

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ ДЕВЯНОСТО ПЯТЫЙ

**МОСКВА
№ 3/2008**

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

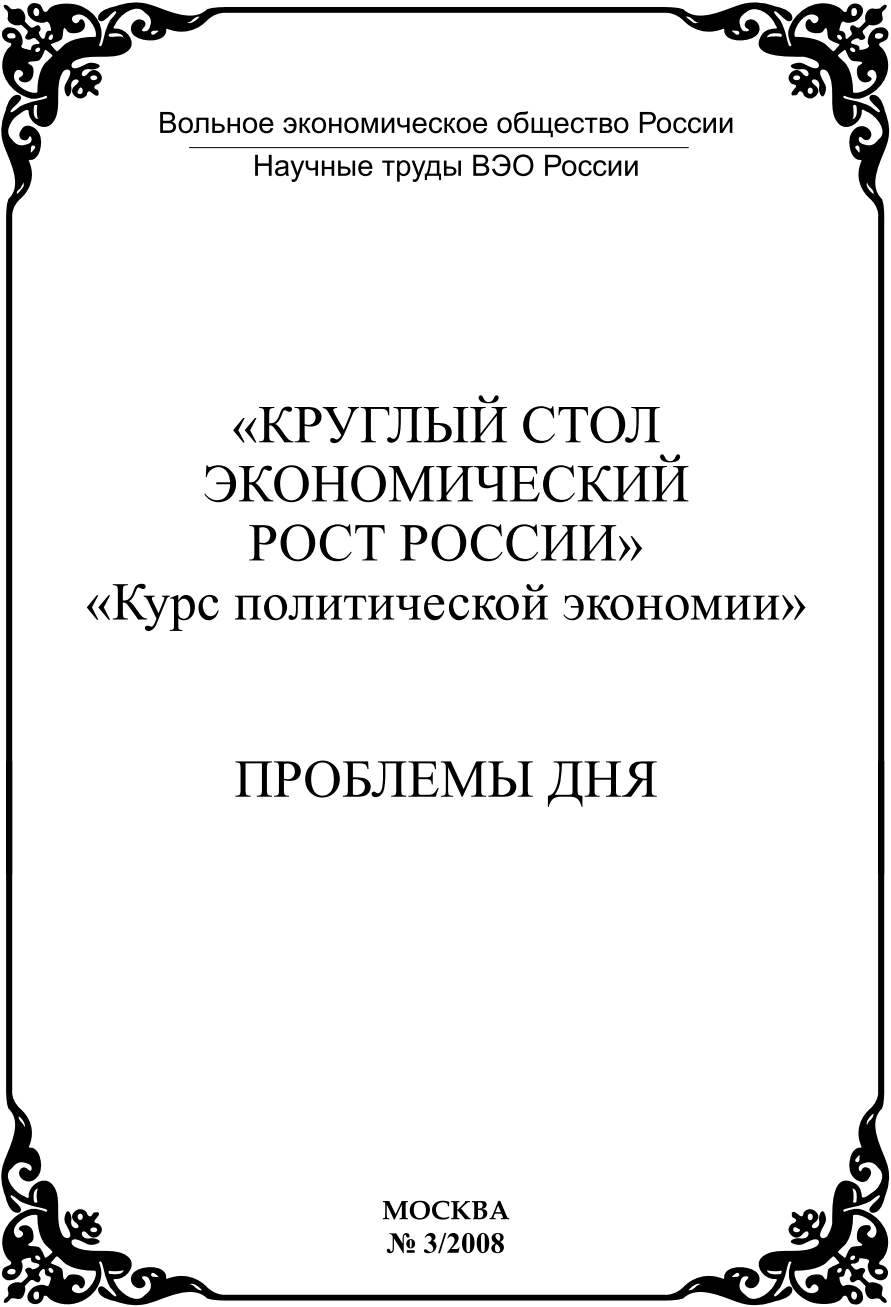


МОСКВА
2008 г.

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.



Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

«КРУГЛЫЙ СТОЛ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
РОСТ РОССИИ»
«Курс политической экономики»

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

МОСКВА
№ 3/2008

По решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук».

© Вольное экономическое общество России, 2008
ISBN 978-5-94160-076-2

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Г.Х. ПОПОВ

Главный редактор, президент
Вольного экономического общества
России, президент Международного
Союза экономистов, доктор
экономических наук, профессор

Л.И. АБАЛКИН

Вице-президент, председатель
Научно-практического Совета Вольного
экономического общества России,
научный руководитель Института
экономики РАН, академик РАН,
доктор экономических наук, профессор

И.В. ВОРОНОВА

Координатор-составитель,
вице-президент Вольного экономического
общества России, кандидат
экономических наук, профессор

В.В. ИВАНТЕР

Член Правления Вольного экономического
общества России, директор Института
народно-хозяйственного прогнозирования РАН,
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

В.И. КРАСИЛЬНИКОВ

Руководитель издания,
Первый вице-президент Вольного
экономического общества России,
академик РАЕН, доктор экономики
и менеджмента, профессор

Р.И. ПЛОТНИКОВА

Вице-президент Вольного
экономического общества России,
заслуженный экономист Российской
Федерации, профессор

В.А. РАЕВСКИЙ

Член Президиума Вольного
экономического общества России,
Президент Международного
консультативно-правового центра
по налогообложению, доктор
экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ», ПОСВЯЩЕННЫЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ КНИГИ А.К. ШТОРХА «КУРС ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ» 9.04.2008 г., Каминный зал ВЭО России

Л.И. АБАЛКИН (Вступительное слово)	10
Ю.В. ЯКУТИН	12
А.А. ПОРОХОВСКИЙ	20
Б.А. ДЕНИСОВ	23
А.Г. ХУДОКОРМОВ	25
Л.И. АБАЛКИН	28
В.А. ПАВЛОВ	30
М.Н. ГАЙКАЗОВ	33
Д.В. ВАЛОВОЙ	38
В.С. АВТОНОМОВ	41
Н.В. СЫЧЕВ	43
Н.Н. ГРИЦЕНКО	46
Л.И. АБАЛКИН (Заключительное слово)	48

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

Е.Н. БАЛЫКО

Оптимизации пропорций между производством
и потребностями в условиях применения рыночных
и плановых методов воздействия на экономику 52

В.Н. УРСОВ

Природа фирмы и «одно окно» 68

С.А. БАТУКОВ

Механизмы устойчивого развития строительной отрасли 74

О.В. СОРОКИН

Понятие и сущность финансового риска
в процессе осуществления лизинговой
деятельности, их виды и классификация 79

П.В. ИВАНОВ

Потенциальные возможности механизма ценообразования
на городском автомобильном транспорте для развития
предпринимательской инновационной активности 87

С.Ф. ГУРБАНОВА, И.И. ПОТАПОВА, Е.В. ВИДИЦЕВА

Основные направления формирования промышленной
политики России на современном этапе развития 96

О.В. ПЕТРОВ

Модель эффективного государственного
управления структурными преобразованиями
в электроэнергетической отрасли Сибирского региона 103

А.В. СМЕТАНИН, А.А. ТЮНЬКИН

Перераспределительные отношения
в условиях mainstream 108

И.Г. МАЛЮКИН

Влияние организационно-технологических
особенностей оптовой торговли на формирование
системы учета и контроля издержек
производственно-хозяйственной деятельности 115

Р.Ю. КОНДРАТЬЕВ

Научно-практические меры снижения рисков
в банковском предпринимательстве 122

А.С. ОСОКИН

Особенности развития нефтяной отрасли
России в условиях ее глобализации 127

В.П. ТОКМАКОВ

Генезис развития корпоративных образований в России 132

В.В. ТОНЧУ

Особенности молодежного рынка труда 137

Т.В. КОНОВАЛОВА

Основные проблемы трудоустройства инвалидов в России 142

Т.В. НЕЧАЕВА

Особенности финансового оздоровления на федеральном уровне 149

А.А. САФРОНОВ

Анализ подходов к формированию политики экономизации производства на промышленных объектах 154

И.В. ЧИЖЕНКО

Концептуальные основы регулирования финансовых отношений в области электроэнергетики 159

А.В. ЯРОВОЙ

Проблемы инвестиционной деятельности в Российской Федерации 164

Ю.А. ГЕРАСИНА

Современные российские корпорации: проблемы становления и развития 169

Л.В. ЛОГИНОВА

Особенности управленческого анализа в условиях рыночных отношений 180

Е.И. ШАПКИН, Ф.Ф. ЮРЛОВ

Анализ и развитие основных принципов стратегического планирования и управления 192

К.В. ЛИНЬКОВ

Место и роль лизинга в интересах развития производства 203

Требования к оформлению научных статей для сборника Научных трудов ВЭО и МСЭ 208

КРУГЛЫЙ СТОЛ

«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ», ПОСВЯЩЕННЫЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ КНИГИ А.К. ШТОРХА «КУРС ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ»

9.04.2008 г., Каминный зал ВЭО России

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Л.И. АБАЛКИН,

Вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического Совета ВЭО России, Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги! Позвольте открыть нашу сегодняшнюю встречу в Президиуме Вольного экономического общества. Хочу напомнить еще раз, что оно было учреждено в 1765 г. по указанию Екатерины Великой. Это старейший институт гражданского общества России, существующий до сих пор. Вы видите здесь в этом зале и в других помещениях портреты всех президентов Вольного экономического общества с момента его основания и до настоящего времени.

Наше общество поведением подобных встреч поддерживает сохранение исторической памяти, связь между поколениями. Но оно смотрит не только в прошлое, но и в завтрашний день. Вот именно здесь через две недели, 24 апреля, на пленуме общества будут награждаться за лучшие работы студенты, аспиранты и молодые преподаватели вузов.

Что касается Андрея Шторха, то он родился на год позже, чем было основано Вольное экономическое общество, – в 1766 году. Он был выдающимся ученым своего времени. В тридцать лет впервые, когда в устав Академии наук были введены политическая экономия и статистика, он был первым членом-корреспондентом по этой специальности. В тридцать лет! Ну а в 1804 г. он стал академиком по этой специальности и в 1815 г. выпустил книгу, о которой сегодня пойдет речь, – это «Курс политической экономии» со всеми добавлениями.

И чтобы оценить эту эпоху, я хочу вас призвать мысленно обратиться к тому времени. В 1815 г. шеститомник Шторха выходит на французском языке. Это было за два года до того, как

Рикардо написал свою книгу «Начала политической экономии и налогового обложения». Еще не родился Карл Маркс. И вот свои идеи Шторх обосновал в то время, в ту эпоху, когда еще не сложилась система понятий политической экономии.

Мне очень приятно, что эта встреча, презентация книги проходит именно здесь – в Президиуме Вольного экономического общества. Сама книжка выпущена в свет Издательским домом «Экономическая газета» в серии «Экономика и духовность». Это далеко не случайно, потому что со времен Шторха идеи духовности, нравственных начал всегда преобладали в России и, к счастью, сохраняются на протяжении уже двух столетий. Что касается самого Шторха, то вот в этой книжке у него есть такие слова (повторяю, написанные в 1815 г.), которые я позволю себе процитировать: «Сила власти государственной измеряется народным благосостоянием, т. е. просвещением и богатством граждан».

Не хотел бы далее задерживать ваше внимание. Прошу Юрия Васильевича Якутина изложить о замысле книги. У него вообще столько впечатлений об этой книжке – о подготовке, об истории, – по-моему, можно слушать его бесконечно. Но я попрошу все-таки в пределах получаса изложить основные идеи.

**ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ
АКАДЕМИК-ПОЛИТЭКОНОМ –
А.К. ШТОРХ (1766–1835 гг.)**

Ю.В. ЯКУТИН,

*научный руководитель Издательского дома
«Экономическая газета», д.э.н., профессор*

Издательский дом «Экономическая газета» впервые полностью на русском языке издал основные произведения первого российского академика-политэконома Андрея Карловича Шторха – «Курс политической экономии, или Изложение начал, обусловливающих народное благоденствие» и «Размышления о природе национального дохода» (М., 2008, 1120 с.). В книгу вошел также биографический очерк ученого, написанный его сыном Н.А. Шторхом, заметки известного ученого-экономиста И. Вернадского о «Курсе политической экономии...», статья академика Л. И. Абалкина «Андрей Шторх и современность». По сложившейся традиции данную книгу этой серии открывает большая историко-аналитическая статья научного редактора «Русской классической библиотеки».

Выход в свет этой книги открывает новый цикл «Российская школа социально-экономической мысли» в издаваемой Издательским домом «Экономическая газета» серии «Русская классическая библиотека. Экономика и духовность». Дополняют опубликованные в этой серии работы «Домострой», «Книга о скудости и богатстве» И. Посошкова, «Экономические провалы» В. Кокорева, «Политика» Ю. Крижанича, «Жизнь, не похожая ни на чью» С. Шаталина, «Верю в Россию» В. Павлова, «Особое мнение адмирала Мордвинова», книга А. Шторха существенно расширяет возможности исследователей и всех, кому интересна и дорога история русской экономической мысли, в изучении истоков ее становления, особенностей и вклада в мировую сокровищницу научного знания.

Работы А. Шторха выходили в России в основном на французском и немецком языках. Так, и наиболее знаменитое его произведение «Курс политической экономии...» было издано в Санкт-Петербурге в шести томах на французском языке в 1815 году. В 1881 г. известный экономист И. Вернадский перевел на русский язык и издал лишь первые полтора тома этой работы. К сожалению, не было издано и собрание сочинений А. Шторха, который много и плодотворно трудился над изучением проблем истории торговли, денежного обращения, правовых отношений, хозяйственного строя России.

Неудивительно, что представители научной общественности в последнее время неоднократно высказывались о необходимости издания трудов А. Шторха на русском языке. Мое внимание к этой задаче привлекло выступление академика Л.И. Абалкина на праздновании 240-летия ВЭО России в 2005 г., когда он очень интересно рассказал о сотрудничестве Шторха с Вольным экономическим обществом, а наш Издательский дом уже приступил к изданию книг о президентах ВЭО. Затем весной 2006 г., когда в здании Президиума РАН проходила презентация книги Л. И. Абалкина «Самоопределение России», представляя ее, он опять упомянул о Шторхе как об ученом, роль которого в становлении российской школы социально-экономической мысли выяснена совершенно недостаточно. Вот тогда-то у меня и родилось предложение перевести на русский язык работу Шторха «Курс политической экономии...», без основательного знакомства с которой нельзя заполнить пробелы в истории российской школы социально-экономической мысли. Эту идею я высказал Л. И. Абалкину, и он горячо поддержал ее, обещав всяческое содействие. В переданной нам для публикации статье о Шторхе Л. И. Абалкин выразил свое мнение о его научных заслугах, месте в истории экономической науки этого ученого, который разрабатывал многие политэкономические вопросы за 40 лет до Рикардо и за 50 лет до Маркса.

Важность нашего проекта также подтвердило издание пятитомника «Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков» под редакцией Г. Фетисова и А. Худокормова, в первой книге которого рассказывается о А. Шторхе. Становилось оче-

видным, что положения этого ученого заслуживают более глубокого и всестороннего исследования, особенно его теория цивилизации, упомянутая там лишь очень кратко.

Всю масштабность, трудность и ответственность перед научным миром предпринятого нами труда мы в полной мере осознали при редактировании перевода. Языковые, терминологические, стилистические особенности требовали особой тщательности, внимания и шлифовки буквально каждого предложения. Почти 200 лет прошло после выхода книги, за это время и французский, и русский язык претерпели большие изменения, как и понятийный аппарат политэкономической науки. Мы намеревались выпустить книгу через год, но на подготовку ее издания ушло около трех лет. Квалификация, компетентность и самоотверженность наших сотрудников помогли преодолеть все трудности. Многие места «Курса...» приходилось редактировать, обсуждать, уточнять по несколько раз, добываясь точности, ясности и понятности перевода для современного читателя. Упомяну и то, что даже в Российской государственной библиотеке в шеститомном «Курсе политэкономии...» сохранились не все страницы. Пришлось обращаться в библиотеки Санкт-Петербурга, что также в известной мере вызвало определенные задержки в работе.

Раскрывая «технологию» перевода, отмечу три важных обстоятельства, которые облегчили нашу работу. Во-первых, как я уже говорил, И. Вернадский издал в 1881 г. переведенные под его редакцией первый и несколько разделов второго тома «Курса...». Мы оставили его термины при переиздании этой части, но в дальнейшем тексте внесли необходимые изменения. А вот лексику, структуру предложений, стилистику языка той эпохи постарались по возможности сохранить для целостности восприятия всего произведения.

В работе над переводом нам, во-вторых, помогло и то, что в трудах К. Маркса, изданных у нас на русском языке, имеется более ста ссылок на Шторха, которые содержат обширные цитаты и выдержки из «Курса политической экономии...» и произведения «Размышления о природе национального дохода». Мы тщательно изучили все эти ссылки, чтобы правильно ак-

центрировать основные идеи и самого Шторха, и упоминаемых им экономистов.

Написанный Шторхом «Курс политической экономии...» весьма своеобразен тем, что сочетает в себе черты учебника и научного исследования. Поэтому автор приводит много цитат из хорошо известных его современникам работ ученых, в том числе прежде всего Смита, Сэя, Гарнье. А это, в-третьих, также позволяло сверять и уточнять наш перевод с их трудами, особенно с работой А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». Таким образом, опираясь на книги И. Вернадского, А. Смита и К. Маркса, мы уточняли термины, положения работ Шторха, неоднократно возвращались к отдельным местам текста, стремясь к тому, чтобы наш перевод был сделан профессионально и качественно. Надеюсь, нам это удалось.

Теперь несколько слов о содержании книги. Мы еще работали над переводом, а положения, высказанные А. Шторхом в его «Курсе политэкономии...», оказались очень востребованными в современных дискуссиях. В декабре 2005 г. на круглом столе в Издательском доме «Экономическая газета» обсуждался вопрос о роли и статусе политической экономии в числе вузовских дисциплин. Собравшиеся известные экономисты, среди которых были заведующие кафедрами ведущих московских вузов, высказались за то, чтобы восстановить статус политической экономии как обязательной вузовской дисциплины. Выступая на этом круглом столе, я рассказал о том, какое значение придавал А. Шторх изучению политэкономии. Дело в том, что свой «Курс...» он написал на основе лекций, прочитанных им для младших сыновей императора Павла I. В этой августейшей семье Шторх с 1799 г. почти двадцать лет был наставником императорских детей, преподавал царским дочерям литературу, историю, политические науки. Супруга Павла I, Мария Федоровна, очень высоко ценила энциклопедические знания, талант преподавателя, человеческие качества Шторха и в 1809 г. обратилась к нему с просьбой познакомить с молодой, но модной тогда наукой политической экономией и ее саму и великих князей Михаила и Николая, будущего императора

Николая I. С высочайшего разрешения и за государственный счет эти лекции и были опубликованы Шторхом в 1815 году.

Во вступительной части книги Шторхом написана настоящая ода политической экономии, которую он рассматривает как основную науку в комплексе наук государственного управления. Политическая экономия, по Шторху, имеет не только теоретическое, но и практическое, а также нравственное значение. Политическая экономия, подчеркивается им, необходима государю, высшим должностным лицам страны, чтобы принимать справедливые, взвешенные и верные решения. Шторх обосновывает, что без знания политико-экономических законов никакое полноценное управление государством в принципе невозможно. Всякий, кто берется за рычаги государственного управления, прежде всего обязан освоить азы политической экономии, с которой к тому же должны быть знакомы все граждане страны. «Изучение политической экономии, – считает академик Шторх, – не только необходимо для государей и правителей, но и полезно для всех».

В самодержавной, феодальной России, в которой царил крепостной труд, Шторх не боится говорить будущим императорам о преимуществах рыночной экономики, свободного труда, республиканского правления, уверен в неизбежности устранения в будущем крепостного права. Твердость его взглядов основана на глубокой убежденности в непререкаемости принципов и законов политической экономии. «Они, – пишет Шторх, – вытекают из природы вещей так же непреложно, как и законы мира физического», и эти законы «никогда не нарушаются безнаказанно» (с. 54).

В работах ряда историков экономической мысли можно встретить утверждение, что Шторх был лишь последователем учения А. Смита, применив его к условиям России. Но знакомство с «Курсом политической экономии...» показывает, что это самостоятельный, глубокий ученый, который занимает свое особое заслуженное и достойное место в истории экономической мысли. Шторх выступает с критикой положений Смита, считает ошибочным его учение о производительном и непродуктивном труде, недостаточным понимание Смитом при-

роды богатства. «До настоящего времени, – говорит в предисловии к «Курсу...» о значении своего труда А. Шторх, – политическая экономия рассматриваема была лишь как наука о богатстве государств, я же старался показать, что она объемлет их благосостояние вообще» (с. 35). Именно критика учения Смита о производительном труде позволила Шторху показать, что богатство нельзя, как это делает Смит, понимать лишь как совокупность материальных, вещественных благ.

Богатство, доказывает Шторх, охватывает и нематериальные, внутренние блага. К ним он относит здоровье, образование, умения, вкусы, нравы, обычаи, религиозность, безопасность, досуг, считая их основными элементами цивилизации. Труд, создающий эти нематериальные блага, также является производительным, также производит стоимость, ценность, а отрасли и люди, занятые таким трудом, играют важную роль в экономическом развитии страны. Благоденствие народов и государств зависит, доказывает Шторх, не только от создания материального богатства, но и нематериальных, требует гармонии, равновесия в развитии этих двух видов производства. Только намного позднее западная и российская экономическая наука признала за отраслями так называемой непроеизводительной сферы, или сферы обслуживания, способность создавать стоимость, играть решающую роль в развитии человека, прогрессе цивилизации.

Основная научная заслуга Шторха в истории мировой экономической мысли и состоит в том, что он впервые выделил в политической экономии две теоретические части: теорию народного богатства и теорию цивилизации. В своем «Курсе...» он пишет не только о законах создания, обмена, распределения и потребления материального богатства, но и благ нематериальных. По сравнению с учением А. Смита – это поистине громадный шаг вперед. Шторх вообще намного опередил современную ему экономическую науку, поскольку о значении непроеизводительной сферы, человеческого, социального капитала ученые-экономисты в полный голос заговорили лишь во второй половине XX века.

Шторх оригинален и в объяснении многих категорий политической экономии. Так, Маркс считает его заслугой обоснование закона ренты, согласно которому ее величину определяют наиболее плодородные земельные участки.

Здесь стоит упомянуть и о большом статистическом и фактическом материале, привлеченном Шторхом, особенно для характеристики вопросов денежного обращения, развития кредита, банковского дела, внешней торговли в России и в европейских странах. Для историков народного хозяйства и экономической мысли это весьма ценные и интересные страницы.

В каждой главе так или иначе Шторх выходит на социально-экономические проблемы России, размышляет о том, как Россия должна выстраивать собственную экономическую политику народного благоденствия. Многие его суждения не утратили своей актуальности и сегодня, хотя прошло почти двести лет после написания книги. Это относится к рассуждениям Шторха о либерализации внешней торговли, недопустимости резкого имущественного неравенства для благополучия государства, о степени участия государства в экономике. «Сила власти государственной, – пишет Шторх, – всегда измеряется народным благосостоянием» (с. 43). Он осуждает проявление в экономике произвола и несправедливости. В тех государствах, считает он, где «сама власть вместо того, чтобы быть порукой собственности, становится ее безраздельным хозяином и распоряжается частными состояниями по своей прихоти и капризу», там «не стоит надеяться на обнаружение предприимчивости и богатства» (с. 756).

В творчестве Шторха нашли яркое выражение характерные для русской школы социально-экономической мысли такие черты, как ориентация на защиту интересов не одной какой-то социальной группировки, а всех слоев населения, стремление к социальной справедливости, мирным, равноправным, взаимовыгодным отношениям с соседними государствами.

