внешних рынков.

- Учитывая важность поддержки экспорта, особенно товаров высокой степени обработки, с использованием мер налогового регулирования предполагалось изучить возможные формы налогового поощрения экспортеров, в том числе путем:

- возмещения налога на добавленную стоимость, уплаченного на внутреннем рынке при закупке товара, в случае последующего экспорта этого товара;

- определения льготного порядка исчисления и уплаты налога на прибыль для предприятий-экспортеров готовой, в первую очередь машинотехнической, продукции;

- разработки комплекса мер по снижению косвенного налогообложения экспорта услуг освобождению экспортеров от уплаты налога на рекламу, осуществляемую в отношении экспортных товаров.

Стимулировать производственную кооперацию намечалось путем расширения масштабов эффективного использования российскими участниками ВЭС таможенных режимов переработки в соответствии с Таможенным кодексом Российской Федерации.

Однако ухудшение состояния бюджета в 1996 г. привело к секвестру расходов на многие статьи, в том числе на Федеральную программу развития экспорта. Ее выполнение было отложено, хотя она содержала весьма важные и нужные мероприятия. К ней вернулись только в 2002 г.

Вопрос о стимулировании российского экспорта остается по-прежнему актуальным. В 2002 г. в Министерстве экономического развития и торговли Российской Федерации был подготовлен доклад «О системе мер государственной поддержки промышленной продукции», одобренный Правительством. В нем содержится целый ряд правильных предложений. Необходимо их реальное претворение в жизнь. Настоящей системы поддержки экспорта в России еще не создано.

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 народно-хозяйственных планов и согласованных на пятилетие (с уточнением ежегодно) объемов экспорта и импорта. Государствен-

ная 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. Начавшаяся в 1986 г. радикальная реформа внешнеэкономических связей в направлении использования рыночных методов хозяйствования не успела себя проявить.

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 внешнеэкономического регулирования, внешнеэкономической политики защищать национальные интересы, отечественных производителей, способствовать повышению конкурентоспособности национальной продукции и продвижению ее на внешние рынки.

3. Основным средством защиты отечественных производителей на внутреннем рынке выступает таможенный тариф — свод прежде всего таможенных импортных пошлин. Величина пошлин устанавливается с учетом состояния экономики и национальных интересов. Однако современный уровень таможенных пошлин невелик (с 2001 г. их уровень около 11%) и не может по абсолютному большинству товаров быть серьезным барьером на пути иностранных товаров. Импортные пошлины в то же время выполняют фискальные функции, будучи источником доходов государственного бюджета. Экспортные пошлины, которые вновь введены в 1999 г., служат исключительно фискальным целям.

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 фармакологические, санитарные, ветеринарные и другие, выполнение которых требуется при поставках товаров в Россию. К нетарифным мерам в мировой практике относятся специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины, административные процедуры, которые применяются в России, и др.

5. В условиях открытой экономики важной задачей государства является поддержка национального экспорта. В зарубежной практике используются такие формы стимулирования экспорта как финансовая поддержка, кредитование экспорта, и страхование экспортных кредитов, информационно-консультационная поддержка и содействие выставочно-ярмарочной деятельности отечественных фирм за рубежом. В России разнообразной системы поддержки экспорта еще не создано. Из принятых в мировой практике форм финансовой поддержки используется практически только возвращение налога на добавленную стоимость при экспорте товара. Созданный государственный Российский экспортно-импортный банк, в силу крайне низкого уровня уставного

фонда, не в состоянии быть серьезным кредитором экспорта. По той же причине государственное страховое общество Росэксим Гарант не в состоянии обеспечить страхование больших кредитов, необходимых для продажи на экспорт крупных партий оборудования, в том числе комплектного оборудования. Информационно-консультационная деятельность государственных организаций не удовлетворяет потребностей экспортеров, особенно малого и среднего бизнеса.

Самой главной задачей государства в современных условиях является поддержка экспортного производства, с тем чтобы добиться изменения односторонней сырьевой направленности российского экспорта и существенно повысить в нем роль национальной продукции.

Термины и понятия

Государственная монополия внешней торговли
Внешнеэкономическая реформа 1986 г.
Либерализация торговли
Открытая экономика
Таможенное регулирование
Таможенный тариф
Предельные ставки пошлины
Аввалорные пошлины
Специфические пошлины
Комбинированные пошлины
Специальные пошлины
Антидемпинговые пошлины
Компенсационные пошлины
Таможенная стоимость
Таможенные режимы
Нетарифное регулирование
Лицензирование внешней торговли
Квота
Экспортный контроль
Сертификация продукции
Стандарты во внешней торговле
Финансовая поддержка экспорта
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 дает переход к открытой экономике и какие проблемы возникают в процессе перехода?
4. Роль государства в регулировании внешнеэкономических связей в условиях открытой **экономики**.
5. Какова эффективность таможенного регулирования внешней торговли как формы **экономического** регулирования?
6. В чем состоит административный характер нетарифного регулирования?
7. Почему применяются различные формы поддержки экспорта?

Глава 44

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

44.1. 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 является уровень риска предпринимательской деятельности.

По общемировым масштабам приток иностранных инвестиций в российскую экономику является незначительным. В 2002 г., при общем объеме мировых прямых иностранных инвестиций в сумме 651 млрд долл., на Россию приходилось всего около 4,0 млрд долл. США (табл. 44.1).

По итогам 2003 г. совокупный объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России составил 57,0 млрд долл., или инвестиции приросли по сравнению с 2002 г. на 32,9%. При этом прямые инвестиции составили 26,1 млрд долл., или приросли на 12,9%, портфельные инвестиции — 1,4 млрд долл., или прирост составил 2,1%, и прочие инвестиции составили 29,4 млрд долл. — прирост 40,7%. Таким образом, в составе накопленных иностранных инвестиций наиболее динамично растут прочие инвестиции.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходится также на прочие инвестиции — 51,7%, которые осуществ-

ляются на возвратной, платной и срочной основе (в 2002 г. их доля составила 49,2%), доля прямых инвестиций составила 45,8% (в 2002 г. — 47,4%), доля портфельных — 2,5% (в 2002 г. — 3,4%). Таким образом, в накопленных инвестициях наблюдается увеличение доли прочих инвестиций и сокращение доли прямых и портфельных инвестиций, что свидетельствует об ухудшении структуры накопленных иностранных инвестиций в экономике России.

В 2003 г. в экономику России поступило 29,7 млрд долл. иностранных инвестиций, или на 50,1% больше, чем в 2002 г., в том числе объем прямых иностранных инвестиций составил 6,8 млрд долл., или увеличился на 69,4%. Прямые инвестиции увеличились в основном за счет роста кредитов, полученных от зарубежных совладельцев организаций, которые приросли на 61,9%, взносов в уставный капитал — прирост на 31,0% и прочих прямых инвестиций — увеличились в 2,5 раза и сократились за счет вложений в лизинговые операции — на 29,8%.

Объем портфельных инвестиций составил 401 млн долл., или 84,9% по сравнению с 2002 г. При этом портфельные инвестиции увеличились за счет вложений в акции и паи — на 30,5% и сократились за счет вложений в долговые ценные бумаги предприятий — на 75,4%.

Объем прочих инвестиций составил 22,5 млрд долл., или увеличился на 47,1%. Прочие инвестиции росли за счет торговых кредитов, которые составили почти 3,0 млрд долл., или приросли на 32,6%, и прочих кредитов, объем которых достиг 19,2 млрд долл., а прирост 48,7%, в том числе прочие кредиты на срок свыше 180 дней составили 15,2 млрд долл., или увеличились на 66,3%.

При этом в годовом объеме иностранных инвестиций доля прочих инвестиций сократилась с 77,4% в 2002 г. до 75,8% в 2003 г., доля прямых инвестиций увеличилась с 20,2 до 22,8%, а доля портфельных инвестиций уменьшилась с 2,4 до 1,4%.

Сокращение доли прочих инвестиций и увеличение доли прямых инвестиций свидетельствуют о формировании позитивных тенденций в структуре иностранных инвестиций.

Таблица 44.1. Объемы и структура привлеченных иностранных инвестиций в экономику России (с учетом рублевой части инвестиций), млн долл., %

Годы	Всего, млн долл.	Прямые		Портфельные		Прочие	
		млн долл.	%	млн долл.	в %	млн долл.	%
2000 г.	10958	4429	40,4	145	1,3	6384	58,3
2001 г.	14258	3980	27,9	451	3,2	9827	68,9
2002 г.	19780	4002	20,2	472	2,4	15306	77,4
2003 г.	29699	6781	22,8	401	1,4	22517	75,8

Основными странами-инвесторами, постоянно осуществляющими значительные инвестиции, являются Германия, США, Кипр, Великобритания, Франция, Нидерланды. На долю этих стран приходилось 68,7% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, в том числе на долю прямых — 68,2% от общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций. В 2003 г. в экономику России поступили инвестиции из 117 стран (в 2002 г. — из 106 стран и в 2001 г. — из 109 стран).

В структуре совокупных накопленных иностранных инвестиций сложились следующие тенденции движения иностранного капитала. За 2000—2003 гг. сократился удельный вес накопленных иностранных инвестиций Германии, Франции, Италии и увеличился удельный вес Кипра, Великобритании, Нидерландов. Сформировалась тенденция притока иностранных инвестиций в российскую экономику из стран, не являющихся ведущими мировыми экспортёрами капитала, например Кипра, Гибралтара, Виргинских островов (Брит.).

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов отраслями экономики являются: торговля и общественное питание, промышленность, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка.

В течение 2000—2003 гг. наиболее динамично иностранные инвестиции росли: в общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка; в торговлю и общественное питание; в строительство; в промышленность; в сельское хозяйство; в сферу финансов, кредита, страхования и пенсионного обеспечения; в жилищно-коммунальное хозяйство; уменьшились инвестиции на развитие транспорта и связи.

В итоге произошли изменения отраслевой структуры иностранных инвестиций в национальной экономике. Уменьшилась доля иностранных инвестиций в промышленности, сельском хозяйстве и, особенно значительно, на транспорте и связи, а также в жилищно-коммунальном хозяйстве, в сфере финансов, кредита, страхования и пенсионного обеспечения и управлении и увеличилась в торговле и общественном питании, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка и в строительстве.

В отраслях промышленности доля иностранных инвестиций: увеличилась в топливной промышленности, в том числе в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, цветной металлургии, машиностроении и металлообработке; осталась без изменений доля инвестиций в электроэнергетике, химической и нефтехимической промышленности, производстве строительных материалов и легкой промышленности; уменьшилась в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, пищевой промышленности и черной металлургии.

Таким образом, основная часть иностранных инвестиций в российскую экономику направляется в топливную промышленность, торговлю и общественное питание и оптовую торговлю продукцией производственно-технического назначения, что закрепляет сырьевую направленность **экономики России**.

В значительной мере это вызвано различиями в уровне рентабельности 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**.

Происходят изменения и в региональной структуре иностранных инвестиций. За 2000—2003 гг. увеличились инвестиции: в экономику Москвы с 36,8 до 46,8%, Тюменской области — с 1,7 до 10,8, Сахалинской области — с 2,3 до 7,0, Московской области — с 2,7 до 4,2, Свердловской области — с 1,5 до 4,4, Республики Саха (Якутия) — с 1,5 до 2,0%, инвестиции сократились: в экономику Омской области — с 7,2 до 5,8%, Челябинской области — с 5,4 до 3,5, г. Санкт-Петербурга — с 10,6 до 2,3, Самарской области — с 2,1 до 1,5%.

Региональная структура подтверждает, что основная часть иностранных инвестиций сосредоточена в небольшом числе регионов и не способствует выравниванию их социально-экономического развития.

Изменения в объемах и структуре иностранных инвестиций определялись следующими факторами:

- снижением курса доллара США и существенным снижением доходности инвестиций в основных секторах экономики ведущих западных стран, находившихся в состоянии продолжительной стагнации. В результате вне экономического оборота оказались значительные свободные и относительно дешевые финансовые активы основных участников мирового инвестиционного рынка.