«Прогрессивное состояние для всех слоев общества есть состояние силы и здоровья» (с. 178), – утверждает Шторх, а потому «общество не может считаться процветающим, когда подавляющая часть его членов бедна и несчастна» (с. 233). «Совершенно

ошибочной и губительной для соответствующих стран является политика, которая направлена на увеличение богатства своего народа посредством разорения других» (с. 237).

Можно и дальше цитировать интересные и современно звучащие суждения Шторха. Несомненно, что впервые осуществленное полное издание на русском языке его «Курса политической экономии...» даст возможность нашим исследователям значительно обогатить и дополнить картину становления и развития российской школы социально-экономической мысли, утвердить ее приоритеты в постановке и разработке важных политэкономических проблем, расширить поле поисков обоснованных ответов на многие современные дискуссионные вопросы экономической теории и практики.

А.А. ПОРОХОВСКИЙ,

заведующий кафедрой политэкономии

экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова,

д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги! Мы очень благодарны, что Вольное экономическое общество России, и прежде всего Издательский дом «Экономическая газета», сделали такое большое дело, связанное с восстановлением исторической справедливости с точки зрения вклада ученых России в развитие экономической науки и политической экономии, которая положила начало экономической науке вообще и экономической теории в целом.

Что касается работы Андрея Карловича Шторха, то мне хотелось бы поддержать Леонида Ивановича Абалкина, который в своем вступительном слове призвал оценивать данную работу с точки зрения того времени, когда она появилась. Вообще всякую работу мы прежде всего должны оценивать в неразрывной связи с теми историческими условиями, в которых она появилась. Это нужно для того, чтобы понять ее значение для того времени и оценить ее с точки зрения времени сегодняшнего.

Так случилось, что годы работы Шторха над книгой, о которой мы сегодня говорим, совпали с годами создания в Московском университете кафедры политической экономии. Она была утверждена в первом уставе МГУ. Вы знаете, что сам Московский университет был создан в 1755 году, а первый устав был утвержден 5 ноября 1804 года. Так вот, в этом уставе уже значилось образование кафедры политической экономии и дипломатики – так она первоначально называлась.

Я принес на заседание общества маленькую книгу, она в сто или тысячу раз меньше Шторха, но в ней мы тоже отразили, как развивалась политэкономия в Московском университете, попытались оценить вклад, который внесли другие экономисты. Почему я призываю оценивать труд Шторха с точки зрения того времени? Потому что иногда, когда мы смотрим на работы прошлых лет, мы, с одной стороны, говорим: «Как он это пред-

видел...», с другой – «Вот в этом он ошибался», а с третьей стороны думаем: «Вот, это бы сейчас применить». Но мне хотелось обратить внимание на такое важное обстоятельство. 1815 год разделяет двести лет с 1615 годом, когда появилась книга Монкретьена «Трактат о политической экономии». И трактат Монкретьена, и книга Шторха в своем посвящении обращались к императорам своих стран: Монкретьен к Людовику, а Андрей Карлович Шторх к императору России. Почему? А дело заключалось в том, что уже в тот период они видели не только теоретическое значение работы, но и ее прикладное значение. Так как если руководители страны (я буду пользоваться современными словами) познают законы развития хозяйства, они смогут найти людей на соответствующие управленческие позиции и смогут реализовывать эти законы для блага отечества, государя и каждого члена общества.

Я хотел бы высказаться также в связи с сегодняшней работой по поводу судьбы политэкономии в СССР и России и объяснить, почему мы в Московском университете сохранили название «политическая экономия». Мы, несмотря на то, что по факту у нас на факультете сейчас преподается маленький курс политэкономии, – он крайне маленький, изучается студентами по выбору, но такой курс читается. Но тем не менее я хотел бы подчеркнуть, что, когда наступил период отказа от марксистской политэкономии в связи с переходом к рыночной системе развития, мы исходили из того, что политэкономия началась задолго, как было отмечено сегодня, до рождения Маркса и до появления марксистской теории. И главная ее черта была не столько в идеологическом содержании, сколько в понимании законов развития любого хозяйства, на любом этапе развития, в том числе на этапе восстановления рыночных принципов в России. Только поэтому мы отстаивали и сохранили прежнее название для этой дисциплины.

Обратите внимание, уважаемые коллеги, что в современных развитых странах для подбора кадров высшего эшелона управления объявлена подготовка так называемых PhD-степеней, то есть докторов философии по экономике, которая называется «политическая экономия». Это делается и в Гар-

варде, и на Department economics, и в Школе правительства Гарвардского университета в связи с тем, что возникла большая нужда в профессионалах высокого уровня, понимающих не только законы функционирования рынка, но и всей системы экономики. Это, конечно, не политэкономия Маркса или даже Смита. Это так называемая новая политическая экономия. Сейчас не время дискутировать по этому поводу, но сам факт системного восприятия хозяйства, сам факт необходимости анализа с точки зрения функционирования системы неизбежно возвращает нас к истокам экономической науки – политической экономии.

Я еще раз хочу выразить благодарность всем присутствующим, особенно организаторам издания этой книги и Вольного экономического общества России, что мы тем самым не остаемся в стороне и, можно сказать, становимся в авангард происходящих событий.

Б.А. ДЕНИСОВ,

заведующий кафедрой политэкономии

Государственного университета управления,

д.э.н., профессор

Спасибо за приглашение посетить Вольное экономическое общество и возможность выступить. Скоро будет 90 лет, как существует кафедра политической экономии, поскольку она была организована одновременно с возникновением нашего вуза. И поныне в Университете управления кафедра сохранилась, несмотря на бури, несмотря на несчастья, которые обрушились на науку «политическая экономия».

Здесь хотелось бы подчеркнуть два момента. Ну, во-первых, конечно, процесс дифференциации экономических наук объективен, неизбежно отпочкование от матери каких-то ростков. За последние 20–40 лет так и случилось. Появились макроэкономика, микроэкономика, мезоэкономика, институциональная экономика и много чего другого. Мы называли это «эффектом пираньи», когда у политической экономии лучшие куски были оттяпаны и осталось то, что осталось. Поэтому очень легко говорить после этого: «А, собственно, зачем она нужна?», когда ее практически растаскали. Но все-таки она есть.

Мы пришли к выводу, что политическая экономия как наука ближе всего к философии. Мне Н. В. Сычев только что подарил книгу, очень созвучную с нашей точкой зрения. Он когда-то работал у нас, один из соавторов того учебника, который мы издали тогда, а мы издали учебник «политической экономии и истории экономических учений» в единстве. В книге нашлось место всем школам, в том числе, конечно, и, может быть, даже преимущественно, марксистской. Я процитирую Дж. Кейнса: «Экономическая теория не есть набор уже готовых рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной политике, – она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходиться к правильным заключениям». Вот мы примерно исходим из этого. И поэтому, ко-

гда мы получили бесценный подарок от Юрия Васильевича – том Шторха, – первое, что я смог сделать за прошедшие десять дней, – очень внимательно прочитал его предисловие. Его предисловие блестяще.

Я хочу вам посоветовать: внимательно прочитайте, прежде всего предисловие. Более того, на ближайшем заседании кафедры мы будем его обсуждать. Я считаю, что вы совершили просто подвиг, издав такую книгу, и она, конечно же, найдет в наших сердцах большой отклик. На этом заканчиваю и хотел бы, Леонид Иванович, передать вам наш учебник для Вольного экономического общества.

И еще. Курьез в некотором роде. Мне попала в руки зачетная книжка студента Московского института инженеров транспорта 1924 года. Здесь на первом курсе что изучается? Высшая математика, химия... политическая экономия... На первом курсе! И никаких других идеологических дисциплин нет. Здесь есть, конечно, проблемы, с чего начинать, вы понимаете... И только на третьем курсе появляются исторический материализм и иные гуманитарные дисциплины. Мне кажется, это очень знаменательно. А от термина «политическая экономия» не следует отказываться.

Спасибо.

А.Г. ХУДОКОРМОВ,

*заведующий кафедрой истории народного хозяйства
и экономических учений экономического факультета
МГУ имени М.В. Ломоносова, д.э.н., профессор*

Во-первых, позвольте мне выразить восхищение тому трудовому коллективу, который создал эту книгу. Я хорошо понимаю, чего это стоит – за два года выпустить такой том. Это значит с утра до вечера работать в поте лица. Поэтому браво, браво и еще раз браво. Конечно, было бы хорошо, если бы такой том существовал уже давно, тогда мы тоже, готовя наш пятитомник, могли бы опереться на него.

К сожалению, когда мне пришлось писать мою статью о Шторхе, я мог использовать только некоторые выдержки из работы Шторха, статью о нем Вернадского, высказывания Карла Маркса. Вот если бы была эта книга, можно было бы развернуть более содержательное исследование.

Перейду к частным вопросам. Поскольку Юрий Васильевич и все Экономическое общество развернули такую деятельность, мне хотелось бы назвать людей, к которым тоже надо отнестись со вниманием и переиздать их труды. Например, мы считаем, что настало время обратить внимание на школу Челинцева и Чайнова – организационно-производственную школу, – которая кроме Чайнова включает такие имена, как Макаров, Минин, Рыбников, Студенский. Если издать целиком сборник, посвященный лучшим работам всей школы целиком, это был бы огромный вклад. Потому что двадцатые годы – это очень плодотворный период в жизни нашего научного сообщества, и эти экономисты составили славу России в этот период. А если называть дореволюционные имена, то здесь внимания заслуживают такие ученые, как Струве Петр Бернгардович, все течение либеральных народников. Они в свое время у нас третируются, но Воронцов и Даниэльсон – это крупные экономисты, которые выдвинули идею многоукладности российской экономики, совершенно справедливую, как мы видим теперь. Хотелось бы переиздать и Чулкова, хотя бы избранное.

Еще одно практическое предложение по поводу Шторха. Вы задумывались, почему Шторха хорошо знали в Европе? Он спорил с Сеем, на него ссылался Маркс, многие другие экономисты на него ссылались. Потому что он писал на французском языке, а французский язык был международным языком того времени. А давайте задумаемся, почему наших современных экономистов мало знают во всем мире, почему у нас после Канторовича нет ни одного нобелевского лауреата? Что, наши экономисты не заслужили Нобелевской премии? Я считаю, что среди наших реформаторов были не только чикагские эпигоны, а были и разумные реформаторы, например в годы перестройки. Почему не знают наших экономистов? Я думаю, что Вольному экономическому обществу надо взять на себя такую инициативу, Юрий Васильевич, – может быть, издавать такой журнал с переводом лучших статей, лучших материалов, которые появляются в российской печати на русском языке, с переводом на английский.

Я считаю, что лучшие публикации, которые выходят у нас, вполне можно переводить на английский, чтобы они стали достоянием мировой общественности. Я напому, что Стокгольмскую школу никто не знал примерно до пятидесятых годов. Почему? Потому что не было перевода на английский. Как только появились переводы, все обнаружили, что то, что сказал Кейнс, до него сказали такие экономисты, как Лундберг, Мюрдаль и другие.

Ну и последнее про политическую экономию. Давайте вспомним, когда вообще появился термин «экономикс». Он появился в англо-саксонском мире, в Великобритании, пустил его в ход Альфред Маршалл в тот период, когда в Великобритании, в Соединенных Штатах Америки стало складываться принципиально иное общество, где средний класс занимал главенствующее положение. А такое ли общество у нас сейчас? Вот давайте поставим вопрос. Ведь экономикс – это общество, которое не ставит акцент на социальных противоречиях, на социальных проблемах, на острых конфликтах и т.д. Ну также и микро- и макроэкономика.

Я не помню, чтобы у них были какие-то рассуждения об острых социальных проблемах. Макроэкономика вообще оперирует агрегированными категориями: совокупное потребление, совокупные инвестиции, совокупный спрос. Достаточно ли таких категорий нашему обществу, где нет пока в большом количестве среднего класса, где социальные проблемы очень острые? Если мы и дальше будем потчевать наших студентов микро- и макроэкономикой, которые игнорируют острые социальные проблемы, нас просто слушать перестанут, как это не раз бывало в истории западных экономистов. Поэтому у меня есть ряд практических предложений, кого издавать. Предложение о том, что надо издавать журнал на английском языке с переводом лучших российских статей, и идея о том, чтобы восстановить, конечно, статус политической экономики наряду с другими экономическими дисциплинами.

Л.И. АБАЛКИН,

Вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического Совета ВЭО России, Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Прежде чем предоставить слово следующему автору, хочу сделать несколько пояснений. Действительно, появление книги на французском языке в 1815 г. показало, что российская экономическая наука того времени соответствовала мировому уровню. Шла широкая дискуссия между Шторхом и Сеем. Шторх придерживался расширительной трактовки производительного труда, и, по оценкам специалистов, по истории в споре между Сеем и Шторхом победил Шторх. Маркс уже позже, когда начал заниматься политической экономией, цитирует Шторха во всех томах «Капитала» по самым разнообразным вопросам, сравнивает взгляды Шторха и Рикардо, в том числе по земельной ренте, где он очень высоко оценивал работы Шторха в этом вопросе. Причем он сравнивал подходы Рикардо и Шторха, по чему определяется базовая цена в сельском хозяйстве – по худшим или по лучшим землям. Маркс написал, что цена английского хлеба определяется ценой на американском рынке по лучшим участкам.

Что касается издания трудов и издательств, то надо найти способ решения вопроса. Любая такая продукция должна иметь спрос, иметь рынок, должна быть по крайней мере коммерчески самоокупаемой. Но ни Академия наук, ни Вольное экономическое общество такими средствами не обладают. Просто так это хорошо пожелать, но очень трудно реализовать на практике – нет для этого ресурсов. Вот книжка о Мордвинове вышла. Он тоже был Президентом Вольного экономического общества. Чайнов издавался много раз, издавались его работы еще в конце 80-х годов и в 90-е годы прошлого века, в том числе по производственной школе. Ряд исследователей

участвуют в подготовке к изданию книг Чаянова. Могут назвать таких российских ученых, как члены-корреспонденты РАН Шмелев Г.И., Елисеева И.И., профессор Фигуровская Н.К. из Института экономики РАН. Есть большая литература о Чаянове, о производственной школе, о Макарове.

Уже второй год читаю цикл лекций по истории русской экономической мысли в Плехановской академии и заканчиваю сейчас лекции. Буду читать лекцию о Чаянове. У меня большой материал о нем собран, поэтому я знаю многие детали, знаю, как трудно восстанавливалось его имя, что он был осужден дважды. По первому осуждению он был реабилитирован в 50-е годы XX века после XX съезда, а по второму процессу – принадлежности к Трудовой крестьянской партии – он не был реабилитирован. И только академик Никонов Александр Александрович – Президент ВАСХНИЛ – добился приема у Горбачева, изложил ему историю. Была создана комиссия (это уже конец 80-х годов прошлого века), когда с Чаянова были сняты и эти обвинения в принадлежности к Трудовой крестьянской партии. У Никонова есть прекрасная книжка «Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика в России (XVIII–XX вв.)», где все это описано. Так что я вообще поддерживаю все эти начинания, просто надо искать организаторов и способы решения вопросов.

В.А. ПАВЛОВ,

профессор кафедры экономической теории

Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова,

д.э.н.

Спасибо за предоставленную возможность поделиться своими впечатлениями о мероприятии, которое сегодня проходит в Вольном экономическом обществе.

Во-первых, хотелось бы поздравить тот коллектив, который в течение двух лет неустанно трудился над тем, чтобы поднять такой пласт исторической мудрости, опыта и довести его до современников впервые в полном объеме на русском языке. Как читатель, интересующийся историей экономической мысли, я отношусь к этому очень восторженно. Сначала даже как-то не верилось в то, что осуществилось издание основных трудов Шторха, но невероятное стало очевидным. Восторжествовали слова, сказанные в Отчете Императорской Санкт-Петербургской академии наук за 1835 год: «Имя Шторха будет во всякое время занимать одно из почетнейших мест в летописях науки, которой он посвятил свое дарование и досуги. Оно особенно драгоценно для России, бывшей предметом совестливых трудов его, и для Академии, которая обязана ему частью своей славы». Если не считать опубликования манускриптов Древнего мира, то невозможно, мне кажется, в истории найти аналогов проведенной Издательским домом и другими участниками работы, увенчавшейся изданием трудов Шторха. Можно предположить очень благотворное и важное последствие от опубликования данного труда.

Понятно, что ценители отечественной экономической мысли получают уникальнейший литературный памятник. Значительно расширяются возможности для изучения распространения историками экономической мысли и представителями экономической теории научного наследия Шторха. Начнет обогащаться учебный процесс в вузах. К сожалению, сегодня, с моей точки зрения, не более пяти процентов учебной литературы содержит упоминание имени Шторха. Станут проводиться углубленные научные исследования его трудов, издаваться новые книги и статьи.

Как уже отмечалось, о научной жизни, о педагогической деятельности Шторха написано очень обширное вступительное слово Юрия Васильевича Якутина. Также мы имеем возможность познакомиться с мыслями Леонида Ивановича Абалкина, который, на мой взгляд, совершенно справедливо пишет о том, что «для Андрея Шторха, как и для всей российской школы экономической мысли, народное благосостояние определяется не только материальным производством, но и духовно-нравственными ценностями. Без последних у России нет будущего».

Наверное, здесь не очень уместно было бы приводить оценки роли и места Шторха в разные эпохи, разными поколениями ученых, мыслителей-экономистов, начиная от его современников до последних известных наших соотечественников. Поэтому я думаю, что можно коротенько упомянуть высказывания только самых выдающихся представителей экономической мысли. Например, Маркс считал Шторха «самым выдающимся», – я цитирую, – он делал добавку из вульгарных экономистов, имея в виду предшественников современной неоклассической экономической теории. Шумпетер отмечал, что Андрей Карлович Шторх сохранил место в истории экономического анализа и наряду с некоторыми иностранными экономистами (Шумпетер их называет) может считаться предшественником кейнсианства. Вот значимость этой фигуры! И, естественно, что нельзя обойти мнение Андрея Владимировича Аникина, который характеризовал Шторха как экономиста на уровне мировых стандартов.

В заключение хотелось бы также отметить, что идеи первого российского академика-экономиста сквозь призму веков доходят до нас не только в своей свежести и актуальности, а некоторые из них даже опережают наше время. Я думаю, что не совершу большой ошибки, если вспомню о вводимой Шторхом категории «рента талантов и нравственных качеств», за редким исключением пока еще не затрагиваемой в современных наших учебниках по экономической теории.

На мой взгляд, Шторх показывает пример личного отношения ученого к сделанному в науке. В размышлениях о природе национального дохода он пишет: «Хотя я надеюсь, что порабо-

тал не без пользы для науки, я все же далек от того, чтобы считать свой труд совершенным и законченным учением. Да и вряд ли какой-нибудь писатель, представитель теории народного хозяйства, дойдет до такой степени тщеславия, если вспомнить, сколько же сам Смит оставил работы своим последователям». Думается, что полное, хотелось бы надеяться, не последнее, издание важнейших трудов Шторха на русском языке, несомненно, вызовет прилив вдохновения, творческой энергии у широкого круга представителей экономической науки России, других стран.

М.Н. ГАЙКАЗОВ,

советник Президента Союза

нефтегазопромышленников России, д.э.н.

Большое спасибо, уважаемый Леонид Иванович, за возможность принять участие в работе круглого стола, посвященного творчеству Андрея Карловича Шторха – выдающегося ученого, автора одного из лучших учебников политической экономии в первой половине XIX века, популяризатора учения Адама Смита в России при очевидном расхождении с ним по ряду принципиальных вопросов, талантливому педагогу членов императорской семьи. Хотелось бы остановиться именно на последнем аспекте его деятельности.

В 17 лет блестящий выпускник Рижского училища при городском соборе и со следующего года в течение трех лет студент Йенского и Гейдельбергского университетов, своим незаурядным умом в молодые годы он привлек внимание графа Румянцева, а затем и графа Ангальта, рекомендации которых открыли ему двери в высший петербургский свет. Здесь в конце 1780-х гг. в Департаменте иностранных дел оказались востребованными его рано развившиеся способности знатока словесности и истории. Его усердие и поглощенность проблемами истории и статистики России привлекли внимание царствующей императрицы Екатерины II, всячески поощрявшей статистические изыски Шторха. Она даже проявила намерение назначить Шторха литературным советником при Дворе. В тридцатилетнем возрасте избранный членом-корреспондентом Императорской академии наук, Шторх уже в следующем 1797 г. при императоре Павле получил чин надворного советника.

Не случайно то, что познакомившаяся с его деятельностью, многодетная императрица Мария Федоровна, подарившая государю четырех сыновей и пять дочерей, одобрила взгляды преуспевающего ученого на воспитание и расширение кругозора молодых княжон Александры и Елены, помолвленных за наследниками венгерского и макленбургского престола. Ре-

зультатом было оформление Шторха их наставником. Можно лишь догадываться о восторгах монарших персон от лекций признанного мэтра словесности, истории, статистики и, наконец, политэкономии. Ему были поручены также заботы о воспитании великих княжон Марии, Екатерины и Анны.

Одновременно он успешно трудился на научном и просветительском поприще в различных комитетах по формированию процесса обучения в нарождающихся российских вузах, которые преобразовывались по образцу петербургских. Венцом же его научной деятельности стал изданный в 1815 году на французском языке капитальный шеститомный труд «Курс политэкономии». Основными материалами для этой работы послужили его лекции по политической экономии, прочитанные великим князьям Николаю Павловичу (будущему императору Николаю I) и Михаилу Павловичу. Сохранились свидетельства того, что, уже будучи действительным членом академии, А.К. Шторх обратился к вдовствующей императрице Марии Федоровне с запиской. В ней Андрей Карлович высказывается о воспитании Николая Павловича, прямо указывая на необходимость включить в программу учебных занятий «науки политические», так как «вероятнее всего великий князь, в конце концов, будет нашим императором». Это его убеждение разделяла и Мария Федоровна, поручившая именно Шторху заняться образованием и Николая, и Михаила. И в 1813 г. он уже преподавал великим князьям политическую экономию.

Это было время, насыщенное важными политическими событиями. В 1813 году с Персией был заключен Гюлистанский договор, укрепивший позиции России в Закавказье. В 1815 году после побед над Наполеоном в поверженном Париже Россия, Австрия и Пруссия связали себя Священным союзом. Указанные события не могли не отразиться в трудах Шторха, равно как его широко известные при Дворе и за рубежом политэкономические идеи не могли не быть востребованы Александром I при формировании российской внешней и внутренней политики.

Его педагогическая деятельность при Дворе продолжалась до 1819 года. До своей кончины в 1835 г. он еще успеет быть

избранным вице-президентом академии и оставит о себе благодарную память в истории российской экономической науки, возрожденную сегодняшними усилиями Вольного экономического общества России. Представляется правомерным и суждение, что не исчезли – не могли бесследно исчезнуть и высокоавторитетные политэкономические знания, обретенные монаршими особами на лекциях талантливого педагога и в трудах выдающегося ученого. Во всяком случае, в некоторых высочайших решениях зеркально отражаются убеждения и Андрея Карловича, касающиеся различных аспектов формирования российской внешней и внутренней политики, обнаруживается следование в свое время тщательно прописанным научным рекомендациям и убеждениям Шторха, «резко осуждавшего крепостное право, в котором видел главную причину отсталости России и в неприкрашенном виде представлявшего темные порядки тогдашней русской юстиции, расточительность вельмож». На лекциях, а впоследствии и на научных трудах Андрея Карловича по политэкономии воспитывались не только будущие российские императоры и члены царской семьи. В этой связи исследовательский интерес привлекают некоторые конкретные факты из государственной политики императора Николая I, его сына Александра Николаевича (Александра II) и внука Александра Александровича (Александра III). На наш взгляд, убедительным примером действенного эффекта педагогической и научной деятельности Шторха в российской политике 1830–1880-х гг. может служить история появления и процветания в России шведских технократов Нобелей. Именно Николай I принял предложение образованного, но неизвестного в 1837 г. шведского изобретателя противопехотной и морской мины Иммануэля Нобеля поступить на службу в Российское государство и ответил согласием на прошение. В том же 1837 г. по представлению великого князя Михаила Павловича российское правительство выделило И. Нобелю 25 тысяч рублей для производства указанных мин, а вскоре и субсидию в 40 тысяч, позволившую основать в Санкт-Петербурге нобелевскую литейную мануфактуру по производству вооружения. Речь шла о безопасности границ империи. По Шторху – об обретении

«вспомогательного невещественного блага», столь же «накопляемого и обращаемого, как и блага вещественные». В свою очередь, и сам проситель, знакомый с получившими европейскую известность трудами А.К. Шторха по статистике (работа была переведена и опубликована на шведском языке в Стокгольме еще в 1806 г.), с его «Курсом политэкономии», переведенным на немецкий язык в 1820 г., и, что особенно важно, со статьей Шторха о найме, включая и вопросы найма иностранных специалистов, в своих мемуарах отмечал достаточно высокий уровень экономической образованности и оперативности высших российских чиновников, принимавших решение по его предложению. Известно, какую роль сыграли нобелевские мины при организации обороны Кронштадта и Севастополя в годы российского военно-морского противостояния агрессии англо-французского флота на Балтике и Крымской войны. При всех сложностях, выпавших на долю Нобелей после поражения России в Крымской войне, последовавшей кончины Николая I и унижительного Берлинского трактата с запретом на производство вооружения, оставшиеся без военных заказов Нобели выжили. Этому в значительной степени способствовала та атмосфера свободы экономической деятельности в стране, за которую ратовал в своих трудах Шторх. Но наиболее результативно влияние его идей ощутили представители второго поколения Нобелей, когда по воле случая они вошли в российское нефтяное дело.

Лишь напомним, что средний из трех сыновей Иммануэля Нобеля Людвиг, который в развитие инициативы старшего брата Роберта принял в 1876 г. решение перебазировать капиталы в бакинское нефтяное дело, в первую очередь обратился за поддержкой к великому князю Михаилу Николаевичу (сыну Николая I). Встреча состоялась в резиденции великого князя в Тифлисе по дороге Людвиг из Баку в Санкт-Петербург. Высочайшая поддержка оказалась более чем весомой. Царское правительство решительно поддержало Нобелей. После первой столичной презентации нобелевского керосина, качество которого оказалось намного лучше американской продукции, завоевавшей столичный рынок с 1863 г., царское правительство приняло решение значительно увеличить ввозную импорт-

ную пошлину на нефтепродукты. Это решение послужило началом конца импорта нефтепродуктов в Россию. Как тут не вспомнить одну из заповедей Шторха в торговле о защите отечественного производителя и «если в этом есть необходимость – откаться от импорта». Речь, как видим, об актуальной и сегодня проблеме поощрения и защиты российского производителя конкурентной продукции. События переживаемой действительности подталкивают обратиться к неожиданным аналогиям. Сегодня, 9 апреля 2008 года, без малого через 200 лет после того, как увидело свет французское издание, и в день презентации русского издания великолепного труда нашего славного соотечественника наше телевидение, по большей части превращенное не иначе как в мусоропровод, с умилением и стараниями восхищается вчерашними откровениями позавчерашнего премьера страны по поводу не им написанной, но им улыбочиво подписываемой книги. И не это ли есть игнорирование той самой нравственности как «главной невещественной категории блага», о чем почти 200 лет назад назидательно писал Андрей Карлович Шторх?

Д.В. ВАЛОВОЙ,

заведующий кафедрой экономической теории

Академии труда и социальных отношений,

д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги!

Закономерно ли ликвидирована у нас политэкономия? Отвечаю однозначно: безусловно закономерно. Почему? Ведь политэкономия изучает отношения людей в процессе производства и распределения и потребления материальных благ. Но западный экономикс, навязанный нам Западом, обходит и суть, и принципы распределения, в итоге которого львиная доля достается олигархам.

Его надо затемнить. В чем это затемнение заключается. Еще до реставрации капитализма у нас 70–77% денежных доходов уходило на зарплату. А сегодня – 37%. Остальные – олигархам и коррупционерам. Вот такой «подход» надо затемнить. Это лучше делать политэкономии. Кстати, и на Западе, когда был Советский Союз, они тоже подняли долю доходов на зарплату до 60%, чтобы уберечь от позитивного ветра с Востока. Теперь после распада СССР доля доходов на выплату пошла на снижение. В ряде стран она снизилась на 9–11%. Все это надо затушевать.

В экономиках, которые вытеснили политэкономия, утверждается:

«Пожалуй, самой большой глупостью, ошибкой Смита является деление труда на производительный и непроизводительный». Весь труд неоклассики считают производительным. И чем выше доход, тем «производительнее» труд. Поскольку у мошенников финансовых рынков доходы выше, считается, что они и являются создателями богатства. А потому их и считают элитой общества. Кто больше наворовал, кто больше приватизировал, тот и элита общества.

С учетом ситуации коллектив ученых Академии труда и социальных отношений с привлечением ученых других на-

учных организаций подготовил учебник «Политэкономия». Руководителем авторского коллектива является Н.Н. Гриценко, а я – научным редактором. Наш учебник получил премию правительства в области образования. Во время банкета мы с Николаем Николаевичем Гриценко и Алексеем Аполлинарьевичем Шулусом обратились к бывшему министру образования Филиппову с просьбой реабилитировать политэкономия как науку. Он обещал содействие и просил прислать официальную просьбу. Тогда мы организовали письмо группы ученых министру. Список возглавили Леонид Иванович Абалкин и Абел Гезевич Аганбегян и еще около 30 человек, которое Якутин Ю.В. опубликовал в еженедельнике «Экономика и жизнь». Обращение ученых Н.Н. Гриценко официальным письмом направил министру образования. Министр направил его для заключения в учебно-методический совет при министерстве. Но его возглавляет ярый противник политэкономии. В итоге решение совета было фальсифицировано. Об этом я подробно написал в своей брошюре «Блеск и нищета политэкономии».

В этой связи невольно вспоминаю мудрые слова Леонида Ивановича. Мы ехали с ним из Белгорода, выступали там на международной конференции по интеграции. Я захожу в купе к нему и говорю: «Знаешь, мы договорились с министром и официально направили ему наше обращение. Он обещал содействие. А он говорит: «Дмитрий Васильевич, все это напрасно. Там есть, кому все погасить».

И в заключение хочу сказать о круглом столе в редакции «Экономика и жизнь», на котором обсуждалась проблема сохранения политэкономии. От Вольного экономического общества там принимала участие Ирина Владимировна Воронова. Участники обратились к Вольному экономическому обществу с просьбой создать сектор или секции политэкономии.

В этом свободном независимом от всех официальных властей обществе можно сохранить суть и дух политэкономии. Нужно пронести этот огонек. Я не буду цитировать, до меня очень интересно все выступали: цитировали, говорили... Нужен

этот огонь, нужно его нести. В таких трудных условиях давайте попросим Вольное экономическое общество взять этот факел. Надеюсь, что общество – это единственный неправительственный орган, который близко и по духу, и по содержанию к политэкономии. Рано или поздно политэкономия будет востребована.

Спасибо за внимание.

В.С. АВТОНОМОВ,

декан факультета экономики Государственного университета – Высшей школы экономики, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор

Уважаемые друзья! Мне кажется, сегодня мы все получили очень большой подарок. Книга, которая лежит перед нами, это действительно колоссальный труд.

Я как человек, который издал довольно много переводов, могу оценить работу Юрия Васильевича. Она действительно очень качественно сделана. Не чувствуется швов между частью, переведенной в XIX веке под редакцией Вернадского, и новым переводом. Это, мне кажется, высокий класс. Есть, конечно, ошибки, но где их не бывает. Я – буквоед и прошу меня простить, но в последней части, которая явно уже не относится к переводу Вернадского, Джон Ло называется Лоу, Джеймс Уатт тоже именуется неверно и т.д. Это все можно будет поправить. Но главное, что текст действительно воспринимается как органичное целое.

Мне кажется, это очень большое достижение, которое условно поможет Шторху приобрести многих читателей. Я особенно могу это оценить, потому что сравнительно недавно, в этом году, я как раз пытался читать Шторха и по-французски, и по-русски (в ИНИОНе, Институте научной информации по общественным наукам РАН, кстати, есть полный Шторх по-французски) и сопоставлял перевод Вернадского с французским оригиналом. А читал я Шторха ради его замечательной теории «внутренних благ» и теории цивилизации. Действительно, эта часть книги, наверное, заслуживает наибольшего внимания современного читателя. Тут профессор Пороховский говорил о том, что книгу надо оценивать с той точки зрения, которая была в момент ее написания, но мне кажется, что важность ее для нас сегодня заключается именно в этой части. Потому что взгляды Шторха по поводу нематериального производства, по поводу внутренних благ и цивилизации звучат

очень созвучно тому, чем занимаются современные теоретики – та же самая «Экономикс», про которую здесь столько нежелательных слов было сказано, теория человеческого капитала. Можно найти связующие звенья между этим энергично разрабатываемым сейчас комплексом проблем и тем, о чем писал в свое время Шторх.

Пользуясь случаем, хочу пригласить всех присутствующих к нам в Высшую школу экономики, где 29 апреля состоится презентация очень любопытной книги Иохима Цвайнерта под названием «История экономической мысли в России: 1805–1905 годы», в которой много внимания уделено именно книге Шторха. Такого рода книги, я надеюсь, вызовут дополнительный интерес у нас, современных российских экономистов, к нашему собственному наследию.

Не так много российских экономистов, оказавших влияние и воздействие на мировую экономическую мысль, которая, как было здесь сказано, находилась на уровне мировых стандартов. Обычно такого рода экономистов принято связывать с периодом 1890–1920-х годов. Что касается Шторха, он здесь исключение. В 1815 году он писал абсолютно на уровне европейской, а значит, и мировой экономической мысли. Не только Маркс, но и другие историки экономической мысли его вполне заслуженно почитали за одного из классиков. Мне кажется, что это тот случай, когда мы имеем право гордиться. Так что еще раз от лица всех потенциальных читателей хочу поблагодарить издателей за такой чудесный подарок и призвать всех присутствующих читать и изучать этот труд. Честное слово, они не разочаруются.

Н.В. СЫЧЕВ,

*ведущий научный сотрудник Института
экономики РАН, д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги! Здесь было сказано много теплых слов в адрес авторского коллектива, издавшего столь важный труд, который будет весьма полезен для научной общественности всей нашей страны.

Мне бы хотелось в этой связи остановиться на двух вопросах. Во-первых, на самой личности Шторха, на его книге. Здесь уже отмечались некоторые ее положительные достоинства. Конечно, в столь короткое время невозможно осветить всю полноту содержания этой книги. Прежде всего надо отметить, что Андрей Карлович Шторх дал более расширенную трактовку предмета политической экономии по сравнению со своими предшественниками. И в этой связи я хотел бы обратить ваше внимание на следующее обстоятельство: задолго до Огюста Конта Шторх вводит в научный оборот понятие социологии.

Согласно концепции Шторха, социология подразделяется на две большие ветви. Одну ветвь составляет политическая экономия, которая изучает законы просвещения и богатства народов. Другую ветвь составляет всеобщее право, которое занимается нормативно-правовыми вопросами. Такая трактовка предмета политэкономии является оригинальной, ориентированной на органическое сочетание теоретических и практических аспектов этой науки.

Более того, внимательный анализ нашей и зарубежной литературы показывает, что по книге Шторха учились многие представители экономической науки, а некоторые из них просто воспроизводили Шторха, не ссылаясь при этом на первоисточник. Приведу один конкретный пример. Если вы откроете книгу Карла Менгера «Основания политической экономии», где речь идет о рынке, в частности, о превращении определенных вещей в блага, то те четыре условия, которые выдвигает Менгер, это, по своей сути, те самые условия, о которых говорил

Шторх. В общем-то, здесь можно привести целый ряд и других примеров. Это означает, что Шторх был весьма популярен и на Западе и, естественно, в тогдашней России.

Во-вторых, на необходимости переиздания других работ по политической экономии, безусловно, Шторх – это глыба, это величина, это первая ласточка, но за ней, видимо, должны последовать и другие переводы. В этой связи хотелось бы подчеркнуть тот факт, что, к сожалению, вся классическая российская политическая экономия оказалась вне поля зрения, если хотите, провалена. Например, откройте трехтомник «Русской экономической мысли» под редакцией Пашкова, и вы увидите, что в этом трехтомнике фигурируют только некоторые представители российской классической политической экономии.

Но, с другой стороны, можно назвать целый ряд других наиболее ярких ее представителей, произведения которых не нашли никакого отражения в этом трехтомнике (например, Бутовского, Горлова, Исаева и др.). И с этой точки зрения получается довольно удивительная вещь. Мы в той или иной мере, в большей или меньшей, знаем Смита, Рикардо, Маршалла и т.д., но, к сожалению, очень плохо знаем нашу российскую политическую экономию, и в этом смысле мы превращаемся в Иванов, не помнящих родства.

Вот здесь, конечно, большая просьба к авторскому коллективу, который возглавляет Юрий Васильевич, подумать над этой проблемой. Здесь Александр Григорьевич Худокормов уже говорил о том, что нужно переиздать в первую очередь работы Чайнова, Кондратьева и других крупных представителей нашей аграрной экономической мысли. Известно, однако, что эти работы уже неоднократно переиздавались, но для создания отделения политэкономии при Вольном экономическом обществе было бы весьма важно переиздать, например, курс политической экономии Иосифа Михайловича Кулешера, ну хотя бы за 1914 год, который мне больше импонирует, это издание от 1918 года. И это было бы гораздо полезнее, чем те англо-американские курсы «Экономикс», которые издаются массовым тиражом на русском языке.

И последнее. По поводу судьбы политической экономии, о которой говорил Дмитрий Васильевич Валовой. Конечно, можно написать одно письмо, другое письмо, но это не решает проблему по существу. Ибо на то они и чиновники, выполняя в силу этого чью-то волю. Поэтому политэкономия им не нужна.

Возникает вопрос: что же все-таки делать, как восстановить эту науку? Мы можем сколь угодно много писать в этих письмах о превосходстве политической экономии над «Экономикс», чиновники все равно не прислушаются. Мне думается, нужно избрать другой путь, а именно спокойно и взвешенно создать новый курс политической экономии. Что значит новый курс? Политическая экономия не должна быть ни марксистской, ни кейнсианской – она должна быть научной. То есть в этом курсе, о чем говорил Борис Андреевич Денисов, должны найти отражение все передовые достижения зарубежной и отечественной экономической мысли. Это трудно сделать, но делать нужно. Ваш покорный слуга уже работает в этом направлении. Если обстоятельства сложатся благоприятным образом, я думаю, что в будущем году выйдет первый том «Политической экономии» общим объемом 50–60 печатных листов.

Н.Н. ГРИЦЕНКО,

*Президент Академии труда и социальных отношений,
член Президиума ВЭО России, Заслуженный деятель науки РФ,
д.э.н., профессор*

Уважаемые члены Президиума и участники нашего заседания! Прежде всего хотел бы начать с благодарности Юрию Васильевичу и его коллегам, издателям, техническим работникам за тот колоссальный труд, который вы сделали и представили нам.

Известно, что большое видится на расстоянии. По мере отдаления от этого дня, по мере ознакомления широкой общественности с политэкономией и включения в научный и учебный оборот этого труда, еще больше и больше будет вам благодарностей за эту работу.

Хочу также выразить от имени нашего Президиума – и думаю, коллеги – и Леонид Иванович, и Виктор Наумович, и другие товарищи – поддержат это – благодарность тем ректорам и президентам, заведующим кафедрами вузов за верность политэкономии, за то, что сохранили, несмотря на все те перипетии, как сказал профессор Д.В. Валовой, заведующий кафедрой экономической теории Академии труда и социальных отношений, и попытки вычеркнуть и не дать права гражданства политэкономии как науке, сохранили эту науку и несут необходимые знания нашим студентам – спасибо вам огромное.

Теперь вопрос состоит в том, чтобы внедрить, если можно сказать, этот предмет и в Госстандарт, и в учебные планы вузов. Поэтому надо от имени нашего круглого стола обратиться к министру образования и науки А. А. Фурсенко, напомнив об обещаниях по этому вопросу предыдущего министра В. М. Филиппова, решить этот вопрос в установленном порядке.

Еще в 2002 году, когда авторский коллектив Академии труда и социальных отношений и других организаций получал в Белом доме премию Правительства в области образования за учебник «Политэкономия», тогда министр поддержал наше предложение.

Надо также попросить нашу замечательную газету осветить наше обращение к министру, т. е. сделать новый заход. Сейчас вновь избранный президент Д.А. Медведев и премьер-министр В. В. Путин держат курс на усиление внимания к социальной проблематике.

Учебник, о котором Дмитрий Васильевич рассказал, можно назвать учебником политэкономии социального государства – того пути, который Россия выбрала для своего развития. Посмотрите, что пишет Шторх: «Потребности богатств зависят от страстей и наклонностей людей. Самые благородные стремления поочередно сменяются самыми низкими. В потреблении богатств крайностями являются расточительство и скупость. Расточительство длится до тех пор, пока не наступит полное разорение, в то время как предел скупости – смерть. Общество первое приносит большой вред, истощая ресурсы расточителя, и лишает производителя потенциального источника производства». Это же актуально и для сегодняшних дней, так как во многих случаях идет расточительство и истощение нашего богатства.

Поэтому как никогда важна роль дисциплины «Политэкономия», которая просвещает умы и учит разумному хозяйствованию.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Л.И. АБАЛКИН,

Вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического Совета ВЭО России, Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги!

По итогам сегодняшней встречи мы издадим специальный выпуск Вольного экономического общества. Все, кто выступил, могут посмотреть стенограмму и согласовать текст с Ириной Владимировной Вороновой. Мы договорились также о том, что по выходу книги Юрий Васильевич напишет статью для журнала «Вопросы экономики». У него достаточно большой тираж (около 6 тыс. экземпляров). Статью прочтут, и это будет достаточно большой резонанс.

Надо подумать и над тем, чтобы, может быть, действительно, планируя работу на следующий год, объявить какой-то конкурс среди студентов, аспирантов, молодых ученых по тематике российской школы экономической мысли – о Шторхе, Мордвинове, Посошкове, Туганове-Барановском, Ковалевском. Это мы можем сделать. Наша презентация не носит нормативного характера – мы просто пригласили людей. Мы не принимаем никаких решений, которые кого-либо к чему-либо обязывают. Мы можем что-то рекомендовать. Прозвучавшее у Николая Николаевича предложение о том, что, может быть, составителей этой книжки надо наградить какими-то почетными грамотами Вольного экономического общества, заслуживает поддержки. Действительно, ведь сложная была работа. Понятно, что это работа не на себя, а на державу, и всегда надо за такое отблагодарить.

Что касается сектора или подразделения по политической экономии, то хочу сказать, что надо подготовить предложения,

сформулировать их в течение двух-трех дней, представить материалы на рассмотрение Пленума Вольного экономического общества. Люди должны посмотреть материал, почитать, что-то добавить, поправить. Пленум имеет право – он властный орган между съездами, который принимает решения, дает поручения, мобилизует.

Хочу самым сердечным образом всех поблагодарить за участие в нашей встрече!

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

ОПТИМИЗАЦИИ ПРОПОРЦИЙ МЕЖДУ ПРОИЗВОДСТВОМ И ПОТРЕБНОСТЯМИ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ РЫНОЧНЫХ И ПЛАНОВЫХ МЕТОДОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ

Е.Н. БАЛЫКО,

*генеральный директор ЗАО «Просвещение-регион»,
к.э.н., доцент*

Пропорции между производством и потреблением представляют собой систему, обладающую, в свою очередь, двумя собственными подсистемами: подсистемой натуральных (реальных) пропорций между производством и потреблением¹ и подсистемой пропорций между объемом производства и величиной потребления в обществе в денежном выражении². Пропорциональность соотношения между производством и потреблением на макроуровне экономики охватывает при этом пропорции между ними как в их натуральном и стоимостном объеме, так и в их структурном взаимоотношении в натуре, по стоимости, а также в распределении денежных средств общества между ними³.

¹ См. в частности, I. Ternnenbaum, The Difference Between Dynamis and Energeia, EIR, 2002, 22 November, p. 59–61.

² См. EIR Staf, The Financial Bubbles are about to Bust, EIR, 2006, 26 May, p. 19–20; L.H. La Rouché, We Need a New Bretton Woods to defeat the evil of Globalization, EIR, 2006, 7 Yule, p. 8–24.

³ См. в данной связи: Воспроизводство на микро-, мезо- и макроуровнях, в книге «Экономическая теория», часть 1, под ред. Ларионова И.К., Пилипенко Н.Н., Щербакова В.Н. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2005, с. 358–391; А.И. Данилов. Общественное воспроизводство: комбинационный экономический эффект. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2002, с. 132–79; И.А. Крамаренко, Е.Б. Тютюкина. Финансовая и реальная эффективность воспроизводственного процесса. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2003, с. 51–82; Е.Б. Тютюкина. Финансирование научно-образовательного комплекса и его воздействие на повышение эффективности общественного воспроизводства. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2003, с. 8–83; М.А. Зироян. Финансы в современном воспроизводстве. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2004, с. 100–161.

Сами по себе рыночно-маркетинговые⁴ и планово-распределительные⁵ методы весьма обстоятельно разработаны как в отечественной, так и зарубежной экономической науке. При этом рыночно-маркетинговые методы более глубоко и обстоятельно разработаны в западной экономической науке, а планово-распределительные методы разрабатывались прежде всего, в отечественной экономике, преимущественно в советский период. Для целей данной работы рыночно-маркетинговые и планово-распределительные методы представляют интерес в контексте их применения для воздействия на формирование и развитие потребностей общества⁶.

Авторами выявлены, определены и доказаны в виде единого взаимосвязанного целого объективные закономерности оптимизации пропорций между производством и потреблением в условиях применения рыночных и плановых методов.

Закономерность 1. Исключительно рыночно-маркетинговыми методами достижима только частичная, фрагментарная, неустойчивая, колеблющаяся в одну или другую сторону оптимизация пропорций между производством и потребностями.

⁴ См. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1990; Моррис Р. Маркетинг: Ситуации и примеры. – М.: ЮНИТИ, 1996; Маджаро С. Международный маркетинг / Пер. с англ. – М.: МО, 1929; Хенсон Н. Internet-маркетинг/Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001; Шмидт Р.А., Райт Х. Финансовые аспекты маркетинга / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 2000; Эткинсон Дж., Уилсон Й. Стратегический маркетинг / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 2001; Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1990; Грейсон Дж. К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1991; Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры, практика и принципы. – М., 1992; Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха. Маркетинг. – М., 1988; Маркетинг / Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ИНИТИ, 2003; Дон Е. Шульц, Филипп Дж. Китчен: Маркетинг, интегрированный подход. – М.: ИНФРА-М, 2004; Управление маркетингом / Под ред. А.В. Короткова и И.М. Синяевой. – М.: ЮНИТИ, 2005 и др. работы

⁵ Наибольший интерес в области планово-распределительных методов в экономике представляют работы ученых ЦЭМИ. Их квинтэссенция была представлена в фундаментальном труде директора ЦЭМИ академика Н.П. Федоренко: Система оптимального функционирования экономики. – М.: Наука, 1972.