С другой стороны, устойчивый рост российской экономики, стабильность социально-экономической ситуации и растущие рейтинги инвестиционной привлекательности России создали конкурентоспособные для внешнего фактора инвестирования отдельные сектора национальной экономики;

- нахождением рейтингов международных агентств инвестиционной привлекательности России в инвестиционной фазе.

Одновременно сохранялись факторы, сдерживающие приток иностранных инвестиций:

- высокие инвестиционные риски для иностранных инвесторов;

- низкая конкурентоспособность прямых инвестиций относительно альтернативы размещения активов в торговые и прочие кредиты и вкладов зарубежных юридических лиц в российских банках;
- 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.

44.2. 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. Изъятия устанавливаются федеральными законами.

Изъятия стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов могут быть установлены в интересах социально-экономического развития Российской Федерации.

Изъятия ограничительного и запретительного характера для иностранных инвесторов могут быть установлены 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.

Меры государственного регулирования получают свое выражение также в предоставлении государственных гарантий иностранному инвестору.

Хозяйствующим субъектам с участием иностранного капитала разрешается заниматься всеми видами деятельности и осуществлять инвестиции в любых формах, кроме запрещенных федеральными законами.

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*, регламентирующей деятельность инвестиционной сферы, которая 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 семи лет со дня начала их финансирования. По особо крупным инвестиционным проектам (не менее 1 млрд руб. и сроком окупаемости более семи 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 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 добавленную 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 Федерации;
- импортное технологическое оборудование, аналоги которого не производятся в России.

С 1 января 2002 г. снижена ставка налогообложения прибыли предприятий и организаций с 35 до 24% с отменой льгот.

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. 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.

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, направленного на удвоение ВВП.

44.3. Участие в международных финансовых организациях

Существенное значение для проведения валютной политики имеет участие России в Международном валютном фонде и международных банках. Формирование системы валютного регулирования связано прежде всего с деятельностью Международного валютного фонда, который был создан на международной валютно-финансовой конференции в Бреттон-Вудсе (США) 1944 г. и начал функционировать с марта 1947 г. Учитывая, что управление деятельностью МВФ установлено по принципу частных банков, т.е. роль страны при принятии решения зависела от ее вклада в капитал МВФ, СССР отказался от участия в этой организации. Россия — член МВФ с 1992 г.

Первоначально в рамках Бреттон-Вудской валютной системы МВФ стремился к поддержанию устойчивых курсов валют стран-членов, выраженных в золоте или долларах (страны-члены не имели права изменять паритеты своих валют более чем на 10% без санкций МВФ и допускать при проведении операций отклонения от паритетов свыше $\pm 1\%$, а с декабря 1971 г. — свыше $\pm 2,25\%$). После крушения этой системы, отмены фиксированных паритетов валют и введения плавающих валютных курсов МВФ фактически стал не нужен. Но в соответствии с поправками, внесенными в Устав МВФ, он осуществляет наблюдение за курсами валют.

Для выравнивания платежных балансов государств-членов МВФ предоставляет им кредиты в иностранной валюте в форме ее продажи за национальную валюту. Кредиты погашаются путем покупки национальной валюты за иностранную валюту. Кредиты МВФ подразделяются на несколько видов в зависимости от причин, вызвавших несбалансированность платежного баланса. Обычный кредит МВФ предоставляется для преодоления временных трудностей платежного баланса на срок до 1 года (с возможностью продления до 4—5 лет). Эти кредиты выделяются при условии, что наличие национальной валюты в МВФ в течение года не должно возрастать более чем на 25% квоты и в общем объеме не превышать 200% квоты страны в капитале МВФ.

Для получения кредита в больших размерах страна-заемщик должна заключить соглашение «стэнд-бай» о получении кредита на срок

до 12 мес. (в отдельных случаях до 3 лет), в течение которого она имеет право получить иностранную валюту в обмен на национальную в пределах заранее оговоренной суммы. Кредит выдается по частям (траншами) при условии выполнения страной-заемщиком условий выполнения стабилизационной программы.

Став членом МВФ, Россия использовала возможность получения у него кредитов. Кредиты МВФ Российской Федерации, в том числе на условиях «стэнд-бай», в 1992—1995 гг. составили около 5 млрд долл. Было заключено соглашение о предоставлении Российской Федерации в 1996—1998 гг. кредита на сумму 10,2 млрд долл., который поступал траншами. Во время финансового кризиса в августе 1998 г. МВФ выделил России кредит в сумме 4,8 млрд долл. Кредиты МВФ частично оплачены или оплачиваются.

В последнее время деятельность МВФ подвергается критике со стороны мировой Общественности, особенно развивающихся стран. Дело в том, что, предоставляя займы на оздоровление экономики, МВФ выдвигает для всех стран, как правило, примерно одинаковый пакет требований, который включает приватизацию крупных предприятий, либерализацию цен и внешней торговли, жесткую денежно-кредитную политику для стабилизации валюты, прекращение субсидирования убыточных предприятий, минимизацию бюджетного дефицита за счет сокращения социальных программ, повышения налогов, девальвации валюты. В большинстве случаев выполнение этих требований не только не способствует улучшению состояния экономики, а, наоборот, ведет к падению производства, Обострению социальных конфликтов.

Такие требования выдвигались МВФ и в Отношении России, и многие из них она приняла. В последние годы в условиях существенного улучшения своего платежного баланса Россия к займам МВФ не прибегает.

Россия является и членом Международного банка реконструкции и развития, созданного одновременно с Международным валютным фондом на международной валютно-финансовой конференции в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США). Членами МБРР могут быть страны — члены МВФ. Россия является членом МБРР с 1992 г. МБРР вместе со своими филиалами Международной ассоциацией развития, Международной корпорацией развития, Многосторонним агентством по гарантированию инвестиций и Международным центром по урегулированию инвестиционных споров составляет группу Всемирного банка. Всемирный банк выделял России займы на разные проекты, например реформирование угольной промышленности. Но сейчас получение займов у Всемирного банка Россия ограничила. Являясь членом Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций, созданного

для содействия международным инвестициям путем предоставления иностранным инвесторам гарантий от потерь, связанных с рисками некоммерческого характера (в результате политических событий, военных действий и т.д.), Россия пользовалась его услугами для гарантирования иностранных инвестиций в ряд проектов.

Новой международной финансовой организацией стал Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), образованный в 1991 г. для содействия переходу к открытой экономике, ориентированной на рынок, а также развитию частной и предпринимательской инициативы в странах Центральной и Восточной Европы и Содружестве Независимых Государств. Официальная задача ЕБРР — помощь 27 странам этого региона, включая Россию, в проведении структурных и отраслевых экономических реформ, развивая конкуренцию, приватизацию и предпринимательство с учетом конкретных потребностей стран, находящихся на разных этапах **перехода**. Своими **инвестициями** банк содействует развитию частного сектора, финансовых учреждений и правовых систем, а также инфраструктуры для поддержки частного сектора.

С начала деятельности (1991 г.) по конец 2002 г. общий объем обязательств принятых ЕБРР, составил 21,6 млрд евро. В результате финансового кризиса в нашей стране ее доля в ежегодных ассигнованиях банка снизилась с 32% в 1997 г. до 23% в 1998 г., но в 2002 г. вновь достигла 33%. За время существования банка были профинансированы 152 проекта в России на общую сумму 4,8 млрд евро.

Участие России в МВФ, Всемирном банке, ЕБРР и других финансовых организациях позволяет получать от них кредиты и участвовать в согласовании с другими странами финансовой политики. Вместе с тем кредиты МВФ, Всемирного банка, ЕБРР были использованы неэффективно, но Россия была вынуждена тратить большие деньги на их покрытие. Кроме того, международные финансовые организации, особенно МВФ, оказывали в условиях зависимости страны от кредитов этих организаций давление на Россию, требуя реформ, не отвечающих состоянию экономики и интересам страны. Либерализация валютного регулирования в России, которая по ряду вопросов не учитывает реальные процессы в сфере экономики, осуществляется во многом под давлением МВФ.

Выводы

1. Приток иностранных инвестиций в экономику России характеризуется значительным увеличением их объемов и динамики. Так, в 2003 г. приток иностранных инвестиций составил 29,7 млрд долл., или увеличился на 50,1%, а прямых инвестиций — 6,8 млрд долл., или увеличился на 69,4%.

2. Одновременно ухудшается видовая структура иностранных инвестиций. Сокращается доля прямых инвестиций, которые являются реальными инвестициями, и увеличивается доля прочих инвестиций, которые являются платными, возвратными и срочными.

3. Недостаточно эффективной является отраслевая структура иностранных инвестиций. Основная доля иностранных инвестиций приходится на топливную промышленность, торговлю и общественное питание и оптовую торговлю продукцией прозизводственно-технического назначения, что закрепляет сырьевую направленность экономики России. Незначительной является доля иностранных инвестиций в отрасли реального сектора экономики.

4. Нуждается в улучшении инвестиционный климат субъектов Федерации. Основной удельный вес иностранных **инвестиций** приходится на экономику Москвы, Тюменской и Сахалинской областей.

Термины и понятия

Иностранные инвестиции

Прямые иностранные инвестиции

Портфельные иностранные инвестиции

Прочие иностранные инвестиции

Вопросы для самопроверки

1. Какова видовая структура иностранных инвестиций?
2. Какой инвестиционный режим предоставляется иностранным инвесторам в России?
3. Какие льготы предоставляются иностранным инвесторам?

Глава 45

ВАЛЮТНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

45.1. Состояние платежного баланса и золотовалютных резервов страны

Обобщающим показателем внешнеэкономического положения страны является ее *платежный баланс*. В нем отражаются все поступления от внешнеэкономической деятельности и расходы, связанные с ней. В настоящее время платежные балансы страны составляются по методике, разработанной Международным валютным фондом. По каждой статье баланса указываются доходы и расходы и их сальдо.

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). 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 (табл. 45.1). Прежде всего он характеризуется значительным положительным сальдо баланса по текущим операциям. В 2003 г. оно достигает почти 36 млрд долл. Особенно значительную величину составляет сальдо по торговле товарами — свыше 60 млрд долл., что связано с возросшими ценами на наш основной экспортный товар — нефть. Однако по торговле услугами баланс был сведен с дефицитом 11 млрд долл., что во многом объясняется растущими расходами российских граждан на иностранный туризм.