⁶ При этом для данной работы особый интерес представляют публикации, в которых рассматривается взаимодействие рыночно-маркетинговых и планово-распределительных методов: Корпоративный механизм хозяйствования и мезоэкономическое структурирование. – М.: Союз, 2000; Мезоэкономика / Под ред. Ларионова И.К. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2001, В.Н. Щербачев. Система рационального хозяйствования. – М., 1998; В.С. Сизов. Стратегическое управление воспроизводственным процессом. – М.: Экономист, 2004 и др.

Доказательство закономерности 1.

Рыночно-маркетинговые методы могут обеспечивать оптимизацию пропорций между производством и потребностями, в том числе и потреблением, являющимся частью потребностей, получивших удовлетворение, на основе колебаний вокруг их относительного оптимума в ту или иную сторону, после чего устанавливается на определенное время относительно оптимальное соотношение, которое рано или поздно снова нарушится, потом опять будет восстановлено и т.д., до тех пор пока существует рыночный механизм хозяйствования. В данном контексте употреблены словосочетания *относительный оптимум*, *относительная оптимизация* потому, что через рынок недостижима оптимизация соотношения всего потенциального и реального объема, структуры, технического уровня и номенклатуры производства, с одной стороны, и всей совокупности потребностей в обществе – с другой, а только той части производства и той части потребления, которые подключены непосредственно к рынку. При этом рынок работает в качестве фильтра, «отсеивающего» не только ненужные обществу и неэффективные производства и неразумные потребности, но и крайне нужные обществу и притом весьма эффективные производства, а также жизненно важные потребности огромных масс людей, у которых отсутствует для этого требуемая платежеспособность.

С позиции рынка инвестиции во многие виды производств совершенно неприемлемы из-за слишком длительного срока их окупаемости, хотя в будущем эти производства могут послужить основой цивилизационного рынка в развитии производительных сил. Кроме того, производство продукции в рамках экологических и военно-технических программ не может и не должно определяться соображениями рыночной выгоды.

Резкое ограничение жизненно необходимых потребностей людей, тем более значительной части населения, вызываемое ограничением их платежеспособности в результате доминирования в обществе рыночных механизмов хозяйствования, не только негуманно и безнравственно, но и приводит к колоссальному ущербу потенциала социально-экономического, научно-технического, духовно-культурного развития общества,

поскольку основным, наиболее важным элементом этого потенциала является рабочая сила, воспроизводство которой на высоком качественном уровне требует выделения достаточных ресурсов для формирования и развития подрастающих поколений во всех слоях общества без исключения, а не только в отношении богатых слоев населения.

Утверждение о том, что рынок сам по себе наилучшим образом формирует соотношение между производством и потреблением, характерно для неоконсерваторов, включая и монетаристов, представляющих собой ведущую ветвь неоконсерватизма⁷. В своей сущности неоконсерваторы являются рыночными фундаментальными, хотя они так себя и не называют, предпочитая термин «рыночного либерализма», но этот либерализм они отстаивают совершенно неприемлющим какие-либо иные взгляды способом, догматически, будучи часто совершенно оторванными от реальности⁸, причем при этом утверждается тотальный характер рынка, хотя термин «тоталитаризм» они применяют только к другим, но никак не к себе⁹.

Закономерность 2. Исключительно планово-распределительными методами при условии их должного применения достижима оптимизация только тех пропорций между производством и потребностями, которые охватывают лишь государственный сектор экономики.

Доказательство закономерности 2.

Планово-распределительными методами в их чистом виде без их сочетания или дополнения рыночно-распределительными методами возможно формировать хотя и исключительно важные для общества и государства пропорции между производством и потреблением, причем

⁷ См.: М. Фридман. Количественная теория денег. – М.: Эльф Пресс, 1996, с. 3–39; А. Илларионов. Закономерности мировой инфляции // Вопросы экономики, №2, 1997.

⁸ См.: Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли, гл. VIII, §7 «Милтон Фридман: теория как идеология». – М.: Прогресс, 1968, с. 455–461.

⁹ Между тем ряд отечественных экономистов стали применять термин тоталитаризм также и к рыночно-капиталистическому хозяйству и идеологии – доктрине, базирующейся на догме о безусловном преимуществе нерегулируемого государством рыночного хозяйства над хозяйствами всех других видов, утверждая при этом необходимость перехода всей человеческой цивилизации к хозяйству именно этого вида и отрицая какие-либо альтернативы. Характеризуя столь агрессивно-тоталитарный подход, Ларионов И.К. применил термин «капиталистический тоталитаризм». См.: И.К. Ларионов. Социально-экономическая система российского общества. – М.: Союз, 1997, с. 188–189.

с учетом долгосрочных целей, определяемых стратегией развития страны, число этих пропорций весьма невелико; это должны быть ключевые, системоопределяющие пропорции. Ограниченность числа пропорций связана с невозможностью охвата из единого центра всей разнообразной информации, необходимой для принятия обоснованных решений в области оптимизации пропорций, состав которых окажется неоправданно расширенным.

Для обеспечения оптимизации пропорций между производством и потреблением планово-распределительными методами необходимо соблюдение ряда условий.

Во-первых, разумным образом должен быть определен состав пропорций, подлежащих оптимизации этими методами, причем каждая оптимизируемая пропорция должна обладать государственной значимостью.

Во-вторых, оптимизация должна производиться в рамках государственного сектора экономики, поскольку планово-распределительные методы предполагают наличие прямых, непосредственных отношений управления и подчинения между функционерами оптимизирующего центра и исполнителями оптимизируемого объекта.

В-третьих, планово-распределительные методы оптимизации должны применяться со знанием дела, с учетом выбора нужного действия, в нужном месте и в нужное время.

Закономерность 3. Системная и многоуровневая оптимизация устойчивого характера пропорций между производством и потребностями-потреблением возможна только на основе рационального сочетания рыночно-маркетинговых и планово-распределительных методов воздействия на экономику.

Доказательство закономерности 3.

Поскольку и рыночно-маркетинговые, и планово-распределительные методы имеют свои достоинства и недостатки, проявляющиеся различным образом в зависимости от конкретных методов их применения, и те, и другие методы нужно использовать во взаимосвязи и взаимосочетании, руководствуясь следующими правилами:

– для решения локальных задач оптимизации производства и потребления товаров и услуг сверх жизненно необходимых

потребностей личности и притом не носящих антиобщественный характер (в связи с потреблением наркотиков, азартными играми и т.п.) наиболее подходят рыночно-маркетинговые методы в их чистом виде;

– задачи оптимизации производства и потребления в отношении жизненно важных потребностей личности, потребностей в основной массе средств производства, общественно вредных личных потребностей, но при этом допускаемых на легальный рынок с целью предотвращения их ухода в тень, что явило бы еще большее зло (азартные игры и др.), могут быть наилучшим образом решены путем сочетания рыночно-маркетинговых и планово-распределительных методов, причем первые используются в качестве основных, базовых, а вторые – как надстроечные, регулирующие направленность действий и корректирующие поведение субъектов хозяйствования, движимых самоактивностью рынка;

– для решения ключевых задач оптимизации, носящих государственно-стратегический характер, необходимо применять планово-распределительные методы оптимизации пропорций между производством и потреблением, действуя в рамках государственного сектора экономики (см. закономерность 2); при этом использование рыночно-маркетинговых методов, связанных с самокупаемостью, ориентацией на рыночный спрос и извлечение прибыли, способно только ухудшить дело¹⁰.

Закономерность 4. Без преодоления даже умеренной контролируемой государством инфляции полная оптимизация пропорций между производством и потребностями неосуществима.

Доказательство закономерности 4.

Как хорошо известно из истории, рыночно-капиталистическая экономика периодически сотрясалась все более и более со-

¹⁰ Именно внедрение с 1965 г. в планово-распределительную экономику СССР рыночных рычагов и стимулов резко ухудшило эту экономику, породив погоню за стоимостным валом и прибыльного в ущерб уровню и качеству продукции вопреки реальным потребностям, поскольку сбыт любой продукции по твердым государственным ценам был гарантирован. В итоге и плановая экономика оказалась подорванной в корне, и рыночная экономика не была создана. См.: Экономика России / Колл. авторов. – М.: Союз, 2000; Н.И. Брагин. Государство и рынок. – М.: Союз, 2000.

крушительными экономическими кризисами, вплоть до Великой депрессии 30-х годов XX века включительно, после чего эпоха нерегулируемого государством капитализма сменилась эпохой смешанной экономики, сочетающей рыночно-капиталистическую активность с мощным государственным регулированием на базе перераспределения государством 40–50% ВВП. Этот переход был осуществлен в соответствии с рецептами Дж. М. Кейнса¹¹, который корень экономической болезни общества увидел именно в *недопотреблении*, порождающем кризисы перепроизводства. Для борьбы с недопотреблением Дж. М. Кейнс предложил значительное увеличение государственного потребления за счет роста госрасходов, соответственно роста налогов, прежде всего на богатых по прогрессивной шкале, а также использование перманентной инфляции в умеренных пределах (0,5–1,5% в год) и контролируемой государством. В итоге со времен преодоления Великой депрессии рыночно-капиталистическая экономика приобрела инфляционный характер. Инфляция не позволяет людям, живущим за счет своего труда, в том числе высокоэффективного и хорошо оплачиваемого, скапливать значительные денежные средства на особо капитальные покупки (строительство или покупка дома) или на случай полной или частичной потери трудоспособности, лишения высокооплачиваемого рабочего места и т.д. без того, чтобы не участвовать в прокручивании своих накоплений на фондовом рынке через покупку акций, облигаций и т.п. При этом за эти ценные бумаги отдаются реальные живые деньги, а взамен приобретается ожидание на рост курсовой стоимости приобретенных бумаг, который может не оправдаться. Таким образом, для человека, живущего честным трудом, кардинально нарушается пропорция между его трудовым вкладом в процесс производства и накапливаемым денежным вознаграждением для оплаты удовлетворения потребностей в отдаленном будущем.

Закономерность 5. Прямое и косвенное ограничение государством спекулятивно-посреднической сферы является обя-

¹¹ См.: Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: ИЛ, 1948.

зательным условием полной оптимизации пропорций между производством и потребностями – потреблением.

Доказательство закономерности 5.

Оптимальность пропорций между производством и потреблением в условиях их взаимодействия посредством рынка связана с оптимизацией предложения и спроса, когда производство предстает как предложение на рынке, а потребности – в качестве платежеспособного спроса. Спекулятивно-посредническая сфера в меру своего разрастания втягивает в себя значительную часть денежных средств общества, тем самым лишая их реального воспроизводственного процесса, уменьшая платежеспособность спроса, что приводит к деформации пропорций между производством и потребностями. Следовательно, для преодоления этой деформации, достижения оптимизации пропорций между производством и потреблением государству необходимо всемирно ограничивать спекулятивно-посредническую сферу.

Закономерность 6. Преодоление постоянного искусственного наращивания потребностей личности сверх рационального потребления в результате укоренения престижно-потребительского образа жизни, как и его самого, является предпосылкой полной оптимизации пропорций между производством и потребностями.

Доказательство закономерности 6.

Пытаясь преодолеть вечно грозящее ей недопотребление, рыночно-капиталистическая экономика в лице своих активных функционеров разными способами генерирует престижно-потребительский образ жизни, в русле которого личности через рекламу, прямое и косвенное внушение, навязывается потребление массы дорогостоящих и в сущности не нужных ей товаров и услуг, но зато обладание ими придает личности особо важный социальный статус, создает ее престиж, пропорционально тем суммам денег, которые она тратит на приобретение символов престижа. Потребности престижно-потребительского характера, если они выходят за разумные рамки, как это имеет место в экономически развитых странах Запада, носят анти-рациональный, иррациональный и далекий от оптимальности характер. Следовательно, самым коренным образом нарушается оптимальность соотношения между

производством и потреблением. Ведь эта оптимальность предполагает и оптимальность производства, и оптимальность потребления. Последнее кардинально подорвано в условиях престижно-потребительского образа жизни, а это, в свою очередь, отрицательно сказывается на оптимальности самого производства.

Закономерность 7. Оптимальное соотношение между денежной и товарной массой в их динамике служит исходной предпосылкой оптимизации соотношения между производством и потреблением.

Доказательство закономерности 7.

Для эффективного взаимодействия производства и потребления необходимо оптимальное соотношение между денежной и товарной массой, причем отрицательную роль при этом играет не только избыток денежной массы относительно товарной, но и наоборот, недостаток денег для обслуживания воспроизводственного процесса. Искусственно создаваемый дефицит денежной массы согласно рецептам монетаризма, как это имеет место в современной России, не позволяет в должной мере как финансировать текущий процесс производства и инвестиции в его развитии, так и платежеспособность спроса на внутреннем рынке¹².

Закономерность 8. Распределение денежных средств в обществе в соответствии со структурой производства и потребностей – одно из главных условий оптимизации пропорций между ними.

Доказательство закономерности 8.

Поскольку в рыночной экономике производство предстает в виде предложения на рынке, а потребности – как платежеспособный спрос, можно утверждать:

– объемы, структура производства, номенклатура выпускаемой продукции во многом зависят от финансирования воспроизводственного процесса, а оно, в свою очередь, определяется распределением денежных средств в целом на сферу производства и внепроизводственные расходы, а внутри этой сферы – между отраслями и предприятиями;

¹² См.: В.С. Бард. Финансово-инвестиционный комплекс. – М.: ФиС, 1998; А.В. Дружинин. Заемный капитал в системе общественного воспроизводства. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2004.

– платежеспособность спроса является функцией от распределения денежных средств в обществе в разрезе сфер народного хозяйства и сферы предметов личного потребления, а в ее рамках – в разрезе социальных слоев населения и групп работников.

Если распределение денежных доходов в обществе не соответствует структуре производства и потребления, то в их взаимодействии имеют место диспропорции, острота и масштабы которых определяют степень этого несоответствия.

Закономерность 9. Оптимизация соотношения между накоплением и потреблением, соответственно между наращиванием экономического потенциала и его использованием, является необходимым условием оптимизации пропорций между производством и потребностями – потреблением, особенно в долгосрочной перспективе развития.

Доказательство закономерности 9.

Накопление объективно выступает как ведущее звено производства, определяя наращивание производственного потенциала, следовательно, создавая фундамент для наращивания объемов производства и повышения уровня и качества продукции в будущем¹³.

Обществу и государству необходимо стремиться к оптимизации соотношения между производством и потреблением не только на каждый данный период времени, но и в процессе динамического развития экономики. В таком случае эта оптимизация из статичной превращается в динамичную, как бы получает еще одно измерение – развитие во времени. Следовательно, осуществлять динамичную оптимизацию соотношения между накоплением и потреблением с ориентацией на стратегическую перспективу развития возможно, только опираясь на оптимизацию соотношения между накоплением и потреблением.

Закономерность 10. Формирование и развитие потребностей в соответствии с объективными требованиями экологии

¹³ Проблема соотношения между накоплением и потреблением в условиях современной экономики и с учетом ключевого воздействия на это соотношение научно-технического прогресса глубоко и обстоятельно исследована в работе В.С. Барда «Финансово-инвестиционный комплекс». – М.: ФиС, 1998.

человека, общества, природы является фундаментом полной оптимизации системного порядка пропорций между производством и потреблением.

Доказательство закономерности 10.

Потребности, противоречащие экологии человека, деформируют и даже разрушают его психику, пагубно сказываются на его здоровье, что отрицательно сказывается на главной производительной силе общества, каковой является именно человек. В итоге замедляется развитие производства, снижается его качественный уровень. Одновременно в корне нарушается оптимальность самого личного потребления в обществе. Таким образом, оптимизация соотношения между производством и потреблением в принципе невозможна в условиях анти-экологического потребления человеческой личности.

Противоречащие экологии общества потребности разрушающе действуют на социальный организм, общество при этом раздирается антагонистическими конфликтами в меру антиэкологичности этих потребностей. В раздираемом внутренними конфликтами обществе невозможно решать задачи оптимизации пропорций между производством и потреблением.

Если потребности в обществе в достаточно сильной степени противоречат экологии природы, то удовлетворение таких потребностей разрушает сферу обитания человека и ведет в конечном итоге к мировому экологическому кризису, который разрушит человеческую цивилизацию, если направление развития современного общества в обозримой перспективе не будет кардинально изменено в соответствии с объективными требованиями экологии природы.

Закономерность 11. Для оптимизации пропорций между производством и потреблением необходима оптимизация участия страны в системе международного разделения труда и внешнеэкономической деятельности в рамках участия только в тех процессах глобализации, которые соответствуют национально-государственным интересам.

Доказательство закономерности 11.

Современный мировой экономический порядок, как и попытки мировой финансовой олигархии направить процессы глобализации

в своих интересах и вопреки интересам подавляющего большинства стран и их народов, приводят к перекачиванию в пользу небольшой горстки государств во главе с США ресурсов и продуктов труда из стран, находящихся в прозападной орбите социально-экономического курса¹⁴. Соответственно, оптимизация производства и потребления в таких странах, а к ним в настоящее время относятся, к сожалению, и Россия, становится невозможной вплоть до изменения экономического курса в соответствии с национально-государственными интересами. Однако ряд стран мира, прежде всего Китай, участвуют во внешнеэкономической деятельности в соответствии с целями социально-экономического процветания своих собственных народов¹⁵.

У России есть все условия для занятия в системе международного разделения труда достойного места, причем не в качестве так называемой великой топливно-энергетической державы (это другое название топливно-энергетического придатка к мировому рынку), а как державы, являющейся средоточием научно-образовательного комплекса, генерирующей научные исследования и разработки, высокие технологии, не догоняющие, а опережающие на порядок мировой уровень. При этом создается важная предпосылка внешнеэкономического характера для оптимизации пропорций между производством и потреблением на всех уровнях общественного воспроизводственного процесса.

Закономерность 12. Ограничение только микроуровнем экономики целей накопления денежного капитала и извлечения прибыли и принятие за главную цель на макроуровне обеспечение благополучия личности, общества и государства является обязательным условием полной оптимизации пропорций между производством и потребностями – потреблением.

Доказательство закономерности 12.

Как только государство устраняется от активного воздействия на экономику с применением планирования, программирования, регулирования рынка, финансирования на базе перераспределения национального дохода, цель социально-экономического разви-

¹⁴ См.: Л.С. Черной. Глобализация: прошлое и будущее? – М.: Академкнига, 2002.

¹⁵ См.: Е.Ф. Авдокушкин. Международные экономические отношения. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000.

тия страны уже не задается обществом в лице государства, а суммируется из массы целей субъектов рынка, каковыми являются накопление денежного капитала и извлечение прибыли, в результате чего все общество и государство подчиняются всеобщему закону денежной наживы, который определяет вектор развития, находящийся в антагонистическом противоречии с объективными требованиями экологии человека, общества и природы. Это в корне подрывает процесс оптимизации между производством и потреблением во всей системе общественного воспроизводства.

Определенные в данном разделе закономерности представлены в концентрированном виде в таблице 1.

Таблица 1

Объективные закономерности оптимизации пропорций между производством и потребностями в условиях применения рыночно-маркетинговых и планово-распределительных методов воздействия на экономику

№ п/п	Формулировка закономерности
1.	<i>Закономерность 1.</i> Исключительно рыночно-маркетинговыми методами достижима только частичная, фрагментарная, неустойчивая, колеблющаяся между диспропорциями в одну или другую сторону оптимизация пропорций между производством и потребностями.
2.	<i>Закономерность 2.</i> Исключительно планово-распределительными методами при условии их должного применения достижима оптимизация только тех пропорций между производством и потребностями, которые охватывают лишь государственный сектор экономики.
3.	<i>Закономерность 3.</i> Системная и многоуровневая оптимизация устойчивого характера пропорций между производством и потребностями – потреблением возможна только на основе рационального сочетания рыночно-маркетинговых и планово-распределительных методов воздействия на экономику.
4.	<i>Закономерность 4.</i> Без преодоления даже умеренной контролируемой государством инфляции полная оптимизация пропорций между производством и потребностями неосуществима.

№ п/п	Формулировка закономерности
5.	<i>Закономерность 5.</i> Прямое и косвенное ограничение государством спекулятивно-посреднической сферы является обязательным условием полной оптимизации пропорций между производством и потребностями – потреблением.
6.	<i>Закономерность 6.</i> Преодоление постоянного искусственного наращивания потребностей личности сверх рационального потребления в результате укоренения престижно-потребительского образа жизни, как и его самого, является предпосылкой полной оптимизации пропорций между производством и потреблением.
7.	<i>Закономерность 7.</i> Оптимальное соотношение между денежной и товарной массой в их динамике служит исходной рыночной предпосылкой оптимизации соотношения между производством и потреблением.
8.	<i>Закономерность 8.</i> Распределение денежных средств в обществе в соответствии со структурой производства и потребностей – одно из главных условий оптимизации пропорций между ними.
9.	<i>Закономерность 9.</i> Оптимизация соотношения между накоплением и потреблением, соответственно между наращиванием экономического потенциала и его использованием, является необходимым условием оптимизации пропорций между производством и потребностями – потреблением, особенно в долгосрочной перспективе развития.
10.	<i>Закономерность 10.</i> Формирование и развитие потребностей в соответствии с объективными требованиями экологии человека, общества, природы является фундаментом полной оптимизации системного порядка пропорций между производством и потреблением.
11.	<i>Закономерность 11.</i> Для оптимизации пропорций между производством и потреблением необходима оптимизация участия страны в системе международного разделения труда и внешнеэкономической деятельности в рамках участия только в тех процессах глобализации, которые соответствуют национально-государственным интересам.
12.	<i>Закономерность 12.</i> Ограничение только микроуровнем экономики целей накопления денежного капитала и извлечения прибыли и принятие за главную ее цель на макроуровне обеспечения благоденствия личности, общества и государства является обязательным условием полной оптимизации пропорций между производством и потребностями – потреблением.

Таким образом, в статье выявлены, сформулированы и доказаны в виде единого целого объективные закономерности оптимизации пропорций между производством и потребностями в условиях применения рыночно-маркетинговых и плано-распределительных методов воздействия на экономику, отражающих объективно-обусловленную возможность достижения оптимизации только через: сочетание рыночных и плановых методов; преодоление даже умеренной инфляции, ограничение спекулятивно-посреднической сферы; преодоление престижно-потребительского образа жизни; нормализацию соотношения между денежной и товарной массой; распределение денежных средств в обществе в соответствии со структурой производства и потребления; оптимизацию пропорции между накоплением и потреблением; формирование и развитие потребностей в соответствии с объективными требованиями экологии человека, общества, природы; рациональное участие страны во внешне-экономической деятельности; ограничение целей накопления денежного капитала и получение прибыли только микроуровнем экономики и определение ее главной цели на макроуровне в качестве благоденствия личности, общества и государства.

Научная новизна заключается в следующем: раскрыт зауженно-ограниченный характер всех научных разработок в области определения закономерностей и механизмов, обеспечивающих равновесное состояние рынка, поскольку даже в идеально уравновешенном (и пропорциональном) рынке, включая его предложение и спрос, могут иметь место сильнейшие диспропорции между производством и потребностями в обществе, так как многие факторы производства и потребности не укладываются в рыночные ограничения текущего периода; в качестве альтернативы рыночному равновесию отстаиваются целесообразность оптимизации пропорций между производством и потребностями; в данной связи выявлены, определены и доказаны 12 объективных закономерностей такой оптимизации, действующие в условиях сочетания рыночно-маркетинговых и плано-распределительных методов воздействия на экономику.

Литература:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
2. Данилов А. И. Комбинационный экономический эффект: понятие, формирование, генерирование. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2001.
3. Ларионов И. К. Социально-экономическая система российского общества. – М.: Союз, 1997.
4. Мезоэкономика / Под ред. Ларионова И. К. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2001.
5. Фридман М. Количественная теория денег. – М.: Эльф Пресс, 1996.
6. Щербаков В. Н. Основы рациональной системы хозяйствования. – М.: Союз, 2000.

ПРИРОДА ФИРМЫ И «ОДНО ОКНО»

В.Н. УРСОВ,

*1-й заместитель декана факультета управления
крупными городами Международного университета в Москве*

На основе подходов работы Р. Коуза «Теория фирмы» рассматриваются проблемы при организации деятельности административных органов по принципу «одного окна». Продемонстрирована неизбежность активной информатизации этого процесса. Показана принципиальная ограниченность возможностей «одного окна» при расширении области его чисто административного применения.

1. В условиях усложнения организации общества растет количество документов, которые требуются гражданам и юридическим лицам для подтверждения тех или иных фактов, для решения текущих вопросов повседневной жизни. Разумеется, можно (и нужно) ставить вопрос о необходимости части этих документов. Тем более что некоторые документы, получаемые в одних организациях, представляются в другие органы. Естественно, возникает вопрос – почему гражданин должен выступать в качестве «курьера» между двумя государственными организациями? И напрашивается вывод, что при обращении в государственный орган гражданин не должен представлять иной документ, кроме как удостоверяющий его личность, и набор документов, формируемый самим гражданином (например, договор). А всю остальную информацию, необходимую для принятия решения, государственная организация должна получать у соответствующих госорганов самостоятельно, без участия гражданина. И при дальнейшем развитии этой логики граждане, юридические лица по любому вопросу могли бы обращаться в одно-единственное место («одно окно») фактически только с заявлением и документами самого лица (разуме-

ется, плюс оплата пошлин и налогов, если такие за желаемое действие предусмотрены). Но такой подход означает, что государство начинает выступать как одна большая «фирма». (По Р. Г. Коузу, *«фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинается зависеть от предпринимателя»*, т. е. при административном, а не рыночном механизме управления). Именно поэтому и представляется интересным взглянуть на вопрос «одного окна» с позиций, предложенных в «Природе фирмы».

2. В своей классической статье «Природа фирмы» Р. Г. Коуз выявляет причины существования фирм (организаций) в условиях рыночного регулирования распределения ресурсов. Постановка вопроса у Р. Г. Коуза – если рыночный механизм все так хорошо регулирует, почему возникают фирмы, организации с нерыночным, административным регулированием? *«Основная причина, по которой создание фирмы рентабельно, состоит, как представляется, в том, что, существуют издержки использования ценового механизма»*. *«Мы можем подытожить эти аргументы следующим образом: деятельность рынка предполагает некоторые издержки, и, формируя организации и предоставляя некоей инстанции («предпринимателю») право направлять ресурсы, можно сократить определенные рыночные издержки»*.

После ответа этот вопрос задается уже в другом ключе – если административно регулировать дешевле, почему рост размера фирмы ограничен? *«...фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на организацию ее через другую фирму»*. Т. е. начиная с некоторого размера дешевле организовать транзакцию рыночным механизмом, что и кладет предел росту фирмы.

Применительно к государственным структурам вторая постановка вопроса является более актуальной. Этот подход представляется весьма эффективным для анализа организации работ по принципу «одного окна», возможности и путей

реализации этой системы. Фактически Г. Коуз указывает, что начиная с некоего предела в «большой фирме» издержки организации растут слишком быстро и, соответственно, организовывать административными методами тот или иной процесс экономически невыгодно.

3. Однако задача «одного окна» – это правильная задача! Поэтому естественно задаться вопросом – какими же методами увеличить размеры «большой фирмы» (государственной организации «одного окна»), не нанося экономического ущерба самому государству, и (или) по-другому организовать систему выдачи необходимых документов. Поищем ответы все в той же статье:

«При прочих равных условиях фирма будет тем больше, чем а) меньше издержки организации и чем медленнее растут эти издержки с ростом числа организуемых транзакций;

б) меньше ошибок делает предприниматель и чем медленнее растет число ошибок с умножением организуемых транзакций;

в) больше понижается (или меньше растет) цена предложения факторов производства с ростом размера фирмы».

И еще на эту же тему:

«Изобретения, которые позволяют пространственно сблизить факторы производства, создают тенденцию к увеличению размеров фирмы. Новшества, подобные телефону и телеграфу, сокращающие издержки на преодоление пространства, способствуют увеличению размеров фирмы. Все новшества, которые улучшают технику управления, содействуют увеличению размеров фирмы».

4. Рассмотрим перечисленные выше факторы.

Уменьшение издержек и скорости роста издержек.

На первый взгляд представляется, что это самый очевидный путь. Удешевление процедур (при сохранении качества) позволяет экономить деньги, которые могут быть направлены на решение других задач или улучшение процесса. Однако имеет смысл обратить внимание, что применительно к государственной «большой фирме» указанный фактор может и не быть столь критичным для ограничения роста «фирмы». Государст-

во как собственник может принять решение о дальнейшем росте фирмы, несмотря на рост издержек. Такое решение может быть принято в силу, условно говоря, «политической» целесообразности. И это правильно, поскольку, вообще говоря, государство занимается не обеспечением прибыли своих организаций, а выполнением возложенных на него функций. Это замечание справедливо и для другого ценового ограничителя (третий из перечисленных выше).

Уменьшение числа ошибок и скорости роста числа ошибок.

Этот фактор, наверное, так же может обсуждаться на языке издержек (затраты на исправление ошибок и дополнительный контроль). Однако представляется более интересным анализировать его именно как объективный фактор, который действует даже в условиях «нулевых» затрат. Если начиная с некоторого размера организации ошибки становятся неизбежными и при современном уровне науки и техники неустранимыми, то фактор ошибок выступает как действие закона природы (ну, например, в виде закона Мерфи).

Цена предложения факторов роста.

Мы уже обсудили иной характер действия стоимостных факторов применительно к организации выполнения государственной функции. Но если все-таки эти стоимостные моменты будут учитываться, а задача организации «одного окна» не будет снята, то возникнет необходимость привлечения организаций – других фирм, которые на основе самокупаемости обеспечивали бы это «окно». По сути – это путь коммерческих посредников. И это-то уже реализовано, и давно. Например, применительно к недвижимости гражданину достаточно обратиться в «одно окно» к риелтору, который выполнит за гражданина и все функции «курьера» между организациями, и соберет все бумажки по инстанциям.

Пространственное сближение.

Представляется относительно очевидным, что организация единого процесса производства при значительной территориальной разбросанности создает и дополнительные сложности, и обуславливает дополнительные издержки

(например, транспортные). Но это справедливо и для рассматриваемого нами вопроса. Более того, один из простейших способов движения к «одному окну» заключается в организации работ по принципу «одной двери». В этом случае все госорганизации, связанные технологической цепочкой, размещаются в одном здании. И их окна для общения с заявителями уже находятся за единой дверью. Такой метод достаточно успешно реализуется в небольших городах. В мегаполисе такой подход труднореализуем хотя бы из-за проблем с офисными помещениями.

Улучшение техники управления, средств связи.

Из-за трудностей с размещением всех организаций под одной крышей и за одной дверью именно данное направление представляется наиболее перспективным в случае крупных городов. Сразу же стоит оговорить один нюанс. Разумеется, возможно и в крупном городе организовывать работу по более мелким территориальным единицам и в них сводить организации в одном здании. Однако город характеризуется единством своей хозяйственной жизни. Так, например, в случае недвижимости гражданин может иметь несколько квартир и в разных районах города или менять квартиру в одном районе на другой. При этом все равно возникнет проблема обращения в разные «одни двери» в разных районах.

5. «Работа над ошибками».

Именно это направление представляется наиболее важным применительно к вопросам «одного окна». Отметим основные средства борьбы с ошибками.

Регламент. Это довольно распространенный метод, когда в едином документе прописывается «буквально все», включая форму документов и сроки их создания и прохождения. При всей внешней привлекательности такого пути надо отметить и трудности. Необходимость централизованного создания документа требует времени и обуславливает задержку в реакции при изменениях. Наличие несогласованностей в регламенте приводит к тому, что административная система реально работает лишь благодаря отступлениям от правил. А это, в свою очередь, создает почву для коррупционных проявлений.

Типовые документы. Путь, близкий к идеологии регламента (все определено и минимум «творчества»). Сохраняются «типовые проблемы» регламентного подхода. Как и в случае регламента, имеются трудности в «нетиповых» случаях (они просто не предусмотрены стандартами). Столкновение с нестандартными ситуациями может привести буквально к полной остановке работы. Дело может передаваться из одного подразделения в другое, но решение при этом приниматься не будет. Поэтому организация работ должна предусматривать возможность возникновения нетиповых ситуаций.

Мастер на все руки. В этом случае сотрудник, прошедший хорошую подготовку, способен фактически в любой ситуации принять верное решение. Но при этом остается без ответа вопрос – где ж найти таких мастеров в нужном количестве и чем привлечь.

Централизованно работать над ошибками проще и дешевле, но реакция медленнее. На местах работа оперативнее, но сложнее управление и труднее набрать необходимое количество сотрудников. К этому добавляется опасность того, что на местах по одинаковым вопросам будет складываться различная практика.

Суммируя, можно выделить два направления совершенствования организации работы по принципу «одного окна»:

– **внутреннее**

Работа ведется по принципу «большой фирмы», но минимизируется действие «мешающих» факторов. Для этого снижаются издержки, проводится «работа над ошибками», используются технические, технологические средства и достижения науки управления.

– **внешнее**

В этом случае не удастся организовать работу одной «большой фирмы». Приходится отказаться от принципа «одного окна» в рамках одной госорганизации полностью или частично. В этом варианте деятельность осуществляется с участием посредников.

МЕХАНИЗМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

С.А. БАТУКОВ,

*аспирант кафедры экономики и управления
Института бизнеса, психологии и управления*

В технико-экономическом отношении строительство как отрасль материального производства существенно отличается от других отраслей народного хозяйства. Это объясняется особым характером продукции строительства, условиями вложения денежных средств, их освоения и возврата, методами организации и управления строительством, особенностями технологии строительного производства.

Строительная продукция (здания, сооружения) создается на определенном земельном участке и в течение всего периода строительства (а в дальнейшем и эксплуатации) остается неподвижной. В период строительства орудия труда и рабочие непрерывно перемещаются по фронту работ. Строительство любого объекта начинается с создания в районе строительной площадки производственной базы строительства, которая в зависимости от масштаба сооружаемого объекта по своим стоимостным показателям может быть сопоставима со стоимостью строительства самого объекта. По сути, чтобы начать строительство основных сооружений объекта, нужно создать на строительной площадке специальное производственное предприятие, строительной продукцией которого будет единственный экземпляр – сооружаемый объект. Строительство – прямая противоположность промышленного производства, где до начала выпуска продукции возводятся здания, сооружения, монтируется строительное оборудование, отрабатывается технология производства, и только после этого начинается выпуск продукции. Это обстоятельство требует своеобразных форм организации и управления строительным процессом, разработки специальных методов технологии производства работ.

Размещение строительной продукции на определенном земельном участке делает ее зависимой от стоимости земельного участка, конъюнктуры цен на рынке земли.

Большое влияние на технико-экономические показатели строительной продукции оказывает фактор времени. Продолжительность строительства любого объекта исчисляется не только месяцами, но во многих случаях, особенно при строительстве крупных объектов, – годами. Это вызывает отвлечение капитала из оборота на длительное время и практическое его «омертвление». Принимая во внимание большую капиталоемкость объектов строительства, изъятие капитала из оборота на длительное время и вложение его в строительство являются решением крайне ответственным и достаточно рискованным. При этом следует иметь в виду, что длительность цикла оборачиваемости капитала в строительстве в несколько раз больше, чем в промышленности, и в десятки раз больше, чем в торговле. Поэтому принятие решения о вложении капитала в строительство сопровождается серьезными технико-экономическими расчетами.

Строительство любого объекта осуществляется в определенной естественной природной среде, которая характеризуется своими топографическими, инженерно-геологическими и климатическими условиями. В связи с этим для каждого конкретного случая разрабатываются свои конструктивно-компоновочные решения, которые учитывают рельеф местности, ветровые и снеговые нагрузки, величину сейсмического воздействия, температурный режим. Толщина стен, покрытий, параметры несущих конструкций зданий и сооружений, размеры фундаментов (а следовательно, и их стоимость) находятся в прямой зависимости от природных условий района строительства. Кроме того, оплата труда строителей, выполняющих работы на открытом воздухе в зимнее время, также поставлена в зависимость от температурного режима. Поэтому строительство одного и того же типа здания или сооружения в различных районах страны требует различных затрат материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов.

Строительство отличается многообразием производственных связей. В строительстве любого объекта принимают участие десят-

ки, а при строительстве крупных сооружений – и сотни проектно-испытательских, научно-исследовательских, строительных и монтажных организаций, заводы – изготовители основного технологического оборудования, поставщики строительного-монтажного оборудования и строительных материалов, банки и другие субъекты экономики, чей капитал так или иначе участвует в строительстве. Несмотря на то, что конечная цель у всех участников инвестиционного процесса одна – получение максимально возможной прибыли, в процессе строительства каждый из участников имеет свои частные цели и задачи. В связи с этим возникает необходимость создания таких экономических критериев, которые бы объединяли всех участников инвестиционного процесса в деле достижения общей цели – завершении строительства в заданные сроки с минимальными затратами, а не соблюдение только собственных интересов.

Кооперирование связей в процессе строительства осуществляется как в сфере поставок и услуг (предусматривает обязательные поставки определенного количества, комплектность и сроки поставки изделий и материалов), так и в сфере производства, т. е. непосредственно на объекте строительства путем разделения единого технологического процесса на составные взаимосвязанные элементы, выполнение которых производится различными исполнителями. Это требует согласования во времени, пространстве, по видам применяемых средств механизации, степени готовности отдельных элементов зданий и сооружений для продолжения работ другими исполнителями. Большое число организаций, сложность взаимных связей требуют четкой организации и координации работы всех участников строительного процесса.

Длительность технологического цикла в строительстве обусловила особую форму расчетов за строительную продукцию. Расчеты ведутся за условно готовую продукцию – за этапы работ, за выполнение конструктивных частей зданий или видов работ. Это предопределяет необходимость установления цены не только в целом за объект, но и за отдельные виды и этапы работ.

Учитывая, что связи взаимодействия в строительстве реализуются в условиях динамично развивающихся производств-

венных процессов, имеющих вероятностный характер воздействия (погодные условия, сбои поставок и др.), система организации и управления строительством должна предусматривать эффективную систему регуляторов, которая призвана обеспечивать надежность связей взаимодействия и придание им максимально возможной степени устойчивости. Это может быть достигнуто путем создания резервных мощностей, производственных запасов, резервных фондов.

Экономическая ситуация в отрасли, без сомнения, играет решающую роль в формировании тенденций развития отрасли. Рисунок демонстрирует динамику оценок экономической ситуации в отрасли самими строительными организациями. Особо следует отметить снижение оценок экономической ситуации с 2004 года. Это в значительной степени обусловлено именно отсутствием полноценного государственного комплекса мероприятий по формированию и развитию благоприятной бизнес-среды.

Практика государственного регулирования условий хозяйствования в строительном комплексе предполагает исследование факторов, сдерживающих экономическую активность в отрасли. Проблемы, которые выходят на ведущие места в строительной отрасли: налоговое бремя; низкая платежеспособность и платежная дисциплина заказчиков, затраты на сырье, материалы, полуфабрикаты; нехватка квалифицированной рабочей силы.

Институциональные предпосылки этапа модернизации строительного комплекса включают следующие основные составляющие:

1. Выравнивание условий конкуренции, повышение уровня конкурентоспособности товаров и услуг, дерегулирование на уровне строительного комплекса.

2. Завершение налоговой реформы, усовершенствования налогообложения в добывающих отраслях путем частичного либо полного изъятия природной ренты, ускорение процессов реструктуризации долгов предприятий строительного комплекса. Для развития и выхода из теневой экономики (нерыночный сектор), в том числе малого бизнеса строительной-промышленной сферы, необходимо в

ближайшее время объявление налоговой амнистии, в т. ч. для физических лиц.

Кроме того, необходима системная работа по снижению таможенных пошлин на продукцию высокотехнологичных производств и современного оборудования для промышленности строительных материалов и конструкции (в т. ч. высокотехнологичного оборудования для малых предприятий); введению новых скользящих тарифных ставок на электроэнергию и транспорт при одновременном реформировании естественных монополий в целях расширения масштабов конкуренции и, таким образом обеспечение сдерживания роста цен на все виды энергоносителей.

4. Реформа трудовых отношений путем защиты прав наемных работников, расширения прав предпринимателей и создания условий их взаимодействия в рамках современного рынка труда и пенсионной реформы.

5. Согласование реформы трудовых отношений и реформы образования приведет к получению нового качества образования, необходимого для вхождения каждого работающего в процессы глобализации.

6. Судебная реформа, обеспечивающая независимость суда и доступность правосудия, исполняемости законов и судебных решений, в том числе арбитражных судов.

Литература:

1. Дони́чев О.А., Рейнгольд Е.А. Инвестиционный климат и социальная направленность капитального строительства // Экономика строительства, 2006, № 5.

2. Наумов Г.Н. Инвестиционное обеспечение жилищного строительства в регионе // Экономика строительства, 2003, №11.

3. Огарков А. Формирование рынка строительной продукции на селе // Экономист, 2007, №1.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РИСКА В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ИХ ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ

О.В. СОРОКИН,

*аспирант Академии бюджета и казначейства
Министерства финансов Российской Федерации*

Деятельность любой лизинговой компании предполагает наличие многообразных рисков в процессе ее деятельности. В процессе осуществления деятельности возможны потери, убытки, ущерб. Анализ и моделирование операций и систем показывает, что основными свойствами любой системы и операции являются целевой эффект, затраты (времени и ресурсов), риск (опасность или безопасность). Негативные последствия рисков обуславливают необходимость их изучения и управления ими.

Таблица 1

Виды лизинга и их особенности

Вид лизинга	Классификационный признак
Состав участников лизинговых отношений	
Прямой лизинг	– передача имущества происходит непосредственно через лизингодателя
Возвратный лизинг	– собственник имущества продает его будущему лизингодателю, чаще всего в этой роли выступает коммерческий банк, и одновременно вступает с ним в отношения в качестве пользователя этого имущества
Тип передаваемого в лизинг имущества	
Пассивный	– лизинг пассивного (недвижимого) имущества
Активный	– лизинг активного (движимого) имущества, или машинно-технический лизинг

Проблемы дня

Вид лизинга	Классификационный признак
Степень его окупаемости	
Лизинг с полной окупаемостью	– лизинг, при котором в течение срока действия одного договора происходит полная выплата лизингодателю стоимости арендуемого имущества. По окончании лизингового договора лизингополучателю предоставляется возможность приобрести оборудование по остаточной или иной согласованной стоимости
Лизинг с неполной окупаемостью	– лизинг, при котором в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости арендуемого имущества, после чего имущество возвращается лизингодателю либо договор лизинга пролонгируется
Условия амортизации	
С полной амортизацией	– лизинг с полной амортизацией и, соответственно, с полной выплатой стоимости объекта лизинга
С неполной амортизацией	– лизинг с неполной амортизацией, что значит с частичной выплатой стоимости
Объем обслуживания	
Чистый лизинг	– лизинг, если все обслуживание передаваемого имущества берет на себя лизингополучатель
«Мокрый лизинг»	– лизинг с полным набором услуг («мокрый лизинг» (wet leasing), если полное обслуживание имущества возлагается на лизингодателя (специализированная дочерняя лизинговая компания банка)
С частичным набором услуг	– лизинг с частичным набором услуг, когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества
Сектор рынка лизинговых отношений	
Внутренний лизинг	– все участники сделки представляют одну страну

Вид лизинга	Классификационный признак
Внешний (международный) лизинг	К внешнему лизингу относятся отношения по лизингу, в которых хотя бы одна из сторон или все стороны принадлежат разным странам. Внешний лизинг, в свою очередь, подразделяют на экспортный и импортный лизинг. При экспортном лизинге зарубежной страной является лизингополучатель, а при импортном – лизингодатель.
Отношение к налоговым и амортизационным льготам	
Фиктивный лизинг	– если лизинговые отношения носят спекулятивный характер и заключаются исключительно с целью извлечения наибольшей прибыли за счет получения необоснованных налоговых и амортизационных льгот
Действительный лизинг	– если в лизинговых отношениях указанная выше цель не является основной и определяющей

Под финансовым лизингом понимается такой вид лизинга, при котором «лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга».

Финансовый лизинг характеризуется следующими основными чертами:

- лизингодатель закупает имущество для последующей передачи его в лизинг не на свой страх и риск, а по указанию лизингополучателя;
- кроме лизингодателя и лизингополучателя в сделке участвует третья сторона – продавец объекта сделки;
- продолжительным периодом лизингового договора, соизмеримым или превышающим срок амортизации;
- невозможностью перехода права собственности и завершения договора и перехода права собственности до выплаты лизингополучателем полной суммы.

Возвратный лизинг по своей сути – способ пополнения оборотных средств предприятия с улучшением экономических показателей лизингополучателя.

Если предприятие-лизингополучатель имеет необходимые средства производства и нуждается в оборотных средствах для расширения бизнеса или необходимо провести модернизацию основных средств, лизинговая компания может выкупить имеющееся оборудование по согласованной сторонами цене модернизировать оборудование на своем балансе (цена обычно учитывает дисконт от рыночной стоимости в 30–40%, в зависимости от ликвидности) и сдать его обратно этому предприятию в лизинг. В результате данной операции лизингополучатель получает необходимые оборотные средства и возможность оптимизировать налогообложение. Заплатив сумму договора возвратного лизинга, лизингополучатель получает обратно право собственности на это оборудование.

Оперативный лизинг – лизинг, который применяется при небольших сроках аренды оборудования. При оперативном лизинге оборудование не полностью амортизируется за время аренды и может быть вновь сдано в аренду или возвращено арендодателю.

Особенности оперативного лизинга:

- имущество (из числа имеющегося) сдается в лизинг многократно;
- срок договора лизинга значительно меньше нормативного срока службы имущества;

- обязанности по техническому обслуживанию и страхованию лежат на лизинговой компании;
- лизингополучатель может расторгнуть договор, если имущество окажется невостребованным на рынке;
- риск случайной гибели имущества лежит на лизинговой компании;
- по окончании срока договора имущество остается на балансе лизинговой компании.

Финансовый риск является одной из наиболее сложных категорий, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, которой присущи следующие основные характеристики: экономическая природа, объективность проявления, вероятность реализации, неопределенность последствий, ожидаемая неблагоприятность последствий, вариабельность уровня, субъективность оценки.

Под финансовым риском предприятия понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий (положительных и отрицательных) в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности.

Виды:

- риск снижения финансовой устойчивости (или риск нарушения равновесия фин. развития) предприятия – несовершенство структуры капитала (чрезмерная доля заемных средств), порождающее несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объемам;
- риск неплатежеспособности (или риск несбалансированной ликвидности) предприятия – снижение уровня ликвидности оборотных активов, порождающее разбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия во времени;
- инвестиционный риск – потери во время инвестирования;
- инфляционный риск обесценения реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов предприятия), а также ожидаемых доходов от осуществления финансовых операций в условиях инфляции;

– процентный риск состоит в непредвиденном изменении процентной ставки на финансовом рынке (как депозитной, так и кредитной);

– валютный риск – воздействие изменения обменного курса иностранной валюты, используемой во внешнеэкономических операциях предприятия;

– депозитный риск – отражает возможность невозврата депозитных вкладов;

– кредитный риск – риск неплатежа за отпущенную предприятием в кредит готовую продукцию;

– налоговый риск – вероятность введения новых видов налогов и сборов, вероятность отмены действующих налоговых льгот;

– структурный риск генерируется неэффективным финансированием текущих затрат предприятия, обуславливающим высокий удельный вес постоянных издержек в общей их сумме;

– криминогенный риск.