В связи с ростом позиций иностранного капитала увеличиваются переводы за рубеж доходов на иностранные инвестиции. В 2003 г. они составили 17,7 млрд долл., в то время как доходы России от иностран-

**Таблица 45.1. Платежный баланс Российской Федерации за 1996—2003 г. по основным агрегатам
(нейтральное представление), млн долл.**

Статьи баланса	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Счет текущих операций	10 847	-80	219	24 616	46 839	33 572	29116	35 905
Товары и услуги	16 209	8967	12 346	31 730	53 506	• 38 290	36 449	49 401
Товары	21 592	14 913	16 429	36 014	60 172	48 121	46 335	60 493
Услуги	-5383	-5945	-4083	-4284	-6665	-9831	-9886	-11 093
Доходы от инвестиций и оплата труда	-5434	-8692	-11 790	-7716	-6736	-3959	-6583	-13 132
Оплата труда	-406	• -342	-164	221	268	130	197	-144
Доходы от инвестиций	-5029	-8350	-11 626	-7937	-7004	-4089	-6780	-12 988
Текущие трансферты	72	-356	-337	601	69	-759	-750	-363
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-3139	8888	9598	-16 058	-37 683	-24 733	-22 615	-28 706
Капитальные трансферты	-463	-797	-382	-328	10 955	9356	-12 388	-993
Финансовый счет	-2676	9685	9981	-15 730	-48 638	-15 377	-10 227	-27 713
Прямые инвестиции	1656	1681	1492	1102	-463	-63	-72	-2989
Портфельные инвестиции	4410	45 775	8618	-946	-10 334	-653	2960	-4880
Финансовые производные			...				13	640
Прочие инвестиции	-11 584	-35 834	-5434	-14 108	-21 831	-6449	-1754	5882
Активы	-27 663	-20 633	-14 463	-13 219	-17 659	80	2120	-16 770

Окончаниетабл. 45.1

Статьи баланса	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Наличная иностранная валюта	-8740	-13 444	824	921	-888	-1123	-1080	5911
Остатки на текущих счетах и депозиты	-2512	968	1150	-4084	-3649	293	2267	1567
Торговые кредиты и авансы	-6146	-528	-5323	-3276	-4245	827	564	-3926
Ссуды и займы предоставленные	9499	7004	5345	4855	5365	-739	-2816	-256
Разного рода задолженность	-19 594	-14 757	-16 121	-11 165	-13 293	-15 873	-28 433	-17 969
Прочие активы	-172	124	-339	-471	-950	-1544	-367	-2047
<i>Обязательства</i>	16 080	-15 201	9029	-889	-4172	-6528	-3874	22 652
Наличная национальная валюта	-230	-38	65	3	155	49	11	97
Остатки на текущих счетах и депозиты	1547	-4694	-3050	162	725	1480	489	3767
Ссуды и займы привлеченные	11 152	13 320	7325	-2880	-3603	-6339	-1747	18 550
Просроченная задолженность	2700	-24 311	5342	2027	-1637	-1036	-2790	-7
Прочие обязательства	911	521	-654	-201	187	-682	163	244
Резервные активы	2841	-1936	5305	-1778	-16 010	-8212	-11375	-26365
Чистые ошибки и пропуски	-7708	-8808	-9817	-8558	-9156	-8840	-6501	-7199
Общее сальдо	0	0	0	0	0	0	0	0

ных инвестиций всего 7,7 млрд долл. Значительная сумма вывоза доходов на вложенный иностранцами капитал свидетельствует о высокой прибыльности предприятий с иностранными инвестициями.

В отличие от сальдо по текущим операциям сальдо баланса операций с капиталом и финансовыми инструментами в 2003 г. отрицательное — почти 29 млрд долл., причем в основном за счет финансового счета.

Отрицательным является баланс по движению капитала. Это означает, что вывозится капитала из России больше, чем ввозится. Характерно, что такая ситуация складывается по основным видам инвестиций: по прямым инвестициям вывезено средств на 3 млрд долл. больше, чем ввезено, а по портфельным инвестициям вывоз превысил ввоз на 4,9 млрд долл. В 2003 г. было положительное сальдо по прочим инвестициям и небольшое положительное сальдо по производным финансовым инструментам.

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 поступления в резервные активы. Общая величина золотовалютных резервов России к марту 2005 г. достигает почти 138 млрд долл. Рост резервов объясняется стремлением правительства иметь средства на оплату внешних долгов и других необходимых расходов на случай, если упадут цены на нефть, сократятся поступления от экспорта и соответственно уменьшится положительное сальдо по статье «Торговля товарами и услугами».

Ни у кого не вызывает сомнения целесообразность создания такого резервного фонда, но многие экономисты считают, что его величина превысила разумные масштабы. Основная часть золотовалютных резервов России держится в ликвидных ценных бумагах американского казначейства. Доходы по этим бумагам составляют всего 0,5—1,0% в год.

Более рационально использовать часть резервов для капиталовложений в экономику страны на развитие экспортноориентированных отраслей, что вело бы к диверсификации экспорта и преодолению односторонней зависимости от состояния конъюнктуры на мировых рынках нефти и

газа. Расширение номенклатуры экспортируемых товаров в дальнейшем обеспечивало бы большую стабильность доходов от экспорта и сделало бы ненужными такие большие золотовалютные резервы.

Встает вопрос о структуре золотовалютных резервов. Сейчас их большая часть хранится в долларах США. Однако события в 2003—2004 гг. показали, что его курс может меняться и падать по отношению к другим валютам, прежде всего, к евро. В этой ситуации надо найти оптимальное сочетание разных валют, в том числе доллара и евро, в золотовалютных резервах.

45.2. 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.

В соответствии с Федеральным законом 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.

Исключения составляют расчеты и переводы между резидентами и нерезидентами при условии предоставления нерезидентам отсрочки

платежа на срок более трех лет и операций по вывозу капитала. При экспорте на условиях отсрочки платежа машин и оборудования порядок осуществления операций устанавливается Правительством Российской Федерации и предусматривает резервирование суммы до 50% стоимости сделки до исполнения нерезидентом своих обязательств.

Правительством 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 Российской Федерации 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 Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) или Группы разработки мер борьбы с отмыванием 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. Следует отметить, что еще весной 1991 г., т.е. во время существования СССР, параллельно с фиксированным курсом стал использоваться рыночный курс. Он формировался на валютных аукционах.

С 1 января 1992 г. вместо действовавшего в России официального коммерческого курса, который составлял 1,8 руб. за доллар США, были введены рыночный курс Центробанка России, основанный на котировках Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ), и коммерческий курс, применявшийся при обязательных продажах 40% валютной выручки предприятиями-экспортерами.

С 1 июля 1992 г. были отмечены коммерческий курс рубля, а также дифференцированные валютные коэффициенты пересчета импортной стоимости товаров в иностранной валюте в рубли и 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. Курс рубля на биржах и курсы иностранных валют устанавливаются 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 90-х гг. курс несколько стабилизировался. В це-

лях 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. В целях регулирования валютного курса 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 дешевлеют, 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. Даже в условиях высокой степени либерализации импортного регулирования снижение курса рубля может существенно ограничивать импорт.

Конкретным примером последствий резкого снижения курса рубля по отношению к доллару является ситуация в России после дефолта 1998 г. За 2—3 месяца курс рубля снизился в четыре раза.

Эффект от снижения курса рубля в области сокращения импорта оказался весьма существенным. Низкий курс рубля 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). Тем не менее резкое падение курса рубля оказало благоприятное влияние на производство.

Снижение курса рубля должно было способствовать росту экспорта. Однако существенного роста экспорта за счет понижения курса рубля не произошло, так как на сырьевой экспорт этот фактор не очень влияет, а расширить несырьевой экспорт было невозможно, потому что нет необходимых для этого товаров, хотя некоторые производители добились определенных успехов на внешнем рынке.

При постепенном реальном повышении курса рубля (в 2002 г. не менее чем на 25%) вновь начался рост импорта, что уже отрицательно сказывается на положении ряда отраслей.

Рост курса рубля связан не только с ростом валютных доходов России в условиях повышения цен на нефть, газ, металлы, но и с политикой Центробанка России. Политика Центробанка по некоторому повышению курса рубля объясняется необходимостью выплаты внешних долгов, особенно в 2002 г. и 2003 г. Желательно, чтобы правительство покупало иностранную валюту для расчетов с кредиторами по относительно низкому курсу. Однако Центробанк не допускал слишком значительного повышения курса рубля, скупая часть валюты в свои резервы. Существенный рост курса рубля весьма серьезно ударил бы по позициям экспортеров. При нынешнем курсе рубля представители нефтяной и газовой промышленности ставят вопрос о необходимости его снижения, что позволило бы им за вырученную валюту получать большее количество рублей. Но на это идти нецелесообразно, так как снижение курса рубля при сохраняющейся сырьевой структуре экспорта не приведет к его росту, что проявилось даже при четырехкратном снижении курса. А удорожание доллара вызовет дополнительные расходы государственного бюджета на уплату долгов. Кроме того, снижение курса рубля обесценивает российское имущество.

Задача политики в области регулирования курса рубля, состоит в нахождении оптимального варианта, который не ущемлял бы интересы экспортеров и способствовал решению проблемы долгов

Другой задачей валютной политики является создание системы регулирования и контроля за движением валюты в страну и из страны. Поскольку в России практически с начала рыночных преобразований существует свободная конвертируемость рубля по текущим операциям, то режим валютного регулирования был весьма либеральный.

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, не являющейся свободно конвертируемой, что важно для российских компаний, выполняющих работы по договорам международного строительного подряда.

В целях поощрения экспорта машинотехнической продукции он выводился из общей системы валютного контроля, и валютную выручку по такого рода экспортным контрактам можно было возвращать не в срок до 90 дней, как это требуется при экспорте всех остальных товаров, а не более чем через три года (при строительных контрактах — не позднее чем через пять лет), что расширяло возможность экспорта машинотехнической продукции на основе предоставления кредита зарубежным покупателям.

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~~, либерализующие валютный режим.

Новый закон 2003 г. о валютном регулировании и контроле пошел дальше по пути либерализации валютных операций. Однако представителями крупного бизнеса ставится вопрос о дальнейшей либерализации валютного регулирования в России.

Но попытки доказательства того, что либерализация валютного регулирования будет способствовать росту экономики, неубедительны. Даже тогда, когда на вывоз капитала требовалось разрешение ЦБ России, ежегодно, преимущественно незаконно вывозились огромные суммы, которые по своей величине сопоставимы с инвестициями в основной капитал во все отрасли российской экономики. 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. По своей величине ежегодная утечка капитала превышает также суммы, необходимые России для оплаты внешнего долга.

Либерализация вывоза капитала в соответствии с законом 2003 г. уже сказалась на увеличении оттока капитала из России, что ограничивает возможности для роста внутренних капиталовложений. Отказ от обязательной продажи валютной выручки может привести к оставлению экспортерами значительной части полученной валюты в зарубежных банках, повлечет за собой меньшее поступление валюты на валютный рынок России, к сокращению, особенно в условиях ухудшения положения на мировых рынках, золотовалютных резервов и снижению курса рубля. В результате расходы бюджетных средств на покупку валюты для оплаты внешнего долга могут существенно возрасти.

Даже снижение нормы валютной выручки с 75 до 50% стало одной из причин снижения курса рубля в конце 2001 — начале 2002 г. Тем не менее в новом Законе «О валютном регулировании и валютном контроле» величина обязательной продажи валютной выручки резидентов ограничена 30%. Центральный банк может установить и другой размер обязательной продажи, но не более 30%, т.е. может быть установлен и меньший размер этой продажи (сегодня он составляет 10%). Обязательная продажа осуществляется по курсу иностранных валют к рублю, складывающемуся на внутреннем валютном рынке.

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 Российской Федерации, органами и агентами валютного контроля.

Органами валютного контроля являются Центральный банк Российской Федерации, 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 нерезидентами. Паспорт сделки может использоваться для валютного контроля.

Таким образом, несмотря на высокую степень либерализации валютных операций, в руках государства остаются важные рычаги валютного регулирования.

Выводы

1. Результаты внешнеэкономической деятельности страны находят отражение в ее платежном балансе. В последние годы Россия имеет позитивный платежный баланс, и прежде всего по текущим операциям. Он складывается таким главным образом за **счет** огромного положительного сальдо по торговле 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 в 2004 г. почти 100 млрд долл., т.е. значительно превысили импорт вместе с суммами, необходимыми для расчетов по внешней задолженности. По мнению многих экономистов, величина золотовалютных резервов завышена и эти суммы используются неэффективно.

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. Снижение курса рубля, как это показали события 1998 г., оказалось более эффективным средством ограничения импорта, чем таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, и дало толчок развитию отечественного производства. Но понижение курса рубля практически не оказало влияния на экспорт.

5. Принятие нового 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. Снижен размер обязательной продажи валютной выручки — максимум до 30%. Но идти дальше в сторону либерализации несвоевременно, так как в случаях ухудшения **внешнеэкономической** конъюнктуры это может тяжело отразиться на экономическом положении страны.

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. Она получила возможность взять большие кредиты, но они не оказа-

ли положительного влияния на экономику, а покрытие их легло тяжелым бременем на государственный бюджет. К тому же эти организации, особенно **МВФ**, подталкивают Россию на реформы, в том числе в сфере валютной политики, к которым она не готова.

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
Обязательная продажа валютной выручки
Валютный контроль
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?

Глава 46

УЧАСТИЕ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

46.1. 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 развивающихся странах и странах 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. Эти противоречия 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, в которых за основу отношений положен режим наибольшего благоприятствования, в соответствии с которым 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 занимать свою позицию, добиваться решений, в которых она заинтересована.