Прочие виды рисков.

Основание по характеризующему объекту:

– риск отдельной финансовой операции;

– риски различных видов фин. деятельности;

– риск фин. деятельности предприятия в целом.

По комплексности: простой риск и сложный риск.

По источникам возникновения: внешний и внутренний.

По характеру проявления во времени:

– постоянный финансовый риск, который связан со всей фин. деятельностью;

– временный финансовый риск, который возникает на отдельных этапах.

По уровню финансовых потерь:

– допустимый финансовый риск: критический и – катастрофический.

По возможности предвидения: прогнозируемый, непрогнозируемый.

Большую доходность приносят, как правило, наиболее рискованные виды деятельности (операции).

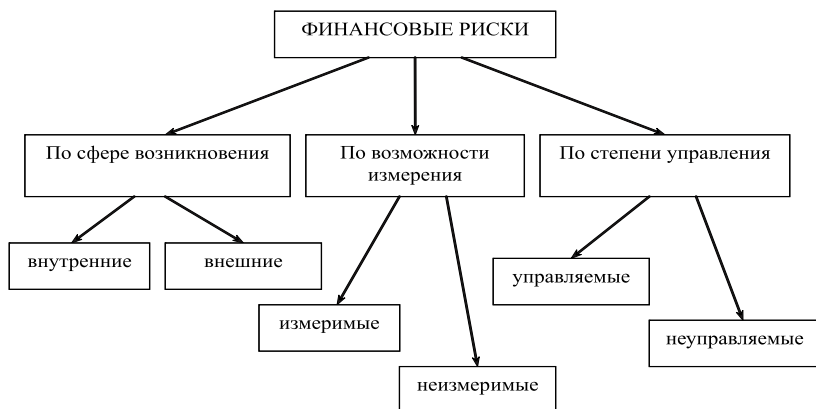


Рисунок 1. Критерии классификации финансовых рисков участников лизинговой деятельности

Специалисты, принимая инвестиционные и другие решения, должны оценивать риск и определять, компенсируется ли он ожидаемой доходностью.

Основными факторами, отрицательно влияющими на деятельность организаций в области финансового лизинга, являются высокий процент коммерческого кредита, несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности, недостаток финансовых средств.

Оценка финансовых и прочих видов риска является необходимым условием для принятия рациональных решений по управлению выявленными рисками.

Несмотря на специфику лизинговой деятельности, в большинстве секторов экономики используются во многом сходные механизмы снижения рисков, которые сводятся к следующему: страхованию; диверсификации; избежанию (отказу от связанного с риском проекта) или минимизации (консервативному управлению активами и пассивами).

Исходя из практики деятельности лизинговых компаний для снижения риска деятельности осуществляются следующие виды обеспечения сделок: залог, аванс, поручительство физических и юридических лиц, банковская гарантия, страхование непогашения, гарантия обратного выкупа и другое.

Литература:

1. Бубнов В. А. Использование лизинга как финансового инструмента на уровне муниципального образования: Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.10. – Иркутск, 2005. – 24 с.
2. Ефимова О. В. Как анализировать финансовое положение предприятия. – М.: АО «Бизнес-школа», 2006. – 118 с.
3. Махмутов Р. А. Развитие финансового лизинга в инвестиционной деятельности предприятий: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10. – М., 2004.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ГОРОДСКОМ АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

П.В. ИВАНОВ,

генеральный директор ГУП «Мосгортранс»

Механизм ценообразования играет ключевую роль в рыночном хозяйстве, как в целом, так и в его отдельных отраслях. Транспортная составляющая экономики города не является исключением. Соответственно, социально ориентированное и регулируемое государством рыночное хозяйство предполагает вмонтирование в механизм ценообразования блока государственного регулирования. Ключевая роль механизма ценообразования обусловлена рядом объективных причин. Во-первых, цена – это исходный и основной элемент экономической, в том числе и финансовой эффективности. Во-вторых, соотношение уровней цен на товарные группы и отдельные товары и услуги является объективной основой для направления и структурирования денежных потоков, что во многом предопределяет отраслевые и подотраслевые пропорции инвестиций в воспроизводственный процесс, реальный и финансовый сектора экономики. В-третьих, закон стоимости, выполняющий функции регулирования экономических пропорций, стимулирования эффективности хозяйствования, отсева недостаточно эффективных предпринимателей и концентрацию экономической жизнедеятельности в лице наиболее эффективных хозяев, действует посредством отклонений цен от стоимости.

В данной связи для задач нашего исследования особо важное значение имеет выяснение потенциальных возможностей механизма ценообразования на городском автомобильном транспорте для развития предпринимательской инновационной активности. Система этих возможностей смоделирована нами в ходе исследования и представлена в виде схемы на рисунке 1.

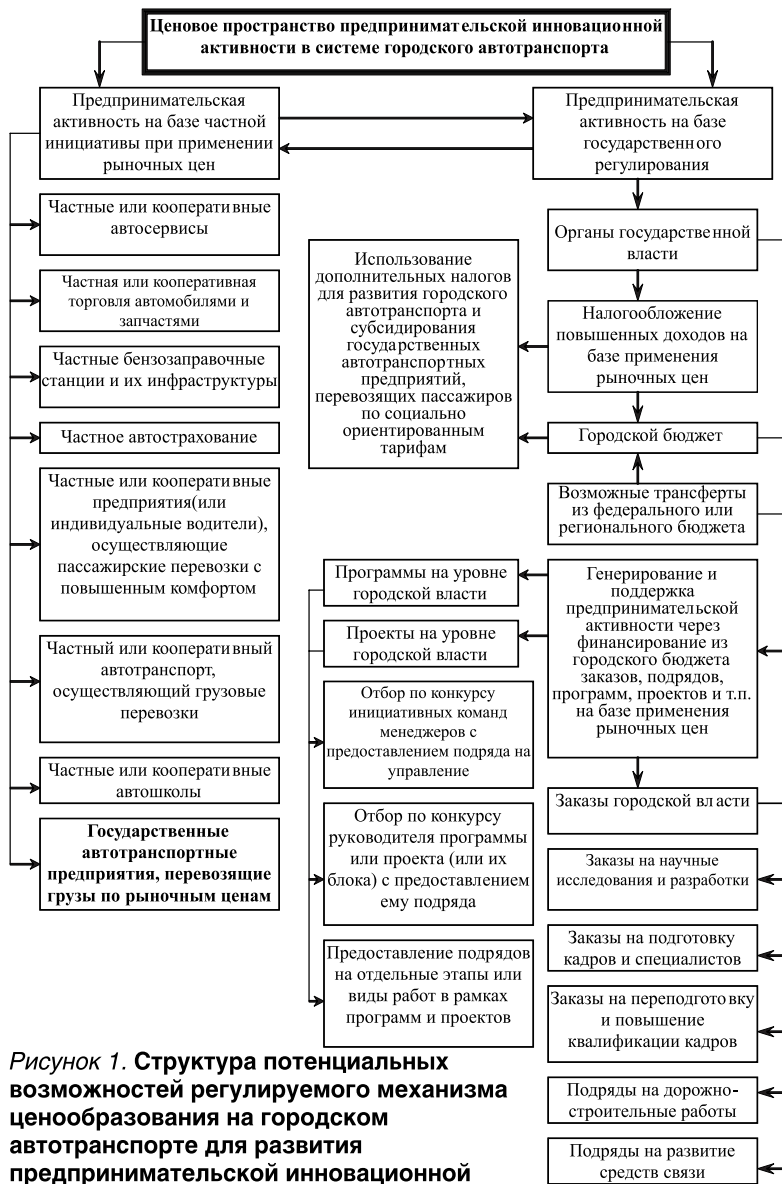


Рисунок 1. Структура потенциальных возможностей регулируемого механизма ценообразования на городском автотранспорте для развития предпринимательской инновационной активности.

Модель, представленная на этой схеме, построена на основе следующих положений.

1. Ценовое пространство предпринимательской инновационной активности в системе городского автотранспорта представляет собой структурированную совокупность ряда ценовых ниш, обозначенных на схеме (см. рис. 1).

2. Это пространство разветвляется по двум основным направлениям:

– предпринимательская активность на базе частной инициативы при применении рыночных цен;

– предпринимательская активность на базе сочетания государственного регулирования и финансирования с применением рыночных цен.

3. Предпринимательство на базе частной инициативы при применении рыночных цен осуществляется в следующих основных видах:

– частные или кооперативные автосервисы (их деятельность целесообразно осуществлять в условиях свободных, не ограниченных верхними пределами цен; при этом развитие сети конкурирующих между собой автосервисов способно создать мощное конкурентное давление в направлении оптимизации соотношения цена-качество, в связи с чем отпадает необходимость ценового регулирования деятельности автосервисов; однако властям города необходимо устанавливать высокие стандарты качества сервисных и ремонтных работ совместно с весьма ощутимыми и неотвратимыми санкциями за работу, наносящую ущерб автомобилю некачественным сервисом и ремонтными работами; при этом автосервисы должны компенсировать не только реальный, но и моральный ущерб; в городе можно было бы учредить автосервисный суд, с отнесением издержек судопроизводства на автосервис в 10-кратном размере, если автосервис отказался добровольно возместить материальный и моральный ущерб, определенный автоэкспертизой; при этом было бы целесообразно создать как городскую службу экспертизы автомобилей, запчастей и автосервисных работ, так и автосервисный городской суд;

– частная или кооперативная торговля автомобилями и запчастями (здесь также не следует вводить лимитов

торговых наценок, которые могут быть сведены к оптимуму в результате конкуренции торговых предприятий и организаций); при этом они должны нести экономическую ответственность с возмещением также и морального ущерба за продажу бракованных, некондиционных и т.п. запасных частей (за исключением скрытых дефектов, которые невозможно определить на момент продажи); в отношении торговли также целесообразно задействовать как городскую службу экспертизы автомобилей, запчастей и автосервисных работ, так и автосервисный суд;

- частные бензозаправочные станции и их инфраструктуры (они должны продавать бензин и дизтопливо по ценам, утвержденным органом государственной власти, с правом устанавливать 5-процентную надбавку за высокий уровень технического оснащения и обслуживания клиентов; даже за единичный случай фальсификации топлива в качестве неотвратимой санкции должна отзываться лицензия у бензозаправочной станции или у фирмы, владеющей сетью автозаправок, в зависимости от того, происходила ли фальсификация топлива по инициативе отдельной станции или открывшей ее фирмы; при этом владельцам автомобилей, пострадавшим от некачественного горючего, должен быть возмещен не только материальный, но и моральный ущерб);

- частное страхование на автомобильном транспорте;

- частные или кооперативные предприятия (или индивидуальные водители), осуществляющие пассажирские перевозки с повышенным комфортом (здесь вполне достаточно конкурентного давления на рынок перевозок, в связи с чем не требуется государственного регулирования тарифов; однако органы власти должны обеспечивать контроль за лицензированием частных перевозок, их безопасностью, уплатой налогов, соблюдением экологических нормативов);

- частный или кооперативный автотранспорт, осуществляющий грузовые перевозки (в данном случае также не требуется государственного регулирования цен, однако необходим контроль за лицензированием, безопасностью перевозок, уплатой налогов, соблюдением экологических нормативов);

– частные или кооперативные автошколы (они должны по своему полному усмотрению устанавливать плату за обучение; однако автошколы должны лицензироваться и проходить периодическую переаттестацию, организуемую органом городской власти);

– часть деятельности государственных автотранспортных предприятий по перевозке пассажиров с повышенным комфортом по рыночным ценам (в понятие комфорта входит значительное уменьшение интервалов движения транспортных средств, обязательное обеспечение пассажиров сидящим местом, использование микроавтобуса или автобуса повышенного класса; если пассажиру не представлено сидячего места, то размер проезда следует значительно снизить (ориентировочно наполовину)¹.

4. Еще одно основное направление предпринимательской активности в сфере городского автотранспорта (в разрезе всех его четырех секторов – перевозок, автосервиса и торговли, материальной и информационно-управленческой инфраструктуры) базируется на государственном регулировании. Здесь имеет место генерирование и поддержка предпринимательской активности через финансирование властью города из своего бюджета заказов, подрядов, программ, проектов и т.п. на базе применения рыночных цен.

При этом в городской бюджет, пополняемый в ряде случаев транспортом из федерального бюджета (или из регионального, если город не самостоятельный субъект Федерации, как г. Москва или г. Санкт-Петербург), поступают налоги с повышенных доходов на базе применения рыночных цен, что увеличивает доходную часть городского бюджета, а это позволяет увеличить бюджетное финансирование развития городского транспорта, а также субсидирование государственных автотранспортных предприятий, перевозящих пассажиров по социально ориентированным тарифам.

¹ Данное направление деятельности городского пассажирского транспорта, находящегося в государственной собственности, связано с ориентацией части его деятельности непосредственно на рыночный спрос. Другая часть его деятельности должна быть направлена на перевозки населения по относительно низким, социально ориентированным тарифам.

5. В рамках направления предпринимательской активности на базе государственного регулирования и финансирования (см. схему на рисунке 1) выделены следующие системообразующие блоки, выступающие также в виде особых ценовых ниш:

- а) городская власть предоставляет государственные заказы на:
- научные исследования и разработки, необходимые для научно-методического и научно-технического обеспечения развития автотранспортной составляющей городского хозяйства;
 - на подготовку квалифицированных кадров специалистов для всех секторов городского автотранспорта в его широком понимании на уровне среднего и высшего профессионального образования;
 - на переподготовку и повышение квалификации кадров специалистов на автотранспорте;
 - предоставление госзаказов в форме подряда на прокладку автомобильных дорог, строительство гаражей и других объектов материальной инфраструктуры;
 - заказы-подряды на развитие средств связи и электронной информации, необходимых для растущих потребностей городского автотранспорта.

Цены на все работы, связанные с выполнением государственных заказов, в том числе в форме подрядов, в своей экономической сущности являются договорными ценами, которые по своей природе суть одни из видов рыночных цен. Однако в данном случае одной из договаривающихся сторон выступает государство. Следовательно, в данном случае имеет место применение договорных рыночных цен, регулируемых государством. Речь идет именно о смешанной, рыночно-государственной цене, поскольку государство в лице органа городской власти не может диктовать единолично цены на выполнение госзаказа, в противном случае, если цена окажется заниженной, не удастся найти исполнителей госзаказа. С другой стороны, претенденты на получение госзаказа (господряда) не могут искусственно взвинчивать цены не только по причине конкуренции между ними (в ряде случаев она может отсутствовать, когда исполнителем госзаказа является монополист), но и по причине решающего голоса в определении цены у органа городской власти.

В определенных ситуациях госзаказы, в том числе госпредприятия, могут предоставлять государственным предприятиям и организациям. В такой ситуации в одних случаях может иметь место переговорный процесс между заказчиком и подрядчиком на предмет определения цены заказа (подряда), а в других случаях орган власти может прямым административным (директивным) путем обязать заказчика (подрядчика) выполнить определенный круг работ по ценам, единолично определенным властным органом. Здесь уже договорная цена заменяется ценой директивной, которую никак нельзя назвать рыночной;

б) опираясь на выполненные в соответствии с госзаказом научные исследования и разработки, органы государственной власти города готовят соответствующие программы и проекты в области развития городского автомобильного транспорта, рассматриваемого при этом в качестве особой составляющей экономики городского хозяйства. При этом к разработке этих проектов и программ целесообразно привлекать в качестве консультантов и разработчиков на основе рыночной оплаты их труда ученых и высококвалифицированных специалистов, способных проявить творчески-предпринимательский подход к решаемым задачам.

После того как органом городской власти сформирован пакет программ и проектов, необходимо определить их руководителей и исполнителей, которых целесообразно подбирать из числа таких ученых, руководителей и специалистов, в которых сильно развито инициативное, поисково-инновационное, иначе говоря, предпринимательское начало. При этом могут применяться, в зависимости от конкретных ситуаций, различные формы задействования в городских программах и проектах высокопрофессиональных предпринимателей:

– подбор по конкурсу инициативных команд менеджеров с предоставлением им подряда на управление государственной городской программой или проектом (или отдельным укрепленным блоком программы или проекта); при этом денежное вознаграждение команды управленцев-предпринимателей, получивших подряд на руководство программой (проектом), целесообразно осуществлять по двум каналам – в качестве заранее оговоренной твердой еже-

месячной заработной платы, а также в виде прямой процентной доли от экономического эффекта, реально полученного в результате осуществления программы или проекта;

– отбор по конкурсу единоличного руководителя программы или проекта с предоставлением ему подряда на управление (здесь также целесообразно применять двухканальную оплату его труда).

Принципиально важно отметить, что регулируемый механизм ценообразования автотранспортной составляющей городского хозяйства, базирующийся на государственной поддержке и планировании, программировании и финансировании, содержит значительно больше возможностей для развития частно-предпринимательской инициативы, нацеленной на повышение эффективности хозяйствования в реальном воспроизводственном процессе на автотранспорте, в сравнении с механизмом ценообразования, соответствующим тотальному господству рыночной стихии, связанному с минимизацией государственного регулирования и финансирования. Это обусловлено следующими объективными причинами.

Чисто рыночный, полностью освобожденный от государственного воздействия механизм хозяйствования в целом, в том числе и в каждой отрасли реальной экономики и городского хозяйства, как показывает мировой опыт², а также опыт рыночного реформирования российской экономики на протяжении более 15 последних лет, порождает депрессивное состояние, а экономическая активность концентрируется в спекулятивно-посреднической сфере, а также в топливно-энергетических и сырьевых отраслях, ориентированных на экспорт. Кроме того, в определенных условиях, как, например, в современной России, при избыточности денежных средств, накопленных в результате спекуляций и топливно-сырьевого экспорта, на базе строительства жилых и офисных зданий начинается экономический бум со стремительным ростом цен на недвижимость, когда она приобретает не для потребления, а с целью вложения денег в процесс их быстрого самовозрастания. Что же касается массового производительного предпринимательства, осуществляемого в реальном секторе экономики, то его пространство неуклонно свертывается. Лакмусовой бумажкой такого

² См.: Ведута Е.Н. Государственные экономические стратегии. – М.: РЭА, 1998.

свертывания в г. Москве является газета «Экстра-М», которую разносили по подъездам домов для бесплатного пользования жильцами. Доходы газета получала в виде оплаты рекламных объявлений предпринимателей. При этом все содержание газеты состояло из одной рекламы. Поначалу газета была очень пухлой. Постепенно она становилась все тоньше и тоньше, пока не стала совсем тоненькой. В конце концов она перестала выходить.

В отличие от изложенного выше сценария развития национальной экономики, в том числе и экономики крупных городов с их транспортной составляющей, национальное и городское хозяйство, поддерживаемое, регулируемое и финансируемое государством, получает именно от государства как мощный импульс ускоренного развития, так и значительное расширение внутреннего платежеспособного спроса на товары и услуги, который, в свою очередь, требует нарастания предпринимательской активности, причем в реальном секторе экономики, а не в спекулятивно-посреднической сфере. Таким образом, соединение в регулируемом механизме ценообразования частной инициативы и государственной поддержки порождает весьма значительный синергетический эффект в развитии предпринимательства.

Литература:

1. Агеев В.М., Щербаков В.Н. Система экономических отношений в России. – М.: Изд-во стандартов, 1998.
2. Бабич А.М., Жильцов Е.Н., Егоров Е.В. Социальная сфера в условиях перехода к рынку. – М.: РАУ, 1993.
3. Ведута Е.Н. Государственные экономические стратегии. – М.: РЭА, 1998.
4. Герасина О.Н. Трудовая теория ценности: причины и предпосылки ее возникновения и развития. – М.: МГИУ, 1997.
5. Данилов А.Н. Общественное воспроизводство: Комбинационный экологический эффект. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2002.
6. Щербаков В.Н., Агеев В.М., Герасина О.Н. Основы экономической теории: Учебник для вузов. – М.: ООО «Издательский дом «Синергия», 2004.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

С.Ф. ГУРБАНОВА,

*соискатель кафедры «Экономическая теория» ФГОУ ВПР
«Астраханский государственный технический университет»,*

И.И. ПОТАПОВА,

*зав. кафедрой «Экономическая теория» ФГОУ ВПР
«Астраханский государственный технический университет»,*

Е.В. ВИДИЩЕВА,

*доцент кафедры «Экономическая теория»
ГОУ ВПО «Сочинский государственный университет
туризма и курортного дела»*

Промышленная политика – всякая политика, которая строится на непосредственном участии и активной роли правительства в формировании структуры и организации промышленности с целью стимулирования экономического роста [1].

Промышленная политика – это инструмент централизованного воздействия на индивидуальные планы. Поскольку централизованное воздействие различается по странам и по содержанию решаемых задач, то, соответственно, нет какой-то единой формы промышленной политики. Общим является ее место в системе управления. Существует единая для всех стран схема управления промышленным развитием [2]. Обосновываются конкретные цели промышленного развития, вырабатываются меры и составляются программы реализации поставленных целей, проводится политика, обеспечивающая выполнение программных мероприятий и достижение целей развития. Таким образом, промышленная политика является обеспечивающим звеном в системе управления развитием.

Обеспечение идет по нескольким направлениям, важнейшие из которых – кредитно-денежное, научно-техническое, кадровое, социальное обеспечение проектов промышленного развития.

При различных формах планирования институты промышленной политики складываются по-разному [5]. В частности, при директивном централизованном планировании под проекты промышленного развития деньги выделяются прямо из бюджета, в планах предусматриваются и другие виды их обеспечения. Поэтому при директивном планировании как бы нет необходимости в создании самостоятельных институтов промышленной политики.

Субъектом централизованного планирования и промышленной политики в США является законодательный орган – конгресс. По регламенту работы шесть месяцев в году в его комиссиях рассматриваются с привлечением специалистов и на заседаниях целевые программы и инвестиционные проекты, финансируемые из бюджета. Есть в США и другие плановые органы. В странах Западной Европы и Японии большая часть функций централизованного планирования возложена на Министерство внешней торговли и промышленности.

Особую роль в проведении промышленной политики в развитых странах играют банки развития, инвестиционные банки и фонды. Учреждениям, отвечающим за инвестиции в долгосрочные проекты промышленного развития, законодательством придается статус некоммерческих организаций. В одних случаях они аффилированы с правительством, в других – находятся под контролем органов централизованного управления. В содержании промышленной политики в России по мере перехода к высокотехнологическим и наукоемким технологиям увеличивается удельный вес научно-технической, образовательной и социальной составляющих задач.

В России одновременно с ликвидацией советской формы директивного планирования фактически власть отказалась вообще от планирования промышленного развития. После дефолта 1998 г. Минпромнауки и другие промышленные ведомства попытались выполнить свои уставные функции в части промышленной политики. В 2000–2001 гг. разрабатывались стратегии развития машино-

строения и других отраслей промышленности до 2010 г. Но их не довели до практической реализации по ряду причин. Прежде всего указанные стратегии не стали целевыми программами, обеспеченными финансированием. Цели развития машиностроения и других отраслей обрабатывающей промышленности не вошли в общую стратегию социально-экономического развития, разработанную Министерством экономического развития и торговли. В официальных документах правительства за последние годы промышленное развитие не предусматривается. Ставится задача удвоения ВВП, имея в виду рост выручки за вывоз сырья и энергоносителей, возможно статистические манипуляции с этим агрегированным показателем, выдвигается цель перехода на конвертируемый рубль для облегчения вывоза денег из России. Вместо расширения внутреннего рынка поставлена цель форсированного вступления в ВТО, ведется напряженный поиск методов борьбы с бедностью путем изменения классификаций бедности. Из инвестиционных проектов правительство поддерживает лишь строительство коммуникаций для вывоза нефти, а также инвестиции в покупку акций российских компаний зарубежными конкурентами. Поскольку в России не выдвигаются цели промышленного развития, теряется значение промышленной политики.