Для России главное — это условия, на которых она будет вступать в ВТО. Россия не должна соглашаться при вступлении в ВТО на требования партнеров, которые могут отрицательно повлиять на ее экономическое положение. Промышленно развитые страны хотели бы сохранить за Россией роль поставщика энергоресурсов, сырья и полуфабрикатов. Россия не должна допустить этого. *

Готовясь к вступлению в ВТО, Россия уже 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 практически режим свободной конвертируемости рубля по текущим операциям.

Однако 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. К настоящему времени 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 этого, 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 статьей 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 этого, в рамках ВТО имеются и другие возможности защиты национальной экономики. В частности, статья 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 заставить 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.

В рамках ВТО подписано соглашение о гражданской авиатехнике, участие в котором необязательно для членов Организации, но от России требуют его подписания, что означало бы открытие российского внутреннего рынка для импорта иностранных, главным образом американских, самолетов и удешевление российского авиастроения.

В 2003 г. страны ЕС выдвинули новые требования как условие вступления России в ВТО. Прежде всего речь шла о повышении внутренних цен на энергоресурсы. В условиях, когда Россия имеет собственные источники энергоресурсов и высокие прибыли энергетических компаний, это требование совершенно необоснованно.* Повышение внутренних цен на энергоресурсы привело бы к удорожанию продукции в обрабатывающих отраслях, что снижало бы конкурентоспособность их продукции на мировых рынках, а также способствовало бы росту инфляции и снижению жизненного уровня. Выдвигался и ряд других требований, в частности разрушить монополию Газпрома, открыть российские трубопроводы для свободного транзита, разрешить строить частные трубопроводы, а также отменить экспортные пошлины. Все эти требования необоснованны, так как все эти вопросы не относятся к компетенции ВТО.

В процессе переговоров с ЕС был найден компромисс по этим проблемам. Кроме того, удалось договориться о пошлинах на некоторые товары. ЕС снял свое требование об отмене пошлин на импорт в Россию самолетов. Пошлины будут снижены через 7 лет. После 2010 г. несколько снизятся пошлины на импорт автомобилей из Европы. Пони-

зятся пошлины на сельскохозяйственные товары, которые не растут в России. Пошлины на мясомолочную продукцию, сахар и зерно не изменятся. 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.

Подписанные соглашения с ЕС об условиях вступления России в ВТО открывают дорогу для нашей страны в эту организацию, хотя остался ряд проблем, требующих урегулирования, с другими странами ВТО.

Россия может вступать в ВТО только на условиях, отвечающих ее национальным интересам. Нельзя допустить, чтобы для вступления в ВТО во что бы то ни стало 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, принятых при этом специфических обстоятельств оказалось недостаточно для того, чтобы считать переговоры успешными. В результате помимо двух приложений к ГАТС был принят еще целый ряд документов, в частности Договоренность по финансовым услугам 1997 г., вступившая в силу в 1999 г. К последнему из указанных документов приложены обновленные и расширенные перечни специфических обязательств, часть которых предстоит реализовать в несколько этапов.

Переговоры по различным, весьма важным видам услуг будут продолжаться, и Россия, вступая в ВТО, 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. Не-

обходимо найти наиболее оптимальный для России вариант соглашения. Договоренность с ЕС о филиалах зарубежных банков — положительный шаг для решения подобных вопросов.

| В настоящее время подготовка в России к вступлению страны в ВТО идет по линии разработки новых и совершенствования действующих законодательных актов в соответствии с требованиями, зафиксированными в документах ВТО.

Не соответствовали нормам ВТО около 40 российских законов по внешней торговле, таможенному делу и другим направлениям внешнеэкономического регулирования. Наибольшее количество претензий к России у членов ВТО возникает по вопросам таможенного администрирования, стандартизации, сертификации и подтверждения соответствия, применения санитарных и фитосанитарных мер, практики применения защиты прав интеллектуальной собственности, а также в отношении мер валютного регулирования и валютного контроля.

{ Для решения части вопросов по приведению законодательства в соответствие с положениями ВТО в 2003 г. приняты новый Таможенный кодекс} новые федеральные законы «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О валютном регулировании и валютном контроле». К началу 2004 г. уже 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».

Комиссия Правительства Российской Федерации по вопросам ВТО в декабре 1997 г. одобрила Межведомственную программу, в соответствии с которой начато реформирование системы технического регулирования. Принят закон о техническом регулировании. Он призван изменить сложившуюся десятилетиями практику в области технического нормирования за счет применения международных стандартов как основа национальных стандартов, перехода на законодательное установление обязательных требований к продукции, сняв эту функцию с государственных стандартов, расширить применение добро-

вольной сертификации, процедур подтверждения соответствия на основе декларации изготовителя.

Очевидно, что подготовка к вступлению в ВТО не должна ограничиться совершенствованием законодательства и внесением изменений в таможенно-тарифную систему.

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.

Однако до сих пор нет программы подготовки основных отраслей экономики, особенно отраслей обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, национальной банковской системы, страховых компаний и других предприятий в сфере услуг, к деятельности в условиях вступления в ВТО. Актуальной проблемой становится разработка и выполнение национальной политики повышения международной конкурентоспособности России.

Вступление России в ВТО не должно подорвать ее особые экономические отношения со странами СНГ. Прежде всего это касается Союзного государства Россия — Беларусь, на территории которого практически существует единое таможенное пространство и на границе нет таможен. Если при вступлении России в ВТО не будет оговорен особый статус отношений России с Беларусью, будет подорвана основа существования Союзного государства.

То же самое относится к отношениям России со странами Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) — Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном и Таджикистаном. Хотя таможенный союз этих стран не создан в полном объеме (не согласован единый тариф к товарам из третьих стран), торговля между странами Союза ведется беспешинно. Вступление в ВТО Кыргызстана, который согласился на довольно высокую степень либерализации своих внешних связей, создает проблемы для совместного вступления стран ЕврАзЭС в ВТО. Но их надо решать, ибо при самостоятельном вступлении стран ЕврАзЭС в ВТО в их взаимных отношениях возникнут серьезные трудности.

Проблема согласованного вступления в ВТО касается и остальных стран СНГ, с которыми подписан договор о создании зоны свободной торговли. И хотя договор пока не введен в действие, во взаимной торговле стран СНГ также не взимаются, за некоторыми исключениями,

пошлины. Из стран СНГ, не входящих в ЕврАзЭС, Грузия, Молдавия и Армения стали членами ВТО. Россия, вступая в ВТО, должна определиться в отношении перспектив взаимоотношений со всеми странами СНГ и добиваться согласованного подхода к ВТО.

46.2. Россия и региональная интеграция

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 объединения 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 результатов от участия в АТЭС ждать не приходится.

Россия вошла в организацию Черноморское экономическое сотрудничество (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.

В качестве наблюдателей в ЧЭС участвуют Австрия, Польша, Словакия, Франция, Тунис. Другие страны также проявляют интерес к этой организации. В ЧЭС создан свой банк, в котором Россия участвует, фонд развития. Есть несколько проектов, в частности создание транспортного коридора Европа — Кавказ — Азия (ТРАСЕКА). Россия выступила с идеей формирования единого энергетического кольца в рамках этой организации.

В ЧЭС также обсуждается вопрос о создании зоны свободной торговли. Поскольку Россия со странами СНГ, а их в ЧЭС больше полови-

ны, фактически имеет беспошлинную торговлю, то для нее проблемы снятия ограничений в торговле с этими странами вообще не существует. Остаются такие страны, как Болгария, Греция, Румыния, Турция, Албания. Это страны относительно небольшие, и если Россия отменит в торговле с ними таможенные пошлины, то особой опасности для нее это не представляет. Поэтому Россия могла бы согласиться на создание зоны свободной торговли. Это реально бы означало, что в эти страны российские товары могли бы отправляться без пошлин и ограничений.

Участие России в этой организации полезно, и его надо активизировать. Однако ЧЭС не является, по существу, общеэкономической организацией. Создание однородного экономического пространства в рамках ЧЭС вряд ли возможно. Все страны ЧЭС ориентированы на вступление в ЕС. Греция является членом ЕС. Турция, Болгария и Румыния собираются стать членами ЕС.

Все страны смотрят на ЧЭС как на «предбанник» ЕС, что для России ничего плохого не представляет. Организация Черноморского экономического сотрудничества является в известной мере противником организации, которая имеет антироссийскую направленность, — ГУУАМ (объединение государств Грузии, Украины, Узбекистана, Азербайджана и Молдовы). Через Черноморское экономическое сотрудничество, где эти страны участвуют, Россия могла бы искать пути сближения с ними.¹

Россия вошла в Шанхайскую организацию сотрудничества (ШОС), в которую кроме России входят Китай, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан. В экономической области данная организация делает лишь первые шаги.

Но 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 будет приходиться 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». Действительно, в ЕС с мая 2004 г. объединились 450 млн чел. Вступление России добавило бы еще 150 млн. Встал бы вопрос о присоединении к ЕС Украины и других стран —

бывших республик СССР. Они все вместе составили бы примерно треть населения ЕС. ЕС превратился бы в нечто совершенно другое, чем сегодня. Продвижение к единому государству, которое происходит сейчас в Европе, 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.

Но отношения с Европейский союзом, особенно после вступления в него стран, большинство из которых были или республиками СССР, или членами Совета Экономической Взаимопомощи, — очень большой вопрос для России. Конечно, вступление новых стран в ЕС не будет для России иметь катастрофических последствий. Но в странах — новичках ЕС появятся ограничения на ввоз отдельных товаров из России, повысятся таможенные пошлины, что ухудшит условия торговли с ними.

Естественно, Россия должна искать пути расширения и углубления сотрудничества с ЕС. Какие же возможны варианты развития сотрудничества?

Еще в Соглашении о партнерстве и сотрудничестве упоминалось о создании зоны свободной торговли России и Европейского союза. Была создана даже рабочая группа по этому вопросу, но реального продвижения не было и, наверное, не будет.

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 количественные, 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 — это энергоресурсы. Они таможенными пошлинами не облагаются. Вообще 80% российского экспорта в Европейский союз пошлинами не облагается. Поэтому, если ЕС снимет барьеры по отношению к российским товарам, то для России реально ничего не изменится. Может быть, по отдельным отраслям, особенно по машиностроению, был бы определенный положительный эффект, но сегодня российское машиностроение просто само по себе не готово к тому, чтобы активно выходить на внешний рынок, и по другим товарам вряд ли будет какой-либо ощутимый эффект.

Другой, более реальный вариант отношений с ЕС — создание Общего европейского экономического пространства. Эта идея была вы-

двинута 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 и 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. Предполагается, что создание ОЕЭП будет происходить постепенно, в несколько этапов.

Встает вопрос, готова ли Россия снять ограничения на пути товаров, услуг и капиталов при создании ОЕЭП? С учетом того, о чем говорилось в связи с зоной свободной торговли, вопрос этот не является для России актуальным.

Снятие барьеров на пути товаров из ЕС в современных условиях представляется не только нецелесообразным, но и опасным для российской экономики.

Что же касается движения капиталов, то для России вопрос довольно простой — практически она уже сейчас открыла границы для иностранного капитала. Свободное движение капитала реально уже

существует. Может быть, еще какие-то шаги нужно сделать с российской стороны для улучшения инвестиционного климата, но во всяком случае Россия борется за то, чтобы к нам капитал шел из-за границы.

К сожалению, на Западе дело обстоит не так — там действуют меры, которые иногда сдерживают приток капитала из России.

Важное значение для развития европейского сотрудничества могло бы иметь более активное внедрение российского капитала в Европу, в частности, после вступления 10 новых стран в ЕС. В бывших странах СЭВ у российских хозяйственных руководителей остались связи, можно было бы активнее участвовать в процессах приватизации, создавать компании с российским капиталом. Компания, созданная в одной из стран ЕС, теперь имеет право свободно работать во всем Европейском союзе. 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.