В сложившихся условиях нет смысла детализировать промышленную политику, необходимую для России. Однако следует отказаться от стратегии проедания национального богатства и принять на вооружение целевые установки стратегий развития машиностроения и других отраслей обрабатывающей промышленности, разработать целевые программы, обеспеченные реальным финансированием из различных источников. Это послужит основой для промышленной политики.

Государственная промышленная политика имеет существенные отличия от корпоративной [4]. Миссия последней более узка, поскольку ее критерии эффективности сводятся, как правило, к извлечению максимальной прибыли.

Ответственность государства шире. Нельзя оставить без его поддержки «второй эшелон» экономики, основу которого составляет ряд отраслей машиностроительного комплекса, выпускающих конкурентоспособную продукцию для внутреннего

потребления и частично на экспорт. Те производства, которые имеют худшие по сравнению с мировыми аналогами позиции, но важны для устойчивого и безопасного развития страны, должны оцениваться по эффективности в сопоставлении с отечественными производствами.

Основными направлениями государственной промышленной политики видятся следующие.

Прежде всего это инновационная политика, формирующая мотивы к инновационному развитию предприятий всех форм собственности. Государство призвано не только разработать систему стимулов, но и взять на себя наиболее затратную часть инновационного процесса. И это справедливо, поскольку компания-инноватор обращает в свою пользу всего лишь 30% общего дохода от внедрения новых технологий.

Нужен запас новых научных и технологических идей, которые, будучи невостребованными национальными компаниями сегодня, могут стать крайне необходимыми завтра в силу резких перемен во внутренней или внешней рыночной конъюнктуре.

Следует по-новому подойти к формированию пакета промышленных исследований и разработок. Подавляющая их часть ведется применительно к отраслям тяжелой индустрии, тогда как развитые страны переориентируются на создание новых высокотехнологичных наукоемких продуктов.

Должна быть реализована идея создания национальной инновационной системы, отдельные элементы которой сегодня существуют изолированно друг от друга. Как следствие, основная часть новых образцов машин и оборудования отличается низкими технико-экономическими показателями и не отвечает высоким требованиям качества. Только одна треть из них обладает охраняемыми документами на промышленную собственность, 75% не имеют сертификатов качества и безопасности, 64% – систем сервиса и эксплуатационного обслуживания.

Обеспечить межотраслевой и межрегиональный «перелив» капитала в модернизацию промышленности призвана структурная политика. Российская экономика сохраняет топливно-сырьевой перекос. Доля трех основных групп сырья и материалов (минеральные продукты, металлы и драгоценные камни, лесобумажные из-

делия) в 2002 году возросла в российском экспорте до 78,5% (во второй половине 90-х годов она составляла 74–77%), и эта тенденция сохраняется и до настоящего момента.

Государство должно адресовать крупному бизнесу недвусмысленные сигналы о том, что время извлечения сверхприбылей от эксплуатации природного капитала и спекуляций с бывшей госсобственностью прошло. К пониманию этого уже пришли многие крупные компании, стремящиеся к диверсификации своих капиталовложений, прозрачности, завоеванию делового авторитета.

В свою очередь, сырьевые и энергетические компании ждут от государства системы мер и стимулов, делающих выгодным перелив капитала в обрабатывающий сектор промышленности и его инфраструктуру. Это чрезвычайно важно для обновления основных фондов предприятий.

Структура экономики должна учитывать и территориальный аспект размещения промышленности, «стыковаться» с интересами в этой сфере субъектов Российской Федерации, но не вторгаться в компетенцию региональной государственной власти.

Создание стимулов для вложений в реальное производство относится к целям инвестиционной политики. Износ основных производственных фондов сегодня составляет 40,4% (в нефтедобыче и электроэнергетике – 50%, в нефтепереработке – 75%, в газопереработке – 80%). Главным источником инвестиций в промышленность служат внутренние средства предприятий. Но их рост тормозится непродуманными положениями Налогового кодекса, отменившего льготы по налогу на прибыль. Амортизационные отчисления не восполняют образовавшиеся потери.

В целом настроенная на решение задач фискальных потребностей налоговая система сохраняет чрезмерную нагрузку на реальный сектор экономики. Доля промышленности в ВВП составляет 29%, в налогах – 53%. В то же время доля торговли и банковской сферы в структуре ВВП постоянно растет, но в доходах бюджета падает. Есть реальная возможность сокращения налогового бремени для промышленности в ближайшие годы на 25–30%.

Модернизация экономики требует долгосрочных гарантий государства по кредитам, гибкому налогообложению, таможенной поддержке экспорта. Тогда бизнес охотнее возьмет на себя обязательства по инвестированию, модернизации мощностей, производству новых продуктов и технологий. В финансовом обеспечении промышленной политики более значимую роль должна играть российская кредитно-банковская система. В настоящее время доля банковских кредитов в финансировании инвестиций в промышленность не превышает 15%. Банковская система нуждается в существенных изменениях. В первую очередь это налаживание надежной системы гарантирования банковских вкладов, с помощью которой можно привлечь десятки миллиардов долларов, находящихся на руках у населения, и последующая трансформация этих сбережений в инвестиции. Банки вполне созрели для принятия таких решений – около 90% кредитных учреждений страны являются прибыльными и финансово устойчивыми.

Государственная промышленная политика частично видоизменяет организационно-управленческую структуру органов федеральной исполнительной власти, что необходимо учесть в административной реформе.

На макроуровне определяются общенациональные цели промышленного развития, формируются федеральная нормативная база и федеральные целевые программы промышленной политики (включая их ресурсное обеспечение), уточняются компетенции центра и регионов [6].

На мезоуровне регулируется формирование вертикальных и горизонтальных (в том числе транснациональных) производственно-технологических комплексов, сопряженных с выпуском конечной продукции, территориально-промышленных комплексов.

На микроуровне создаются благоприятные условия деятельности предприятий как самостоятельных рыночных субъектов.

Соответственно перечисленным «этажам» вырабатывается пакет нормативно-правовых актов, государственно-управленческих и оперативно-распорядительных актов и действий. Для каждого «этажа» действует общий принцип: ценностная установка – формулировка задачи – поиск решения – управленческое действие.

Литература:

1. Анисимов В. Реализация муниципальной промышленной политики (методологические и методические вопросы) // Рос. экон. журн. – 2002. – № 9. – С. 30–44.
2. Губанов С. Промышленная политика и государство // Экономист. – 2004. – № 7. – С. 3–14.
3. Дубенецкий Я.Н. Активная промышленная политика: безотлагательная необходимость // Пробл. прогнозирования. – 2003. – № 1. – С. 3–17.
4. Зелтынь А.С. Государственная промышленная политика в рыночных экономиках // ЭКО. – 2003. – № 3. – С. 42–60.
5. Плышевский Б. О промышленной политике // Экономист. – 2004. – № 9. С. 3–16.
6. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: к новой теории передаточного механизма в макроэкономике / Книга 2: Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации / О.С. Сухарев; РАН, Ин-т экон. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.

МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫМИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ СИБИРСКОГО РЕГИОНА

О.В. ПЕТРОВ,

генеральный директор ОАО

«Томская распределительная компания»

Говоря о преобразованиях рынка, можно отметить, что проведенные мероприятия обеспечили необходимые условия для дальнейшего развития. Распространив оптовую торговлю электрической энергией по свободным ценам на ценовую зону Сибири, введя рыночные отношения в секторе отклонений, начал функционировать балансирующий рынок, на котором системный оператор проводит конкурентный отбор ценовых заявок поставщиков электрической энергии.

В ближайшее время предстоит осуществить переход к системе двусторонних договоров между поставщиками и потребителями в регулируемом секторе, что создаст предпосылки для заключения долгосрочных договоров в 2007 году. Также предстоит подготовить нормативные документы, необходимые для осуществления преобразований на розничных рынках, запуска рынка системных услуг и рынка мощности.

Новая модель оптового рынка электроэнергии предполагает трансляцию цен оптового рынка на розничные рынки и формирование цены для конечных потребителей как суммы составляющих цен: производства, передачи электроэнергии и сбытовой надбавки.

Значимые шаги будут предприняты по вопросу решения проблемы перекрестного субсидирования.

Все преобразования достигнут должного эффекта при одновременном изменении системы тарифного регулирования, предполагающей переход к долгосрочным тарифам.

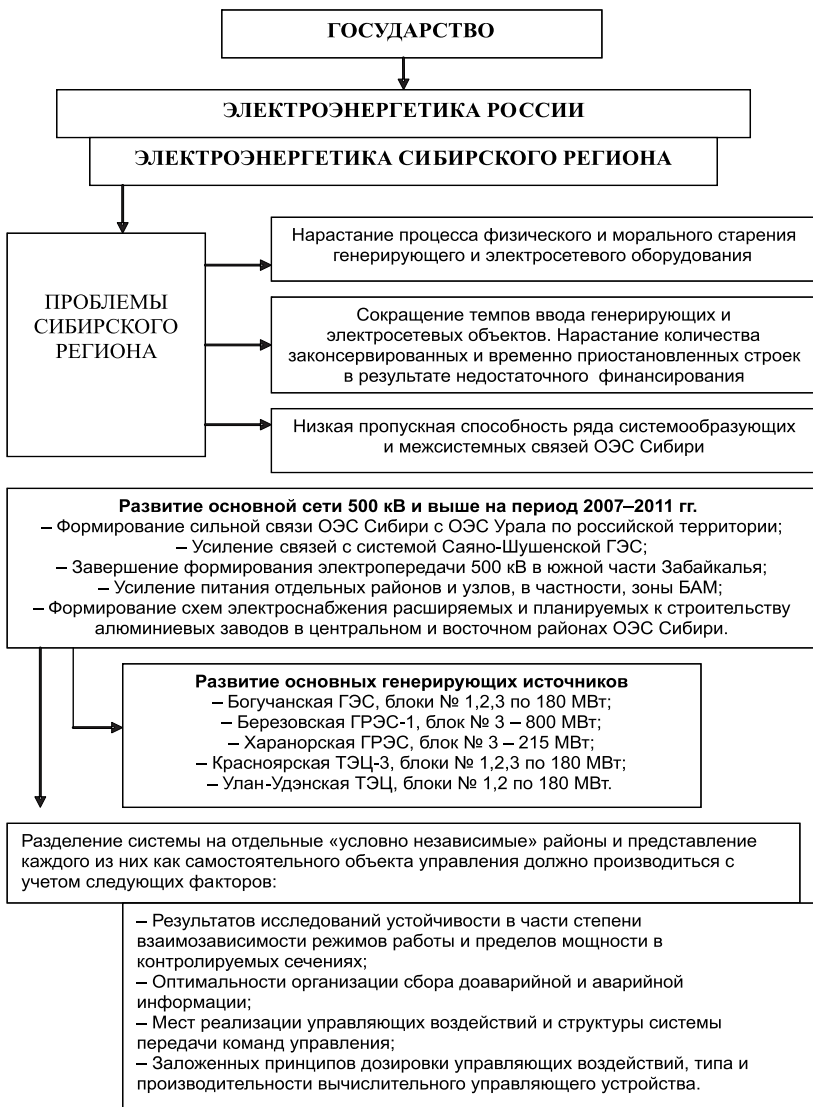


Схема 1. Модель эффективного государственного управления структурными преобразованиями в электроэнергетической отрасли сибирского региона

В Сибири цена электроэнергии в секторе свободной торговли складывается ниже регулируемого уровня на 13–15%. Что касается работы балансирующего рынка, то в торгах на этом рынке участвует до 4% объемов электроэнергии, производимой в ценовых зонах. Цена отражает динамику спроса и предложения (сезонные и внутрисуточные колебания), и по результатам торгов в 2006 году цена складывается ниже регулируемой.

Для исправления экономической ситуации, когда за низкие цены для населения платят другие потребители, предлагается введение механизма ликвидации перекрестного субсидирования.

В качестве первого этапа реализации программы по ликвидации перекрестного субсидирования планируется с 2007 года ввести прямые субвенции из федерального бюджета региональным сбытовым компаниям для ликвидации межрегиональной перекрестки и приступить к отработке механизмов внутрирегионального характера в ряде территорий. Задача – обеспечить постепенный переход к системе адресной поддержки населения из бюджета.

Учитывая определяющее значение для обеспечения надежности и безопасности электроснабжения состояния электрических станций и сетей и их оборудования, в основном отработавшего нормативные сроки эксплуатации, важно развивать и совершенствовать системы и средства их обследования, диагностики и ремонтов. При этом особое внимание необходимо уделить контролю их состояния в процессе работы и созданию для этой цели информационно-диагностических систем.

Один из основных факторов риска сегодня – высокая изношенность основных производственных фондов в отрасли. Анализ причин наиболее крупных аварий показал, что сложные технические системы продолжают создаваться с помощью традиционных подходов к их проектированию и строительству, поэтому необходимы новые научные разработки.

В РФ принята и активно внедряется Энергетическая стратегия на период до 2020 г. Ее положения касаются энергетической безопасности и сводятся к следующему:

1. Под энергетической безопасностью понимается состояние защищенности страны (региона), ее граждан, общества,

государства, обслуживающей их экономики от угроз надежному топливно- и энергообеспечению.

2. В обычных условиях подобное состояние защищенности соответствует обеспечению в полном объеме потребностей в топливно-энергетических ресурсах требуемого качества по экономически приемлемым ценам, а при чрезвычайных ситуациях – гарантированному обеспечению минимально необходимых потребностей. Обеспечение энергетической безопасности России – необходимое условие поддержания требуемого уровня национальной и экономической безопасности на основе эффективного использования топливно-энергетического потенциала страны.

Энергетическая безопасность характеризуется тремя главными факторами:

- способностью ТЭК обеспечивать экономически обоснованный внутренний и экспортный спрос достаточным количеством энергоносителей соответствующего качества;
- способностью потребительского сектора экономики рационально использовать энергоресурсы, предотвращая тем самым нерациональные затраты общества на свое энергообеспечение, дефицитность топливно-энергетического баланса;
- устойчивостью энергетического сектора к внешним экономическим и политическим, техногенным и природным угрозам, а также его способностью минимизировать ущерб, вызванный их проявлением (неблагоприятной конъюнктурой мировых цен на нефть, неплатежами, инвестиционным спадом, стихийными бедствиями и крупными авариями, внешними военными, политическими и экономическими акциями).

Для своевременной и адекватной реакции государства на возникающие угрозы энергетической безопасности, анализа состояния энергетической и экономической безопасности регионов России, существенно различающихся условиями и уровнем развития, Энергетической стратегией предусматриваются разработка критериев (индикаторов) такой безопасности, создание системы ее мониторинга и механизмов, позволяющих стабилизировать ситуацию, оформленных специальным законодательным актом Российской Федерации, принятие Доктрины энергетической безопасности.

Литература:

1. Бесчинский А.А., Клокова Т. И., Баграмян И. С. Мировая торговля энергоресурсами // Евразийский рынок энергоресурсов: новые стимулы и приоритеты устойчивого развития: Докл. междунар. науч. конф. 22–24 ноября 2005. – М.: МТЭА, 2005. – С. 41–56.
2. Гальперова Е.В., Кононов Ю. Д. Изменение тарифов на электроэнергию: оценка возможных последствий для экономики региона // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 2.
3. Экономика электроэнергетики: рыночная политика / Под ред. Э. Хоупа. – Новосибирск: Издательство Сибирского отделения РАН, 2007, 448 с.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ MAINSTREAM

А.В. СМЕТАНИН,

председатель Архангельского регионального правления ВЭО России, директор Архангельского филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института, член-корреспондент РАЕН, д.э.н., профессор, г. Архангельск,

А.А. ТЮНЬКИН,

старший преподаватель Всероссийского заочного финансово-экономического института

Несмотря на развернутую дискуссию в экономической литературе по поводу кризиса неоклассического учения (4,5), его способности дать исчерпывающие ответы на сегодняшние проблемы в экономике, оно остается наиболее признанным направлением в экономической теории.

Основы неоклассического учения были заложены последними маржиналистами, не отрицали власть рынка кейнсианцы, много общего у них с либералами, наличие общих методологических основ позволяет отнести к нему и экономическую теорию благосостояния. Такие экономические теории, как институционализм, эволюционная теория экономических изменений, социально-этическая школа, к неоклассике не относятся, но используют ее базовые достижения.

Общим для всех вышеуказанных теорий является то, что их представители в той или иной степени высказались по поводу распределительных и перераспределительных отношений.

Одним из первых экономистов, высказавшихся о необходимости перераспределительных отношений, был А. Смит. В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» он отмечает, что «какую бы степень эгоизма мы ни предположили бы в человеке, природе его, очевидно, свойственно участие к тому, что случится с другими. Оно-то и служит источником жалости или сострадания различных ощущений, возбуждаемых в нас несчастьем

посторонних»(14). Другой великий классик – Д. Рикардо в «Началах политической экономии и налогового обложения» – рассматривает действие и последствия применения одного из инструментов перераспределения полученных доходов в распоряжение правительства и в пользу бедных – налогов (12).

Многое от классической школы взяли маржиналисты. Их взгляды чем-то сродни рикардианским, и поэтому в ряде случаев их называют «неоклассиками», а одного из них – А. Маршалла – считают основоположником неоклассической школы. И он, и американский исследователь, Д.Б. Кларк признают факторное распределение доходов. Последний отмечает, что «каждому фактору – определенная доля в продукте и каждому – соответствующее вознаграждение – вот естественный закон распределения»(8). Наиболее ранние маржиналисты – представители австрийского направления – противопоставили господствующей тогда теории трудовой стоимости свою теорию предельной полезности, которая, в свою очередь, была использована впоследствии как один из аргументов перераспределения доходов в экономической теории благосостояния.

Один из современных представителей маржиналистской теории француз Морис Алле (лауреат Нобелевской премии по экономике 1988 г.) постоянно подчеркивает необходимость перераспределения доходов, а тем самым и имеющейся покупательной способности в «нужных пунктах», ибо последняя является «суверенным двигателем конкурентного механизма»(2). Л. Вальрас в «Очерках социальной экономики. Теория распределения общественного богатства» приходит к выводу о том, что если в производстве руководит принцип полезности, то в распределении этот принцип должен уступить место принципу справедливости. Поэтому государство должно использовать механизмы перераспределительных отношений для улучшения социального климата в обществе.

Идеи маржинализма стали фундаментом для возникновения и развития течений, концепций и школ либерального толка, в том числе и в кейнсианский период. Особое место в системе либеральных учений занимают неавстрийская и западногерманская школы, где перераспределительные отношения не признаются.

Возрождение и развитие австрийской традиции связано с именами Л. Мизеса и Ф. Хайека.

Людвиг фон Мизес признает, что «в обществе свободного рынка есть люди с высокими доходами и люди с низкими доходами. В рамках капитализма понятие бедности относится только к тем, кто не способен сам о себе позаботиться»(9). На предложение интервенционистов и социалистов о том, что государство должно по справедливости экспроприировать излишек у привилегированных членов общества и перераспределять его среди непривилегированных, он отвечает, что это возможно лишь путем конфискации и экспроприации, основным инструментом которых является конфискационное налогообложение. Последствием такого налогообложения является снижение деловой активности, уменьшение масштабов накопления капитала, сокращение инвестиций, прибыли, а в конечном итоге ведет к проеданию капитала, стагнации производства и конкуренции. Соратник и последователь Л. Мизеса Фридрих фон Хайек считал идею социальной справедливости «атавизмом, пережитком тех времен, когда человечество жило в небольших замкнутых группах. В современном сложноорганизованном обществе эта цель недостижима и является миражом»(16). С точки зрения Хайека справедливыми или несправедливыми могут быть правила поведения, а не конечные результаты деятельности, осуществляемые по этим правилам.

Во второй половине XX века значительное влияние на экономическую мысль Запада оказали немецкие экономисты, представители ордолиберального направления (фрайбургская школа). Это направление сформировалось в середине 30-х годов прошлого века в Университете Фрайбург в Брейсгау. Создатели – профессора Вальтер Ойкен и Франц Беем, экономист Вильгельм Репке, социолог Александр Рюстов и другие.

Немецкий либерализм искал ответ на вопрос, как обеспечить такой хозяйственный порядок, в котором высшим приоритетом была бы свобода индивида, любая власть была бы ограничена, рынок был бы действительно конкурентным, социальный вопрос был бы принципиально решен, а правила хозяйствования и регулирования соблюдались бы всеми.

Ойкен считает, что результативной социальной политикой станет тогда, когда она будет проводиться в русле общей экономической политики, политики экономического порядка. «Социальную политику не следует рассматривать как бесплатное приложение ко всей экономической политике. Она должна быть прежде всего политикой экономического порядка. Нет ничего, что не могло быть важно в социальном плане. Нет никаких мер экономической политики, которые бы одновременно, пусть прямо или косвенно, не влекли за собой социальных последствий и не имели социального значения»(11).

В этом же ключе, во взаимосвязи всех порядков, он предлагает рассматривать вопросы социальной справедливости. «Задачу достижения социальной справедливости нельзя воспринимать недостаточно серьезно. Однако надежду на то, что эту задачу можно решить путем введения государственного управления экономикой и обобществления собственности, разрушил накопленный за это время опыт. ...Осуществление социальной справедливости зависит не только от реализации основного принципа конкурентной экономики, но и от использования всех конституирующих и регулирующих принципов»(11).

Другой видный представитель немецкого неолиберализма – Вильгельм Репке – не считал рыночный механизм достаточным для успешного развития свободного и демократического общества. Предупреждал об опасности «экономического материализма», разрушавшего свободу как базис истинного благосостояния и крепнувшего государства. Но если государство ради «всеобщего благосостояния» берет на себя функции всеобщего обеспечения индивида, то возникает угроза вместо свободы получить угнетающее «фискальное» государство.

Наиболее устойчивые связи у неоклассики существуют с позднее возникшим экономическим учением – институционализмом, который появился на волне критики *mainstream* и в то же время сам развивался под воздействием критики со стороны последнего. Как таковой институционализм никогда не имел организационного центра, но тем не менее сложилась устойчивая традиция рассматривать трех американских экономистов Т. Веблена, У. К. Митчелла и Дж. Р. Комманса зачинателями данного направления экономической теории.

В одной из своих первых книг «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов» Т. Веблен осуждает институт праздного класса, который, по его мнению, задерживает развитие общества в силу трех основных причин: инерции, свойственной самому классу; примером демонстративного расточительства; системой неравного распределения благосостояния и средств к существованию (4). Его ученик, У.К. Митчелл, выдвигал идеи государственного вмешательства в экономику путем использования государственных расходов в качестве балансира, создания за счет государства системы страхования от безработицы. Третий из основателей традиции американского институционализма Д.Р. Комманс в работе «Распределение богатства» оправдывал деятельность профсоюзов, стремящихся к повышению заработной платы, и призывал капиталистов наладить «добрые отношения» с рабочими.

В сегодняшних условиях данные авторы рассматриваются как представители «старого», традиционного институционализма, который имеет мало общего с неoinституционализмом, одним из представителей которого является Дж. Ходжсон. Он критически пересматривает отдельные основополагающие концепции экономической теории *mainstream* и австрийской школы (Мизес, Хайек). В работе «Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории» он отмечает: «Но для тех, кто озабочен нескончаемыми проблемами массовой безработицы, нищеты, голода, разрушения окружающей среды и растрачиванием творческого потенциала человека, институциональная экономическая теория вполне может оказаться единственной реальной альтернативой» (17).