Россию с Европой соединяют уже довольно развитые средства коммуникации — инфраструктура железнодорожного и автомобильного транспорта, газопроводы, нефтепроводы. Возможны новые проекты в этой области, в частности создание транспортных магистралей, которые могли бы через Россию связывать Европу со странами Востока или создание магистрали Север — Юг и др. Достигнуто соглашение России и ЕС о создании Единой европейской энергетической системы. Впервые в мире такое большое число государств образуют единую электроэнергетическую систему.

Следует отметить, что, кроме общих вопросов создания ОЕЭП, параллельно 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 про-

грессивную систему. Но необходимо работать в этом направлении, искать точки соприкосновения для того, чтобы развивать общеевропейское экономическое пространство.

Целесообразно предпринять шаги к восстановлению со странами Восточной Европы отношений специализации и кооперации, которые были с ними в условиях функционирования СЭВ. Но это надо развивать не только с ними.

Если мы хотим изменить структуру нашего экспорта в пользу продукции обрабатывающей промышленности, то главными сегодня являются именно попытки значительного расширения специализации и кооперации с европейскими партнерами. Сама по себе с продукцией машиностроения и других наукоемких отраслей Россия пробиться на западный рынок может с большим трудом. Но 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.

Даже создание в России заводов по сборке автомобилей из деталей производимых в Европе, — уже положительный факт. Постепенно эти сборочные заводы могут превращаться в заводы с полным циклом производства. Может быть организовано производство деталей и узлов не только для заводов, работающих на российской территории, но и поставок головным заводам компаний за рубежом.

Если Россия действительно пойдет по пути расширения сотрудничества с европейскими компаниями, то постепенно изменится структура российских внешнеэкономических связей — вместо узкой энергосырьевой направленности экспорта в нем повысится доля готовой продукции, прежде всего продукции машиностроения. Повышение конкурентоспособности российских товаров позволило бы пойти на постепенное снятие барьеров в торговле России с Европой.

Однако следует отметить, что хотя для Европы сотрудничество Россией — один из реальных путей укрепления позиций в экономически связях со странами, не входящими в ЕС, тем не менее ЕС ведет себя по отношению к сотрудничеству с Россией в ряде случаев недостаточно активно. Это касается, например, сотрудничества в области науки и техники.

Очевидно, что у России есть огромный научный потенциал. Европа конкурирует с США на рынках новых технологий. Поэтому использование российских достижений в науке на совместной основе могло бы дать и России, и Западной Европе большую пользу.

В концепции ОЕЭП содержатся призывы к стимулированию взаимных контактов, обмена инновациями и технологиями между российскими и европейскими партнерами с целью взаимовыгодного достижения высокого научного уровня. Но пока практически этого почти нет, хотя препятствий не существует.

Есть лишь отдельные примеры научно-технического сотрудничества. Так, **европейский** авиастроительный консорциум «Аэробас» проявляет заинтересованность в привлечении наших конструкторов к созданию новых моделей аэробусов. Можно, наверное, найти еще **какие-то** примеры, но на широкое сотрудничество в научной сфере западноевропейские страны не идут.

В Россию не очень активно идет капитал из Европы. Отдельные страны — Великобритания, Германия и особенно Франция и Италия — вложили относительно небольшие объемы прямых инвестиций. На начало 2003 г. общий объем накопленных прямых инвестиций стран ЕС в России составил 8,6 млрд долл., что составляет лишь 42% от всех накопленных прямых иностранных инвестиций в России. В 2002 г. был значительный рост непрямых инвестиций, а прямые инвестиции чуть-чуть подросли по сравнению с 2001 г., но были ниже, чем в 2000 г., составив 1738 млн долл. Это тоже говорит об отсутствии желания европейского бизнеса активно работать в России.

В целом ситуация в отношениях с ЕС непростая. С одной стороны, ЕС призывает Россию к расширению сотрудничества, с другой стороны, иногда по некоторым важным вопросам ЕС препятствуют дальнейшему включению России в процессы мирового развития. В этих условиях нам надо искать пути развития сотрудничества не только вообще с Европейским союзом, но и идти по пути отраслевой интеграции со странами ЕС, развития региональных связей.

Есть некоторые варианты развития такого сотрудничества. Один из них в рамках Европейского союза — это так называемое «Северное измерение». Это программа, рассчитанная на 10—15 лет. Россию приглашают к сотрудничеству в этой программе. Речь идет в основном о сотрудничестве со Скандинавскими странами, северными странами Европейского союза. Надо более активно включаться в эту программу по разным направлениям. Это реальная возможность, сотрудничества.

Глобализация и регионализация — объективные экономические процессы, участие в которых может дать России важные положительные результаты, Поднять ее экономику на современный технический уровень. Конечно, в условиях рыночной экономики включение России в глобализированную экономику будет опираться на законы рынка, конкурентную борьбу. Но при этом российское государство не может занимать пассивную позицию. Оно призвано всеми имеющимися у него средствами поддерживать отечественных производителей на

внутреннем и внешнем рынках, включая рынки региональных группировок и вернуть России положение одной из высокоразвитых держав, экономика которой будет в первую очередь опираться на высокотехнологические отрасли.

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). Она создана на базе Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), подписанного еще в 1947 г. и представляющего собой многостороннее соглашение о торговле между странами на принципах режима наибольшего благоприятствования. В дальнейшем ГАТТ, превратившееся фактически в организацию, сыграло важную роль в снижении таможенных пошлин и других барьеров на пути товаров в международной торговле. При создании ВТО в 1994 г. наряду с ГАТТ, которое составило основу ВТО, 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) и др.

2. В настоящее время Россия готовится к вступлению в ВТО. В процессе переговоров и подписания соглашений, обязательных для членов этой организации, Россия не должна допустить, чтобы условия ее вступления в ВТО противоречили национальным интересам. Особенно важным является сохранение и создание необходимых условий для развития наукоемких отраслей российской промышленности. Существенное значение имеет защита отечественного сельского хозяйства и сферы услуг.

3. В последние годы приняты или скорректированы действующие законы, а также готовятся новые законы, отвечающие требованиям ВТО. В частности, принят новый Таможенный кодекс, федеральные законы «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О валютном регулировании и валютном контроле», приняты или готовятся законы по вопросам защиты интеллектуальной собственности, о стандартизации, сертификации и т.д. Эти законы соответствуют требованиям ВТО и в то же время способствуют совершенствованию внешнеэкономического регулирования в России.

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 для более активного участия в глобализации, а с другой — на коллективную защиту экономики этих стран от негативных последствий глобализации.

Для России первостепенное значение имеет интеграция в разных формах со странами СНГ. Необходимым условием вступления России в ВТО является со-

хранение системы особых отношений со странами СНГ, которые складываются в процессе их интеграции. Но Россия участвует и в других группировках. Россия — член организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Черноморского экономического сотрудничества (ЧЭС), углубляются ее контакты по линии Шанхайской организации сотрудничества. Россия пока не в полной мере использует возможности этих организаций.

5. Большую роль во внешнеэкономических связях России играет Европейский союз, в который с 1 мая 2004 г. входят 25 европейских стран и на который теперь будет приходиться около $1/2$ российского внешнеторгового товарооборота. В силу объективных причин, связанных с интересами как самой России, так и Европейского союза, она не может в ближайшие годы (по крайней мере в течение 10—15 лет) стать членом этой организации. Но необходимо искать пути расширения и углубления экономических отношений с ЕС.

6. Реальные очертания принимает возможность сотрудничества с ЕС путем создания Общего европейского экономического пространства (ОЕЭП). Для сближения России и ЕС и придания экономическому взаимодействию большей динамичности в рамках ОЕЭП ведется диалог о постепенном устранении барьеров для торговли и инвестиций (в области торговли именно постепенно, потому что для одномоментного устранения барьеров Россия не готова), сближения мер регулирования и законодательства, в том числе во внешнеэкономической сфере. Важным направлением сотрудничества может быть кооперация для улучшения и развития инфраструктурных систем — транспортных, энергетических, телекоммуникационных. Достигнуто соглашение о создании Единой европейской электроэнергетической системы. Необходимы условия по развитию специализации и кооперации российских предприятий с предприятиями ЕС, в том числе стран Восточной Европы, с которыми ранее эти отношения развивались в рамках СЭВ. Важную роль призвано сыграть сотрудничество в области науки и техники, обмена инновациями и технологиями, что пока не получило развития.

Сотрудничество России с международными и региональными организациями — важный фактор создания благоприятных условий для деятельности отечественных предпринимателей на мировом рынке.

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

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)

Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС)

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)

Европейский союз (ЕС)

Общее европейское экономическое пространство (ОЕЭП)

«Северное измерение»

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. Формы защиты национальной экономики в условиях вступления в ВТО.
4. 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. Россия и **АТЭС**: возможности сотрудничества.
9. Какова роль России в ЧЭС?
10. Чем характеризуется современное состояние экономических отношений России с ЕС?
11. Почему Россия не может стать членом ЕС в современных условиях?
12. Проблемы формирования общего европейского экономического сотрудничества и основные возможные направления сотрудничества.

Глава 47

РОССИЯ И СНГ

Развал СССР стал одним из крупнейших геополитических событий в мировой истории XX столетия. Прекращение существования Советского Союза кардинальным образом изменило военно-политическую конфигурацию мира. Это событие на длительную перспективу определило тенденции социально-экономического развития бывших союзных республик СССР, ставших суверенными государствами.

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.

В этих условиях Россия и другие бывшие советские республики встали перед проблемой формирования новых экономических взаимоотношений и **воплощения** новой схемы хозяйственного сотрудничества. Но эта схема должна не только учитывать интересы каждого из партнеров и одновременно обеспечивать возможность достижения максимальных общих результатов развития на основе взаимовыгодного разделения труда, но и позволять минимизировать издержки от развала единой союзной экономики.

Этим целям должно было служить Содружество Независимых Государств (СНГ), образованное в декабре 1991 г. из бывших союзных республик Советского Союза в результате подписания Беловежских соглашений.

47.1. Общее состояние интеграционного сотрудничества в рамках СНГ

Будучи полноправной международной организацией, строящей свою деятельность на принципах международного права, СНГ ставит задачи:

- 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, зафиксированные еще в Беловежских соглашениях декабря 1991 г., нашли подтверждение в принятом в 1993 г. Уставе СНГ. Помимо перечисленных выше, данный документ предполагает следующие основные направления согласованной экономической политики:

- формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений и свободного перемещения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов;
- координацию социальной политики, разработку совместных программ и мер по снижению социальной напряженности в связи с проведением экономических реформ;
- согласованное развитие систем транспорта и связи, а также энергетических систем;
- координацию кредитно-финансовой политики;
- всестороннее содействие развитию торгово-экономических связей стран-участниц Содружества;
- поощрение и взаимную защиту инвестиций;
- содействие стандартизации и сертификации промышленной продукции и товаров;
- правовую охрану интеллектуальной собственности;
- содействие развитию общего информационного пространства;
- осуществление совместных проектов и программ в области науки и техники, образования, здравоохранения, культуры и т.п.

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 Таможенного 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.

При всей значимости принятия Устава и других указанных выше документов об учреждении и развитии СНГ, общими недостатками их являются:

- 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 указанных согласованных направлений экономической политики.

Анализ показывает, что 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 в себя уже 12 стран-членов из числа 15 бывших союзных республик СССР (за исключением прибалтийских), качество их отношений оставяло желать много лучшего: ни одно из принимавшихся в период 1992—1994 гг. решений фактически так и не было реализовано.

Подобное положение ведет к неизбежному регрессу в экономических и политических отношениях сторон, когда с каждой новой невыполненной задачей, в свою очередь, углубляется кризис во взаимоотношениях.

Ситуация усугублялась тем, что одновременно с нарастанием кризиса во взаимоотношениях стран Содружества характерной чертой первого этапа развития СНГ стал и острый социально-экономический кризис внутри большинства самих стран. Общей чертой всех государств, образовавшихся после распада СССР, стал масштабный спад производства. Так, падение производимого ВВП в среднем по СНГ за 1991—1995 гг. достигло почти 50%. По итогам 1995 г. масштабы производства не превышали уровня начала 70-х гг., и оно обеспечивало потребности населения и хозяйства на уровне, близком к критическому. Во всех без исключения республиках — членах СНГ наблюдалось ус-

тойчивое ослабление инвестиционной активности — сокращение инвестиций в основные фонды в среднем по Содружеству в этот период составило около 65%.

Кризисные явления в экономиках стран СНГ были вызваны в значительной мере нарушением хозяйственных связей между бывшими республиками СССР. Расчеты показывают, что разрыв этих связей обусловил около трети общего экономического спада в странах СНГ. В целом, согласно официальной статистике, за 1991 — 1995 гг. товарооборот в рамках СНГ в стоимостном выражении уменьшился на 60%. Одновременно доля взаимной торговли республик Содружества в общем их товарообороте неуклонно снижалась: до 53% в 1992 г., 40% в 1994 г. и 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.

Усилению центробежных тенденций в 1992—1995 гг., дальнейшему разрыву экономических связей между странами Содружества способствовали также:

- переориентация бывших межреспубликанских поставок в рамках СССР на рынки дальнего зарубежья в связи с растущими взаимными неплатежами по осуществлявшимся текущим поставкам продукции;
- сжатие масштабов производства вследствие, во-первых, потери общей управляемости национальными экономиками, ранее являвшимися составными частями единого народно-хозяйственного комплекса СССР, во-вторых, либерализации цен и, в-третьих, проведения жесткой денежно-кредитной политики;
- более низкий (в условиях либерализации цен) уровень конкурентоспособности продукции, производимой государствами Содружества, по сравнению с продукцией, импортируемой из третьих стран, что делало более предпочтительным развитие торговых отношений с последними.

Наиболее сильными ударами, которое СНГ получило за весь период 1990-х гг., стали российский дефолт 17 августа 1998 г. и последовавшая девальвация российской национальной валюты — рубля. Фактически начался новый этап развития общего кризиса на территории СНГ, продолжавшийся до конца 1999 г., когда экономика стран Содружества, наиболее тесно связанных с Россией, понесла тяжелые потери. В первую очередь это было вызвано резким ростом отрицательного сальдо в их торговле с Россией вследствие:

- удешевления российского экспорта от падения рубля;
- одновременного удорожания собственных товаров на российском рынке.

В результате кризиса по итогам 1998 г. удельный вес государств СНГ в общем объеме российского товарооборота, после некоторого увеличения в 1996—1997 гг., вновь снизился до 22,3%. Одновременно получилось, что российский кризис фактически перекрыл не только собственной экономике, но и экономике партнеров по СНГ возможности привлечения серьезных инвестиций в свои хозяйственные комплексы, а также дальнейших заимствований на международных рынках капитала.

Таблица 47.1. Динамика показателей производства промышленной продукции стран СНГ в 1990-е гг., % к 1989 г.

Страны	1989 г.	1995 г.	1998 г.	1999 г.
Россия	100	49,5	46,0	49,7
Украина	100	52,4	49,1	51,0
Белоруссия	100	62,7	86,7	95,6
Молдавия	100	46,6	37,0	33,7
Грузия	100	13,2	15,0	16,1
Азербайджан	100	28,2	27,8	28,0
Армения	100	42,2	42,3	44,5
Казахстан	100	47,7	48,5	49,8
Узбекистан	100	101,6	112,4	119,2
Кыргызстан	100	26,7	40,9	40,2
Таджикистан	100	43,9	35,4	37,4
Туркменистан	100	67,5	54,0	62,0

В ходе развития социально-экономических процессов в разных странах СНГ выявились существенные различия. Так, например, как следует из табл. 47.1, в ряде бывших союзных республик удалось существенно уменьшить темпы спада промышленного производства (Белоруссия, Туркменистан) или даже увеличить объемы произведенной продукции (Узбекистан). 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. В то же время можно выделить следующие общие тенденции кризисной эволюции государств Содружества:

- дезинтеграционные процессы сформировали в подавляющем большинстве стран СНГ систему воспроизводства, ориентированную в большой степени на экспортно-сырьевые отрасли и финансово-посредническую деятельность;

- оказались как бы невостребованными и образовали устойчивую кризисную зону машиностроительный комплекс (за исключением Республики Беларусь), производство потребительских товаров и конструкционных материалов;
- происходила устойчивая деградация структуры промышленного производства и экспорта, в них из года в год росла доля энерго-сырьевых отраслей;
- вследствие повышенного износа основных производственных фондов, роста энергоемкости и материалоемкости остающегося производства, недоамортизации происходило массовое качественное ухудшение производственных характеристик;
- сузился фронт фундаментальных научных исследований, ухудшались условия материально-технического обеспечения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, ускоренными темпами сокращалось наукоемкое и высокотехнологичное производство;
- уменьшался спрос на рабочую силу, в связи с чем росла явная и скрытая безработица одновременно с дисквалификацией трудового потенциала (в особенности — наукоемких отраслей).

В целом можно сделать вывод, что по итогам 1990-х гг. минувшего столетия политическая и экономическая межгосударственная интеграция в рамках СНГ на многосторонней основе так и не состоялась. Весь указанный период характеризовался нарастанием кризисных явлений во взаимоотношениях стран — членов СНГ, усиливающих неэффективностью деятельности механизма взаимного сотрудничества.

47.2. Попытки организации разнотемпной интеграции и сотрудничества внутри СНГ

В конце 1990-х гг. начинается новый этап развития СНГ, когда предпринимаются определенные попытки оживить межгосударственное сотрудничество бывших советских республик, придав ему именно интеграционный, т.е. комплексный и более системный, характер. Периодически возникавшие внешние угрозы, территориальные претензии, выдвигаемые как государствами Содружества друг к другу, так и со стороны третьих стран, делали (и продолжают делать в настоящее время) объективно необходимыми действия по координации как чисто политических, так и военно-политических действий целого ряда стран СНГ — как на многосторонней (например, в рамках Договора о коллективной безопасности), так и на двусторонней основе (Россия — Армения, Россия — Таджикистан, позже — Россия — Белоруссия и др.).

Еще в середине 1990-х гг. в ряде стран СНГ произошли сразу несколько событий, открывших возможности ускоренного развития

многостороннего экономического Сотрудничества между группой государств внутри Содружества. К ним относятся:

1) заключение в январе 1995 г. Россией, Белоруссией и Казахстаном Таможенного союза, предполагавшего отмену тарифных ограничений и упразднение внутреннего таможенного контроля (включая снятие таможенных постов на границах между этими республиками), с последующей ликвидацией внутренних таможенных границ. Как отмечалось в основных документах этой организации, Таможенный союз «открыт для присоединения любого государства СНГ, признающего его принципы и готового взять на себя в полном объеме обязательства, вытекающие из принятых документов»;

2) проведение в Белоруссии летом 1995 г. референдума по углублению интеграции с Россией;

3) принятие Указа Президента России от 14 сентября 1995 г. «Об утверждении Стратегического курса Российской Федерации с государствами — участниками СНГ», в котором восстановление многогранных связей и форм интеграции, взаимовыгодное экономическое сотрудничество признаны важными приоритетами внутренней и внешней политики **России**.

Указанные события создавали общий благоприятный климат для расширения торгово-экономических связей между Россией, Белоруссией и Казахстаном и для постепенного перехода к более сложным, собственно интеграционным формам сотрудничества. Если говорить о Таможенном союзе, то в марте 1996 г. к нему присоединилась Киргизия, а с января 1999 г. в нем в качестве полноправного члена участвует Таджикистан. Странами было подписано специальное соглашение об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях; согласно договору предполагались отмена тарифных ограничений и постепенное упразднение таможенного контроля на внутренних границах этого объединения.

С середины 1990-х гг. внутри Содружества получают, а с конца 90-х гг. ускоряют развитие различные формы интеграционного взаимодействия, знаменующие разноскоростное сближение внутри разных групп бывших союзных республик. 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.

К началу XXI столетия на территории Содружества сложились и реально действуют следующие интеграционные объединения:

1. Таможенный союз пяти государств в составе Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана, преобразованный осенью 2000 г. в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС).

2. ~~Центрально-азиатский союз~~ (Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан), образованный еще в 1994 г. и преобразованный в 1998 г. в Центрально-азиатское экономическое сообщество, а в феврале 2002 г. — в организацию «Центрально-Азиатское сотрудничество» (ЦАС), 3. Союзное государство Белоруссии и России.

Кроме того, продолжает (по крайней мере, формально) существовать политико-экономическое объединение пяти государств СНГ в составе Грузии, Украины, Узбекистана, Азербайджана и Молдавии (по первым буквам названий стран-участниц — ГУУАМ).

47.3. Особенности функционирования ЕврАзЭС

Образовавшие ЕврАзЭС государства сошлись на необходимости окончательной структуризации взаимных интересов в рамках четко обозначенной модели сотрудничества, при условии достижения столь же четких договоренностей о конкретных действиях. Учреждены руководящие органы нового интеграционного объединения в составе СНГ: Межгосударственный совет (на уровне глав государств стран-членов), Совет глав правительств и Интеграционный комитет (на уровне заместителей глав правительств). Высшим должностным лицом объединения пяти государств становится генеральный секретарь ЕврАзЭС, работающий на постоянной основе и утверждаемый решением Межгосударственного совета.

В случае с ЕврАзЭС впервые в истории СНГ создан механизм принятия решений по конкретным хозяйственно-экономическим вопросам, предусматривающий различные возможности участия вступивших в данное интеграционное объединение государств в зависимости от их экономического потенциала. Например, «доли» стран-участниц в составе исполнительных органов, влияющие на принятие решений по текущим вопросам экономических и финансовых взаимоотношений, распределены следующим образом:

- Российская Федерация — 40% голосов;
- республики Белоруссия и Казахстан — по 20% каждая;
- республики Киргизия и Таджикистан — по 10% каждая.

При этом, разумеется, при решении стратегических и политических вопросов развития ЕврАзЭС сохраняется абсолютное равенство стран-участниц по принципу «одна страна — один голос», как это предполагается самими основами интеграционного сотрудничества. Такой инвариантный подход стимулирует страны-участницы данной интеграционной группировки к максимально эффективному использованию возможностей взаимного сотрудничества для наращивания собственного экономического потенциала.

В июне 2004 г. в Астане (Республика Казахстан) по итогам X заседания Межгосударственного совета стран — членов ЕврАзЭС было подписано Соглашение о сотрудничестве на рынке ценных бумаг.

ЕврАзЭС, таким образом, является своего рода более продвинутой «площадкой» для развития торгово-экономических отношений с постепенным приданием им интеграционного характера по сравнению с «большим» СНГ.

47.4. Этапы российско-белорусского сотрудничества.

Проблемы формирования Союзного государства Белоруссии и **России**

Подобную же «площадку» призвано обеспечивать институциональное развитие российско-белорусского сотрудничества. Одновременно с развитием многосторонних торгово-экономических связей в рамках тогдашнего Таможенного союза 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 и Таможенного союза; кроме того, были дополнительно созданы двусторонние исполнительные и представительско-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.

В конце 1999 г. в сотрудничестве двух стран был сделан следующий шаг. Согласно Договору о создании Союзного государства Белоруссии и России (декабрь 1999 г.) 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 к 2005 г. — принятие унифицированных нормативно-правовых актов России и Белоруссии;
- поэтапная валютная интеграция на основе введения к 2005 г. единой денежной единицы (валюты) и одновременного формирования единого эмиссионного центра.

В августе 2004 г. на встрече президентов Российской Федерации и Республики Беларусь была скорректирована дата введения единой

денежной единицы (ее роль для обеих стран будет выполнять российский рубль): это событие должно произойти 1 января 2006 г. При этом в 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. В настоящее время Белоруссия является вторым (после Германии) торговым партнером Российской Федерации.

47.5. Перспективы формирования единого экономического пространства (ЕЭП)

Таким образом, можно сделать вывод о том, что во главу угла развития «продвинутых» торгово-экономических отношений с заинтересованными странами — членами СНГ, входящими наряду с РФ в региональные («субрегиональные») интеграционные объединения, Россия и ее партнеры ставят задачу постепенного формирования единого экономического пространства. Такая же задача была провозглашена на неформальной встрече в Москве 23 февраля 2003 г. с участием лидеров четырех государств СНГ — России, Белоруссии, Казахстана и Украины, по завершении которой стороны выступили со специальным заявлением. В частности, было решено, что на новом этапе экономической интеграции заинтересованные страны начинают переговоры по мерам, необходимым для формирования Единого экономического пространства. Конечной целью работы является создание организации региональной интеграции.

Главы четырех государств договорились создать совместную группу с офисом в Киеве, которая должна была вплотную заняться подготовкой соглашения; кроме того, стороны согласились с тем, что уже к началу 2004 г. должна быть достигнута полная свобода передвижения товаров по территории стран — членов ЕЭП. Во исполнение указанных договоренностей в сентябре 2003 г. в г. Ялта (Крым, Украина) состоялось подписание Соглашения о формировании Единого экономического пространства (ЕЭП) между **Россией**, Белоруссией, Украиной и Казахстаном. С этой целью намечено согласование экономической политики по целому ряду направлений хозяйственной деятельности. Первоначально установленные сроки достижения полной свободы передвижения товаров по территории стран — членов ЕЭП, обозначенные началом 2004 г., выполнить не удалось, однако состоявшаяся в мае 2004 г. в Ялте очередная встреча глав государств ЕЭП определила на-

правления конкретной работы по подготовке необходимого пакета документов на ближайший год.

15 сентября 2004 г. в Астане (Республика Казахстан) главами четырех государств — членов ЕЭП утвержден перечень из 29 документов, среди которых были следующие:

- проекты, касающиеся принятия единых правил по определению страны происхождения товара и его таможенной стоимости;
- единые правила лицензирования экспортных и импортных товаров;
- единые правила транзита через территорию стран ЕЭП;
- единые принципы предоставления сельскохозяйственных и промышленных субсидий;
- соглашение о таможенном контроле за реэкспортом;
- соглашение об инвестиционной деятельности и свободном движении капитала на территории стран ЕЭП и др.

Согласно достигнутым в Астане договоренностям, указанные документы должны быть готовы к подписанию до конца 2004 г., с тем чтобы к 1 июля 2005 г. они вступили в законную силу.

Одновременно страны — участницы ЕЭП приняли решение о взаимном переходе уже с 1 января 2005 г. к взиманию НДС при экспорте товаров по принципу страны назначения. Это в полной мере относится и к экспортируемым Россией в Белоруссию, Казахстан и на Украину энергоносителям (нефть, природный газ и газовый конденсат); отныне налоги на эту продукцию будут начисляться в тех странах, в которые она поставляется. (Ранее, например, при экспорте российских нефтепродуктов на Украину НДС взимался дважды — при выезде из России и при въезде на Украину, что в конечном счете делало эти нефтепродукты предельно дорогими и для производства, и для личного потребления.) Аналогичным образом товары из Белоруссии, Казахстана и Украины, экспортируемые в Россию, будут облагаться НДС на территории Российской Федерации. Указанная мера позволит значительно удешевить товары и услуги и увеличить общие объемы взаимного товарооборота.

Продолжается развитие своеобразного «перекрестного» сотрудничества между странами — членами различных субрегиональных группировок внутри СНГ, а также между такими группировками и отдельными государствами — членами Содружества. Украина, Молдавия и Армения имеют статус наблюдателя в ЕвразЭС. В свою очередь, в мае 2004 г. на очередном заседании Совета глав государств организации «Центрально-Азиатское сотрудничество» было принято решение об удовлетворении заявки Российской Федерации о присоединении к ЦАС, в конце августа 2004 г. об этом присоединении объявлено официально.

Все указанные факты свидетельствуют о продолжении выбранного странами СНГ курса на реализацию преимуществ интеграционного сотрудничества при учете сегодняшних реалий «разноскоростной» интеграции, фактически развивающейся в рамках нескольких межгосударственных объединений в составе СНГ.

В условиях, когда, несмотря на определенную активизацию взаимных торгово-экономических отношений между странами СНГ в 2003 г., их доля в общем объеме экспортно-импортных операций стран Содружества по-прежнему остается незначительной (в экспорте — не более 20%, в импорте — 37%), реализация указанных возможностей в рамках нескольких межгосударственных объединений дает реальную перспективу для развития интеграционных процессов с участием Российской Федерации.

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.

2. В условиях 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; организация «Центрально-Азиатское сотрудничество» (ЦАС) в составе Казахстана, Киргизии, России, Узбекистана и Таджикистана; Союзное государство Белоруссии и России; Единое экономическое пространство (ЕЭП) в составе Белоруссии, Казахстана, России и Украины. Кроме того, продолжает (по крайней мере формально) существовать политико-экономическое объединение пяти государств СНГ в составе Грузии, Украины, Узбекистана, Азербайджана и Молдавии (по первым буквам названий стран-участниц — ГУУАМ).

Термины и понятия

Содружество Независимых Государств (СНГ)
Разноскоростная интеграция внутри СНГ

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)
Организация «Центрально-Азиатское сотрудничество»
Единое экономическое пространство (ЕЭП)
Союзное государство Белоруссии и России

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?

Литература

Нормативные документы

Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая (от 30 ноября 1994 г.), вторая (от 26 января 1996 г.) и третья (от 26 ноября 2001 г.) (с послед. изм. и доп.).

Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая (от 31 июля 1998 г.) и вторая (от 5 августа 2000 г.) (с послед. изм. и доп.)

Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (с послед. изм. и доп.).

Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (с послед. изм. и доп.).

Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ (с послед. изм. и доп.).

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.).

Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (с послед. изм. и доп.).

Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (с послед. изм. и доп.).

Методологические положения по статистике. Вып. 1 // Госкомстат России. М., 1996.

Методологические положения по статистике. Вып. 2 // Госкомстат России. М., 1998.

Основная литература

Бункина, М. К. Национальная экономика : учебник. М. : Дело, 1997.

Виноградов, В. В. Экономика России : учеб. пособие. М. : Юристъ, 2002.

Национальная экономика : учебник / под ред. В. А. Шульги. М. : Российская экономическая академия, 2002.

РОССИЙСКИЙ статистический ежегодник. 2004. Росстат. М., 2004.

Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства. (Политическая экономия.): учебник / под ред. А. Г. Грязновой, Т. В. Чечелевой. М. : ЮНИТИ — Банки и биржи, 1998.

Ясин, Е. Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ : учеб. пособие. М., 2003.

Дополнительная литература

Абалкин, Л. И. Россия: поиск самоопределения. Очерки. М.: Наука, 2002.

Абдулатипов, Р. Г. Россия, в чем суть твоего бытия? / Р. Г. Абдулатипов, Л. Ф. Болтенкова. М. : Республика, 1994.

- Агропромышленное формирование холдингового типа. М., 2002.
- Амосов, А. И.* Экономическая и социальная эволюция России. М. : ИЭ РАН, 2004.
- Андрианов, В. Д.* Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М., 1999.
- Андрианов, В. Д.* Россия в мировой экономики. М., 2002.
- Анчишкин, А. И.* Наука, техника, экономика. М. : Экономика, 1987.
- Анчишкин, А. И.* Прогнозирование темпов и факторов экономического роста. М. : Макс Пресс, 2003.
- Анчишкин, А. И.* Прогноз роста социалистической экономики. М.: Экономика, 1973.
- Бабашкина, А. М.* Государственное регулирование национальной экономики : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2004.
- Банковское дело / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2003.
- Бартенев, С. А.* Экономическая история : учебник. М.: Экономист, 2004.
- Белоусов, Р. А.* Экономическая история России: XX век. М. : ИздАТ, 2003.
- Бердяев, Н.* Философия неравенства. М. : ИМА-Пресс, 1990.
- Борисов, В. Н.* Машиностроение в воспроизводственном процессе. М. : МАКС Пресс, 2000.
- Буданов, И. А.* Черная металлургия в экономике России. М.: МАКС-Пресс, 2002.
- Булгаков, С. Н.* Философия хозяйства. М. : Наука, 1990.
- Валентей, С. Д.* Развитие общества в теории социальных альтернатив / С. Д. Валентей, А. Н. Нестеров. М. : Наука, 2003.
- Виленский, А. В.* Система поддержки и развития малого предпринимательства. М. : Столичный бизнес, 2002.
- Витте, С. Ю.* Воспоминания. Таллинн ; Москва, 1994. Т. 1,2, 3.
- 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. С. 31.
- Гайдар, Е. Т.* Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело, 2005.
- Гладышевский, А. Н.* Формирование производственного потенциала: анализ и прогнозирование. М. : Наука, 1991.
- Инфляция и хозяйственный механизм / отв. ред. С. М. Никитин. М.: Наука, 1993.
- Глазьев, С. Ю.* Пути преодоления инвестиционного кризиса // Вопросы экономики. 2000. № 11.
- Глазьев, С. Ю.* Экономическая теория технического развития. М.: Новое издательство, 2003.
- Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России / под ред. И. П. Фаминского. М. : Республика, 2004.

Гранберг, А. Г. Межрегиональные сопоставления валового регионального продукта в Российской Федерации: методологические подходы и экспериментальные расчеты / А. Г. Гранберг, Ю. С. Зайцева // Вопросы статистики. 2003. № 2.

Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2002.

Европа: вчера, сегодня, завтра / ред. колл. акад. Н. П. Шмелев (пред.) и др. М., 2002.

Заславская, Т. И. Социальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция. М.: Дело, 2002.

Илларионов, А. А. Бремя государства // Вопросы экономики. 1996. № 9. С. 24.

Илларионов, А. А. Ответ на многие вопросы — либеральная экономическая политика // Рынок ценных бумаг. 1999. № 19.

Инновационный менеджмент в России. Вопросы стратегического управления и научно-технической безопасности / рук. авт. кол-ва В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский. М.: Наука, 2004.

История экономических учений. Современный этап: учебник. М.: ИНФРА-М., 1998.

Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989

Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.

Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989

Корнаи, Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М.: НП журнал «Вопросы экономики», 2000.

Кудров, В. М. Советская экономика в ретроспективе. Опыт переосмысления. М.: Наука, 1997.

Курс переходной экономики / под ред. Л. И. Абалкина. М.: Финстатинформ, 1997.

Курс экономической теории / под ред. А. В. Сидоровича. М.: ДиС, 2001.

Леонтьев, В. Межотраслевая экономика. М.: Экономика, 1997.

Леонтьев, В. Экономические эссе. М.: Политиздат, 1990.

Львов, Д. С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.

Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение в России: учебник. М.: Дело, 2004.

Мау, В. Реформы и догмы. М.: Дело, 1993.

Международные экономические отношения: учебник / под ред. И. П. Фаминского. М.: Экономист, 2004.

Мильтнер, Б. З. Управление знанием, М.: Инфра-М, 2003.

Мэнкью, Г. Принципы экономики // СПб.: Питер, 2003,

Население России. Экономическая и социальная география России / под ред. А. Т. Хрущева. М., 2001.

Наука и высокие технологии в России. М.: Наука, 2001.

Национальные счета России в 1995—2002 гг. М.: Госкомстат России, 2003.

Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд эконом. книги «Начала», 1997.

Ойкен, В. Основы национальной экономики. М. : Экономика, 1996.

Ольсевич, Ю. Я. К теории экономических трансформаций. М. : ИЭРАН, 1997.

Орешин, В. П. Государственное регулирование национальной экономики. М. : Юрист, 1999.

Очерки истории российской экономической мысли. М. : Наука, 2003.

Петраков, Н. Я. Русская рулетка. Экономический эксперимент ценой в 150 млн жизней. М. : Экономика, 1998.

Петраков, Н. Я. Антиинфляционная инвестиционная политика — стратегия экономического развития России // Рынок ценных бумаг, 1999.

Политика доходов и заработной платы : учебник / под ред. д-ра экон. наук П. В. Савченко, д-ра экон. наук Ю. П. Кокина. М. : Экономист, 2004.

Попов, Г. Х. Будет ли у России второе тысячелетие? М. : Экономика, 1998.

Природные условия и природные ресурсы. Экономическая и социальная география России / под ред. А. Т. Хрущева. М., 2001.

Радыгин, А. Д. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ / А. Д. Радыгин, Р. М. Энтов. М., 2001.

Рассадин, В. Н. Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия. М. : МАКС Пресс, 2002.

Римашевская, Н. М. Человек и реформа: секреты выживания. М., 2003.

Россия в глобализирующемся мире. Политико-экономические очерки / под ред. Д. С. Львова. М. : Наука, 2004.

Россия-2015: Оптимистический сценарий / отв. ред. Л. И. Абалкин. М.

Роузфилд, С. Сравнительная экономика стран мира. М., 2004.

Рябушкин, Б. Т. Система национальных счетов / Б. Т. Рябушкин, Т. А. Хомченко. М. : Финансы и статистика, 1993.

Рязанов, В. Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX—XX вв. СПб. : Наука, 1999.

Русские экономисты (XIX — начало XX в.) // ред.-сост. Л. Зубченко, Л. Зайцева. М. : ИЭ РАН, 1998.

Савруков, Н. Т. Национальная экономика / Н. Т. Савруков, А. Н. Егоров, Е. А. Егорова. СПб. : Политехника, 1999.

Савченко, П. В. Поиски истины. Избранные произведения. М.: ИЭ РАН, 2001.

Самуэльсон, П. Экономика. М. : Прогресс, 1964.

Система таблиц «Затраты — выпуск» за 2000 год. М.: Госкомстат России. 2003.

Смешанное общество: российский вариант / под ред. Л. В. Никифорова. М. : Наука, 1999.

Сорокин, Д. Е. Россия перед вызовом: политическая экономия ответа. М.: Наука, 2003.

Состояние и меры по развитию агропромышленного производства РФ. М., 2004.

Стиглиц, Дж. Экономика государственного сектора. М. : МГУ, 1997.'

- Стиглиц, Дж.* Глобализация: тревожные тенденции. М. : Мысль, 2003.
- Столерю, Л.* Равновесие и экономический рост. М. : Статистика, 1974.
- Столыпин, П. А.* Нам нужна великая Россия. М.: Молодая гвардия, 1991.
- Стоун, Р.* Метод «затраты — выпуск» и национальные счета. М.: Статистика, 1970.
- Стратегический ответ России на вызовы нового века / под ред. Л. И. Абалкина. М. : Экзамен, 2004.
- Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / под ред. Г. Б. Клейнера. М. : Наука, 2002.
- Суворов, А. В.* Доходы и потребление населения: макроэкономический анализ и прогнозирование. М. : МАКС-Пресс, 2001.
- Суперфин, Л. Г.* Глобальное и национальное: Специфика взаимодействия глобальных и национальных факторов современного исторического процесса М. : ИЭ РАН, 2003.
- Фадеев, В.* Малое предпринимательство в Российской Федерации. М. : Наука, 2000.
- Федоренко, Н. П.* Вопросы оптимального функционирования экономики. М. : Наука, 1980.
- Федоренко, Н. П.* Россия на рубеже веков. М. : Экономика, 2003.
- Федорова, М. Н.* Трансформации институтов некоммерческих организаций в Российской Федерации. М. : ИЭ ОАН, 2004.
- Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. М.: Проспект, 2001.
- Фишер, П.* Привлечение прямых иностранных инвестиций в России: 5 шагов к успеху. М. : ФЛИНТА ; Наука, 2004.
- Формирование национальной финансовой стратегии России. Путь к подъему и благосостоянию : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. М. : Дело, 2004.
- Хайек, Ф. А.* Индивидуализм и экономический порядок. М. : Изограф ; Начала-фонд, 2000.
- Хмыз, О. В.* Международный рынок капиталов. М. : Приор, 2002.
- Ходжсон, Дж.* Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории. М. : Дело, 2003.
- Чаянов, А. В.* Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М.: Экономика, 1989.
- Шмелев, Г. И.* Аграрная политика и аграрные отношения в России в XX веке. М., 2000.
- Эггертсон, Т.* Экономическое поведение и институты. М., 2001.
- Экономика переходного периода : учебник / под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. М. : изд-во МГУ, 1995.
- Яременко, Ю. В.* Теория и методология исследования многоуровневой экономики. Избранные труды : в 3 т. М. : Наука, 1997.
- Veblen, T.* The Place of science in modern civilization and other essays. N.-Y.: Russel & Russel, 1919.
- Ward, L.* Improving corporate boards. N.-Y.: John Wiley & Sons. Inc., 2000.

Краткие сведения об авторах

Абалкин Л. И. — академик РАН, научный руководитель Института экономики РАН.

Абрамова М. А. — кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации.

Алексеев А. И. — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической и социальной географии географического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

Андрианов В. Д. — доктор экономических наук, профессор, референт Председателя Правительства Российской Федерации.

Борисов В. Н. — доктор экономических наук, заведующий лабораторией машиностроительного комплекса Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН.

Валентин С. Д. — доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН.

Варшавский А. Е. — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, заведующий кафедрой моделирования экономической стабильности Центрального экономико-математического института РАН.

Виленский А. В. — кандидат экономических наук, доцент, заведующий сектором региональных рыночных структур и собственности Института экономики РАН.

Голубев В. С. — доктор геологических наук, действительный член РАЕН и Международной академии информатизации, главный научный сотрудник геологического института РАН.

Гусева М. Б. — старший научный сотрудник Центра политико-экономических исследований Института экономики РАН.

Егоров Е. В. — доктор экономических наук, профессор, заместитель проректора МГУ им. М. В. Ломоносова.

Жильцов Е. Н. — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, действительный член РАЕН, заведующий кафедрой экономики социальной сферы экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

Зуб А. Т. — доктор философских наук, профессор, профессор кафедры теории и технического управления факультета государственного управления МГУ им. М. В. Ломоносова.

Кокин Ю. П. — доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, действительный член АЭН и ПД, главный

научный сотрудник Научно-исследовательского института труда и социального страхования.

Кульков В. М. — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры политической экономики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

Лаврушин О. И. — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, заведующий кафедрой банковского дела Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации.

Лебедев В. М. — кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по науке Центра исследований инвестиционного рынка при Министерстве экономического развития и торговли Российской Федерации.

Мальгинова Е. Г. — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института макроэкономических исследований Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

Медведев И. П. — аспирант кафедры социально-экономических проблем экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

Назаренко В. И. — академик РАСХН, действительный член АЭН и ПД, руководитель Центра аграрных исследований Института Европы РАН.

Нестеров Л. И. — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН.

Никитин С. М. — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, главный научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН.

Никифоров Л. В. — доктор экономических наук, доцент, действительный член АЭН и ПД, заведующий сектором трансформации общественной системы России Института экономики РАН.

Ольевич Ю. Я. — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН.

Пльшевский Б. П. — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент АЭН и ПД, профессор кафедры социально-экономических проблем Государственного университета управления.

Погосов И. А. — доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, действительный член АЭН и ПД, главный научный сотрудник Института экономики РАН.

Подпорина И. В. — доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, декан экономического факультета и заведующая кафедрой финансов и инвестиций Московского государственного медико-стоматологического университета.

Савченко П. В. — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, действительный член АЭН и ПД, главный научный сотрудник Института экономики РАН, профессор кафедры социально-экономических проблем экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

Соболева И. В. — кандидат экономических наук, доцент, заведующая сектором развития человеческого потенциала Института экономики РАН.

Стрижкова Л. А. — доктор экономических наук, доцент, заведующая отделом макроэкономической экономики Института макроэкономических исследований Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

Суворов А. В. — доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией прогнозирования доходов и потребления Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН.

Суворов Н. В. — доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией прогнозирования структур народного хозяйства Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН.

Сутягин В. С. — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН.

Фаминский И. П. — доктор экономических наук, профессор, Президент АЭН и ПД, директор Государственного научного учреждения — Всероссийский научно-исследовательский институт внешнеэкономических связей при Министерстве экономического развития и торговли Российской Федерации.

Федорова М. Н. — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН.

Фигурнова Н. П. — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент АЭН и ПД, профессор Академии государственного и муниципального управления.

Чванов Р. А. — доктор экономических наук, профессор кафедры конкретной экономики и финансов Российской Академии государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Черковец О. В. — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Института повышения квалификации МГУ им. М. В. Ломоносова.

Черных С. И. — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики РАН.

Четвернина Т. Я. — доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра исследований рынка труда и социальных процессов Института экономики РАН.

Ширяева Р. И. — кандидат экономических наук, доцент, член-корреспондент АЭН и ПД, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН.

Учебное издание

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Под редакцией *Поля Вячеславовича Савченко*

Учебник

Редактор *А.Н. Яцушко*

Корректор *О. Н. Картамышева*

Художественный редактор *И. С. Соколов*

Компьютерная верстка *А. Д. Деевой*

Оформление переплета *А. Л. Бондаренко*

Подписано в печать 29.07.05. Формат 60×90¹/₁₆.
Гарнитура «Ньютон». Печать офсетная. Усл. печ. л. 51,0.
Тираж 3000 экз. Заказ № 209

ООО «Издательство «Экономисть».
101000, г. Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1
Тел.:(095)921-0067

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфкомбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

Книги издательства «Экономистъ» можно купить:

Ф В книготорговом объединении «Юристь — Гардарика»:

4 Книги по ценам издательства

105082, Москва, ул. Ф. Энгельса, 75, стр. 10 (ст. метро «Бауманская»)

Телефоны: 797-9081, 797-9082, 797-9083, 797-9084

363-0634, 363-0635, 363-0636

Адрес электронной почты: yt_grd@aha.ru

Интернет-магазин «Юристь — Гардарика»: <http://www.u-g.ru>

Оптовый отдел,

«Книга — почтой» — с 9.00 до 18.00, выходные — суббота, воскресенье

Розничный магазин — с 10.30 до 20.00 (понедельник — суббота)

с 10.00 до 16.00 (воскресенье)

① В книжных магазинах Москвы:

- Книжный магазин «Юристь» *4 Книги по ценам издательства*
101000, Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1 (ст. метро «Лубянка», «Китай-город»). Тел.: (095) 928-4840
Время работы: с 10.00 до 19.00, выходные — суббота, воскресенье
- ООО Торговый Дом «Библио-Глобус»
101861, Москва, ул. Мясницкая, д. 6 (ст. метро «Лубянка»)
- «Московский Дом Книги»
121019, Москва, ул. Новый Арбат, д. 8 (ст. метро «Арбатская»)
- ТДК «Москва»
103009, Москва, ул. Тверская, д. 8, стр. 1 (ст. метро «Охотный ряд»)
- «Юридическая книга»
121165, Москва, ул. Киевская, д. 20 (ст. метро «Студенческая»)
- «Читай-город»
Москва, ул. Новослободская, д. 21 (ст. метро «Новослободская», «Менделеевская»)

Ф В книжных магазинах других городов России:

- Санкт-Петербург, ул. Кронштадтская, д. 11 • ОАО «Ленкнига»
- Оренбург, ул. Туркестанская, д. 23 • Магазин «Мир книги»
- Воронеж, ул. Кольцовская, д. 23 • Магазин «Книги для вас»
- Краснодар, ул. Ставропольская, д. 87 • Магазин «Кругозор»
- Новосибирск, Красный пр-т, д. 153 • «Сибирский Дом Книги»
- Нижний Новгород, пл. Свободы, д. 1 • Магазин «Деловая книга»
- Самара, ул. Чкалова, д. 100 • ООО «Киви»
- Саратов, ул. Университетская, д. 42 • Библиотека СГУ ООО «Александрия К⁰»
- Челябинск, ул. Барбюса, д. 61 • Книжный магазин
- Омск, пр. Мира, д. 55А • Магазин «Велесь»
- Екатеринбург, пр. Ленина, д. 101 • Магазин «Де-Юре»
- Иркутск, ул. Байкальская, д. 172 • Магазин «ПродаЛитЪ»
- Иркутск, ул. К. Маркса, д. 12 • Магазин «Иркутская книга»