Столь же сложные взаимосвязи с основным течением экономической мысли у нового направления экономической науки – эволюционной теории экономических изменений. Как и предыдущее направление – институционализм, эволюционная теория противостоит неоклассике, но в то же время интегрирует некоторые идеи эволюционной теории в неоклассическое учение и испытывает обратное влияние ее и ее инструментария на эволюционную экономику. Наибольшую известность в области эволюционной экономики получили работы Р. Нельсона, С. Уинтера, Л. Магнусона, У. Витте и др. Они высказались по целому ряду проблем экономи-

ческой теории благосостояния: полноты «достоверности информации, анатомии «провалов рынка», концепций побочных эффектов и публичности, распределения доходов. Проблему распределения доходов, считают они, следует больше трактовать как обеспечение доходами, чем как их перераспределения для компенсации первоначального недостатка активов, больше как обеспечение переходов, чем как субсидирование устаревших видов деятельности»(10).

Пожалуй, самой последней экономической теорией, которая высказалась о перераспределительных отношениях, стало социально-этическое учение, виднейшим представителем которого стал швейцарский ученый – основатель Института социальной этики при Цюрихском университете Артур Рих.

Также, как и предыдущие авторы, он критикует неоклассическую школу в своем основном труде «Хозяйственная этика»: «Как бы то ни было, это неоклассическая концепция (Милтона Фридмана – **А.Т.**), которая провозглашает рациональной необходимостью ослабление роли государства в экономике и усиление таких факторов, как частичные интересы накопления и самовозрастания капитала, скрывая тем самым эгоистические мотивы, приводит к усилению специфически капиталистических факторов. ...за этим скрывается тенденция к абсолютизации экономической свободы наращивающих свои прибыли субъектов экономики, то есть монократия интересов капитала»(13). Но в то же время он считает, что при решении экономических вопросов нельзя противопоставлять потребности экономики и человеческую справедливость: «Безусловно, не может быть экономически правильным то, что несправедливо по отношению к человеку, но не может быть справедливым то, что не учитывает потребность экономики»(13).

В этой работе мы не рассматриваем перераспределительные отношения в рамках экономической теории благосостояния, которая несомненно относится к неоклассическому направлению экономической мысли, так как исходит из того же набора утверждений: методологический индивидуализм, стремление экономических субъектов к максимизации полезности, редкость экономических благ, способность экономической системы к достижению равновесия и др.(15). Это обусловлено тем, что данное направление состоит из множества

гипотез, концепций, теорий, созданных в разные исторические периоды, и освещает различные аспекты формирования индивидуального и отечественного благосостояния. Это тема для отдельного анализа. Подводя итог сказанному, отметим, что на протяжении нескольких веков проблема перераспределительных отношений, социальной справедливости является одной из актуальнейших в экономической теории, особую важность она приобретает сегодня в российской экономике, где социальные проблемы становятся главными, так как сдерживают проведение экономических реформ.

Литература:

1. Альбер М. Капитализм против капитализма / М. Альбер. – СПб.: Экон. школа, 1998. – 246 с.
2. Алле М. Экономика как наука / М. Алле. – М.: Современная экон. мысль, 1995. – 136 с.
3. Баумоль У. Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию / У. Баумоль // Вопросы экономики. – 2001. – №2.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984 – С. 200–201.
5. Рудакова И. Основное течение экономической теории / И. Рудакова // Вопросы экономики. – 2005. – №9.
6. Гутник В. Политика хозяйственного порядка в Германии / В. Гутник. – М.: Экономика, 2002. – 271 с.
7. История экономических учений: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.С. Адвадзе, проф. А.С. Квасова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 391 с.
8. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк. – М., 1992. – 246 с.
9. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
10. Нельсон Р.Р., Уинтер С. Д. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
11. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М.: Прогресс; Универс, 1995. – 493 с.
12. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. Т.1 / Д. Рикардо. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1955. – 360 с.
13. Рих А. Хозяйственная этика / Пер. с нем. – Посев, 1996. – 810 с.
14. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – Т.1 / А. Смит. – М., 1935. – 371 с.
15. Тарасова С. В. Экономическая теория благосостояния: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2001. – 239 с.
16. Хайек Ф. А. Дорога к рабству / Ф. А. Хайек. – М.: Новое изд-во, 2005. – 264 с.
17. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ НА ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.Г. МАЛЮКИН,

финансовый директор ООО «Аква Интернейшнл»

При решении практической задачи совершенствования системы контроля издержек в рамках управленческого учета на предприятии необходимо учитывать отраслевые особенности и индивидуальные характеристики производственно-хозяйственной деятельности конкретного предприятия.

В качестве ключевых особенностей производственно-хозяйственной деятельности предприятий оптовой торговли для целей оптимизации системы учета и контроля издержек следует выделить то, что переменные издержки предприятия оптовой торговли представлены издержками обращения, особенностями технологического процесса осуществления хозяйственной деятельности (закупка товара, транспортировка, включая прохождение таможи, сертификацию, прием – хранение, продажа).

Под издержками обращения понимаются выраженные в денежной форме затраты трудовых, материальных и финансовых ресурсов на осуществление торгово-производственной деятельности предприятия.

Критерием экономичности текущих затрат торгового предприятия выступает минимизация уровня издержкостоемкости его торговой деятельности. Низкий уровень издержкостоемкости позволяет торговому предприятию получать определенные конкурентные преимущества. Но издержки не должны влиять на

необходимое качество обслуживания. Поэтому основной целью управления издержками обращения на торговом предприятии является оптимизация их суммы и уровня, обеспечивающая достижение предусмотренных объемов товарооборота и прибыли.

Процесс управления издержками обращения на предприятии торговли связан с изучением факторов, влияющих на их формирование. Факторы принято разделять на две группы: зависящие от конкретного торгового предприятия (внутренние факторы), не зависящие от деятельности торгового предприятия (внешние факторы).

Учет этих факторов позволяет эффективно управлять издержками обращения торгового предприятия.

На первой стадии анализа издержек обращения рассматриваются динамика общей суммы и уровней издержек обращения в предплановом периоде, определяются темпы изменения этих показателей, рассчитываются показатели абсолютной и относительной экономии издержек обращения или их перерасхода по отношению к предшествующему периоду. Сравниваются относительные показатели уровня издержек обращения с аналогичными усредненными показателями предприятий конкурентов.

Абсолютное отклонение издержек представляет собой разницу между фактической и плановой их суммой. Относительное отклонение издержек обращения рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{ио}} = P_{\text{ф}} * (Y_{\text{ип}} - Y_{\text{иф}}) / 100; \quad \Pi_{\text{ио}} = P_{\text{ф}} * (Y_{\text{иф}} - Y_{\text{ип}}) / 100$$

Где $\mathcal{E}_{\text{ио}}$ – сумма относительной экономии издержек обращения на предприятии (если фактический уровень издержкостности ниже планового);

$\Pi_{\text{ио}}$ – сумма относительного перерасхода издержек обращения на предприятии (если фактический уровень издержкостности выше планового);

$P_{\text{ф}}$ – фактический объем реализации;

$Y_{\text{ип}}$ – плановый уровень издержкостности;

$Y_{\text{иф}}$ – фактический уровень издержкостности в рассматриваемом периоде, в %.

В качестве примера рассмотрим группу оптовых компаний, специализирующихся на продаже садового и ландшафтного оборудования.

Эти компании являются предприятиями оптовой торговли, реализующими товар юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, приобретающим товар для дальнейшей перепродажи, а также организациям, закупающим товар для производства иной продукции в России.

Таблица 1

**Показатели деятельности оптовой компании «А»,
специализирующейся на продаже садового
и ландшафтного оборудования**

Постоянные издержки	Январь	Фев- раль	Март	Апрель	Май
1. Аренда офиса	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
2. Аренда склада	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
3. З / плата основного персонала	60 000	60 000	79 100	79 100	79 100
4. Телефон	4 164	5 503	6 210	6 620	6 900
5. Ремонт оф. техники	1 950	2 540	2 420	1 932	2 643
Итого					
Переменные издержки	Январь	Фев- раль	Март	Апрель	Май
1. ГСМ и ремонт	5 320	5 215	5 600	5 789	6 281
2. Бумага и расходные материалы	2 100	5 210	5 860	6 120	7 640
3. Зарплата агентов	8 238	11 375	16 700	17 219	17 770
4. Прочие	2 310	3 160	4 540	5 200	5 450
Итого					
Абсолютная сумма издержек	139 182	148 003	175 430	176 980	180 874
УИО – относительный уровень издержек обращения	11,09%	12,91%	21,14%	23,96%	72,34%
Уровень издержкостоемкости	2,7	1,9	1,3	1,1	0,6
Уровень издержкоотдачи	0,4	0,5	0,8	0,9	1,8
Рентабельность издержек	89,7%	29,1%	-21,4%	-30,8%	-75,8%

Наибольший вес в постоянных издержках занимает заработная плата основным рабочим, более чем в полтора раза. Переменные издержки имеют в составе зарплату агентов, которая составляет менее половины переменных издержек. Она в большей степени зависит от объема реализованных товаров.

На второй стадии анализа рассматриваются аналогичные показатели, характеризующие динамику отдельных статей издержек обращения. Этот анализ дополняется рассмотрением показателей динамики удельного веса отдельных статей затрат в общей их сумме.

На третьей стадии рассматривается уровень издержкостности по отдельным группам товаров. Результаты этого анализа служат основой корректировки ассортиментной и ценовой политики торгового предприятия на предстоящий период с учетом изменившихся условий хозяйствования. На четвертой стадии рассматривается фактическое выполнение установленных плановых смет издержек обращения в разрезе отдельных центров затрат. На пятой стадии определяется влияние отдельных факторов на изменение затрат и уровня издержкостности на предприятии в целом и в разрезе статей затрат.

Еще одной особенностью оптовой торговли является правильное определение себестоимости товара, таможенных и транспортных затрат, имеющих тенденцию к постоянному росту. Себестоимость на данных предприятиях рассчитывается по последней закупочной цене (Лифо), и как результат окончательно установленная цена (оптовая) не меняется в течение года, и все цены рассчитываются в рублях.

Для удобства учета на оптовом предприятии все товары разбиты по группам, каждая группа имеет свой коэффициент издержек, это связано с себестоимостью товара и объемом товара (которое он занимает на складе), а также с особенностью хранения. Для примера возьмем три группы товаров (таблицы 2, 3):

Таблица 2

Номенклатура	Коэффициенты издержек	Хранение (склад)	% брака
Товар А	2,2	60%	2%
Товар В	1,9	10%	0,1%
Товар С	2,0	30%	0,2%

Таблица 3

Номенклатура	Транспорт	Таможня	Сертификация
Товар А	20%	20%	0,1% (гигиена)
Товар В	5%	10%	0,5% (сертиф.+гигиена)
Товар С	10%	15%	0,05% (маркировки)

Также одним из важнейших факторов снижения издержек обращения и уменьшения процента брака выступает задача оптимизации технологических процессов осуществления деятельности предприятия.

Рассмотрим методы оптимизации процесса приема-хранения товаров на предприятии оптовой торговли.

Основу технологии складского процесса составляет рациональное построение, четкое и последовательное выполнение складских операций, постоянное совершенствование организации труда и технологических решений, эффективное использование подъемно-транспортного и технологического оборудования.

Предлагаем принципиальную схему технологического процесса складского движения товаров на предприятии оптовой торговли. Она показана на рисунке 1.

В соответствии с принципиальной схемой технологического процесса и в целях четкой организации работ рекомендуется составлять технологические карты, разрабатываемые применительно к конкретным условиям склада.

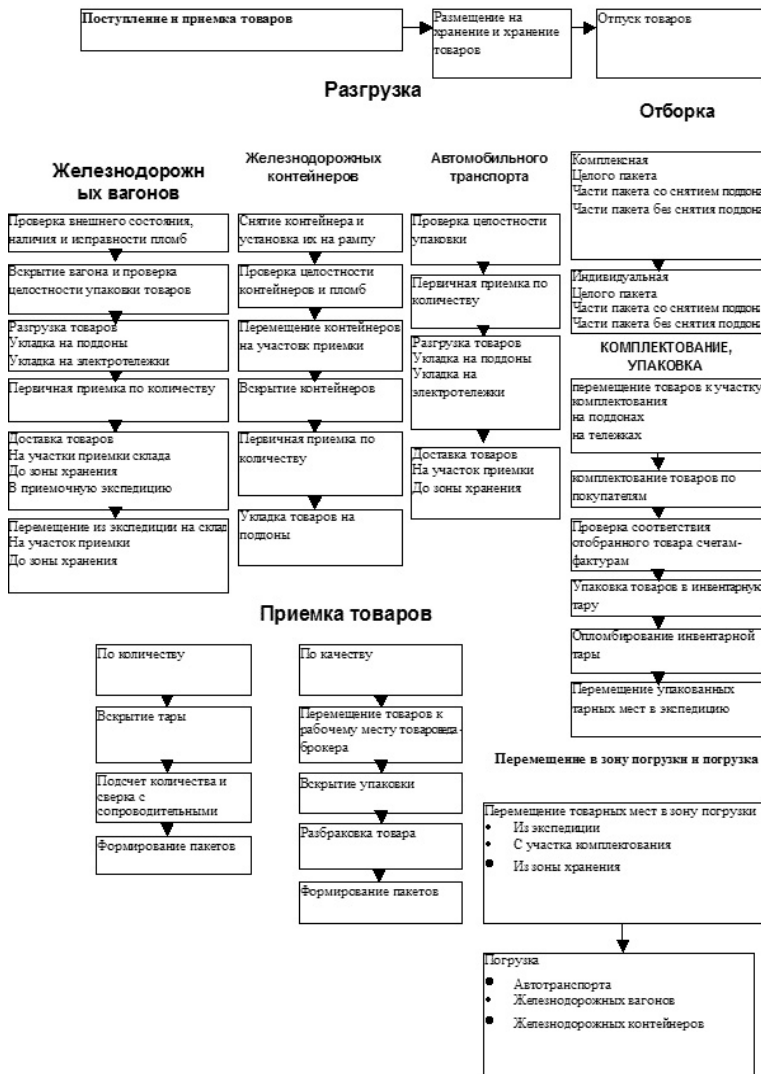


Рисунок 1. Принципиальная схема технологического процесса складского движения товаров на предприятии оптовой торговли

Технологические карты могут составляться для каждого товарного склада. Помимо технологической карты рекомендуется ежедневно составлять суточный график работы склада.

Так, использование указанных методик на предприятиях ООО «Садовник», ООО «Аква Интернейшнл», ООО «Бизнес Партнер» позволило совершенствовать учет в соответствии с отраслевыми особенностями оптовой торговли и позволило осуществить оптимизацию системы учета и контроля затрат, повысить эффективность деятельности компаний.

Литература:

1. Тяпухин А.П. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Коммерция (торговое дело)» / А.П. Тяпухин, А.И. Голощапова, Е.Н. Лындина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 239 с.
2. Храмышкин Н.И. Нормирование расхода материальных ресурсов в коммерческой логистике: Учебное пособие / Н.И. Храмышкин; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов». – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2007. – 64 с.
3. Алябьева М.В. Теория и методология функционирования оптовой торговли и перспективы ее развития: Диссертация... доктора экономических наук: 08.00.05. – Белгород, 2006. – 399 с.
4. Андреева Р.С. Организация и экономическая эффективность деятельности предприятий оптовой торговли: На материалах оптовых предприятий Ставропольского края: Автореферат дис.... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Рос. ун-т кооперации. – Москва, 2006. – 26 с. ; Артеменко Е.С. Оптимизация коммерческой деятельности оптового предприятия: Диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.13. – СПб, 2006.
5. Баранов А.А. Стратегическое и оперативное управление распределительной логистикой: На примере оптовой торговли продукцией строительной индустрии: Автореферат дис.... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Сам. гос. экон. ун-т. – Самара, 2006. – 22 с.
6. Управленческий учет / Энтони А. Атkinson и др.; под ред. А.Д. Рахубовского; пер. с англ. А.Д. Рахубовского, Д.А. Рахубовской. – М.: Вильямс, 2007. – 678 с.

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ В БАНКОВСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Р.Ю. КОНДРАТЬЕВ,

*соискатель кафедры экономики и управления
Института бизнеса, психологии и управления*

Риск-менеджмент – один из мощных инструментов, находящихся в арсенале современного бизнеса, который может применяться в любой ситуации, когда нежелательный или неожиданный результат может оказать значительное влияние на достижение поставленных целей. Необходимым условием внедрения процедуры управления рисками является наличие команды специалистов, способной спроектировать и эффективно осуществлять процедуру управления рисками в компании.

При осуществлении программы риск-менеджмента необходимо выявить цели, стратегии и задачи организации, основные заинтересованные стороны, взаимосвязи с окружением, а также определить критерии оценки рисков.

Идентификация рисков – наиболее критичный этап, который заключается в составлении перечня факторов, могущих повлиять на деятельность организации. На этом этапе определяют, какие обстоятельства, факторы, почему и как могут проявиться. Выполнение этого шага требует глубокого знания бизнеса, ключевых взаимосвязей производственных и управленческих процессов в организации, их связи с окружением и внешними силами. При этом важно понимание целей организации и групп ее основных учредителей, поскольку последние непосредственно влияют на выбор и реализацию принимаемых решений, а также ассоциированные риски.

Оценка рисков предполагает определение величины возможных результатов (позитивных или негативных) воздействия

неопределенных факторов и вероятность (правдоподобность) их наступления.

Наблюдение за факторами риска и выявление характера их поведения является одним из ключевых элементов процедуры управления рисками. На этом шаге отслеживаются факторы, входящие в модель деятельности, и в случае появления тенденции их выхода за определенные границы выполняется корректировка деятельности организации по сценарию, составленному на этапе планирования. В случае необходимости вносят изменения в содержание процедуры управления рисками.

Как система управления риск-менеджмент проявляется в совокупности взаимосвязанных процессов подготовки, принятия и организации выполнения управленческих решений, составляющих процесс управления риском. Анализ риска – это начальный этап получения необходимой информации о структуре, свойствах исследуемого объекта и имеющихся рисках. При выявлении рисков определяются все риски, присущие анализируемой системе. Оценка представляет собой качественное и количественное описание выявленных рисков, определение таких характеристик, как вероятность и размер возможного ущерба.

Как экономическая категория любая рисковая операция может иметь три результата: отрицательный – это проигрыш, ущерб, убыток; нулевой и положительный, что означает выигрыш, выгоду, прибыль. Уровень риска зависит от многих факторов, в том числе от создания и функционирования организационно-правовых форм субъектов предпринимательской деятельности, размера компании (фирмы, корпорации), предмета их деятельности и т.д.

Для принятия оптимального решения по управлению риском важно иметь четкую информацию о том, какой объект подвергается риску. Прежде чем оценить риск и принять соответствующее решение, необходимо собрать исходную информацию об объекте – носителе риска. Данный процесс называется выявлением риска и включает два основных этапа:

1. Сбор информации о структуре объекта риска.
2. Выявление опасностей или инцидентов.

Опасность является одним из факторов риска, но не единственным. Риск представляет собой наступление определенного события. Каждое неблагоприятное событие обладает такими свойствами, как вероятность наступления, частота наступления и ущерб в натуральном или стоимостном выражении. Ущерб – это ухудшение или потеря свойств объекта. В качестве объекта, обладающего риском, могут выступать: человек (персонал, руководитель предприятия, население), имущество (различные объекты, информация, нематериальные активы) и имущественный интерес (прибыльность, рентабельность, финансовая устойчивость).

Риск определяется в абсолютном и относительном выражении. Абсолютная величина риска – это возможные потери в материально-вещественном или стоимостном выражении. Для определения относительной величины риска возможные потери относят к некоторой базе, в качестве которой целесообразно принимать стоимость основных и оборотных средств предприятия, или общие затраты, или ожидаемый доход.

Для определения источников риска и его видов необходимо наличие надежного информационного обеспечения. Вся информация о характеристиках отдельных рисков может быть получена из различных источников: разовых и постоянных, официальных и неофициальных, приобретенных и полученных, достоверных и сомнительных и др. В то же время информация, используемая в риск-менеджменте, должна быть достоверной, качественно полноценной и своевременной.

Каждое предприятие имеет свою информационную среду для определения источников хозяйственного риска, и одна из функций риск-менеджера как раз и заключается в своевременном выявлении, группировке и ранжировании опасностей.

В целом риск-менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функционирования во многом зависит от скорости реакции на изменение условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния объекта управления. Поэтому риск-менеджмент должен базироваться на знании стандартного набора приемов управления риском, на умении быстро и адекватно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти оптимальное, если не единственное решение.

Отдельного внимания заслуживают технологии управления кредитным риском. Эта составляющая финансовых рисков имеет особое значение для банков, где кредитование клиентов занимает ведущее место в общем спектре операций. Классические западные технологии оценки кредитного риска основаны в том числе на использовании данных внешних рейтинговых агентств и ценах фондового рынка. По понятным причинам именно эти обстоятельства затрудняли использование таких технологий на практике в российских банках. Сейчас уже можно говорить об изменении ситуации к лучшему.

Важным вопросом кредитного риск-менеджмента является вопрос о вкладе каждого заемщика в капитал под риском (CAR), который приходится на данный портфель. Зная величину части CAR, доставшуюся заемщику, можно вычислить рентабельность его в портфеле с учетом риска (показатель RAROC). Адекватное распределение CAR, получаемое с помощью современных методов, важно еще и потому, что позволяет выявить заемщиков, являющихся источником наибольшего риска.

В арсенал современного риск-менеджера входят многочисленные модели количественной оценки риска, методы хеджирования и оценки чувствительности портфеля. С точки зрения конечного результата – обеспечения устойчивости финансовой организации – особое место среди методов управления рисками занимают методы оценки возможных максимальных потерь (VaR). Ценность этих методов состоит прежде всего в том, что они дают в распоряжение риск-менеджера информацию, позволяющую определить необходимые объемы резервирования капитала для покрытия возможных убытков, связанных с неблагоприятным изменением рыночной ситуации.

Важным аспектом системы контроля лимитов является ее интеграция в общий технологический процесс обработки транзакций. Факт нарушения лимита может быть установлен на различных этапах обработки транзакций. Поэтому процедура контроля лимитов должна быть организована в виде технологического процесса в реальном масштабе времени (с возможностью дифференциации по типам финансовых операций). Существуют два принципиально различных подхода к организации контроля лимитов: запретитель-

ный и разрешительный. При реализации первого принципа операции, не подпадающие ни под один из установленных лимитов, запрещены, остальные операции разрешены в пределах установленных лимитов. Реализация второго принципа налагает определенные ограничения на некоторые операции (лимиты), остальные операции разрешены в неограниченном объеме. Выбор принципа построения системы лимитов отражает стратегию банка и уровень приемлемого риска.

Процесс управления рисками может быть эффективным только в том случае, если он интегрирован в общую технологию проведения операций в банке. Другими словами, он должен быть составной частью процесса обработки транзакций (STP). Естественно, для каждого типа операций могут быть предусмотрены свои процедуры формирования рискованной позиции, формирования резервов и контроля лимитов.

Литература:

1. Виноградов А. Корпоративное управление и государство // Банковское дело в Москве. 2004. № 12.
2. Тютюнник А.В. Совершенствование корпоративного управления в банках // Банковское дело. 2006. № 2.
3. Утциг З. Корпоративное управление, капитализация компаний и опционы на акции – уроки Enron, Worldcom и K^o // Бизнес и банки. 2007. № 47.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЕЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

А.С. ОСОКИН,

*аспирант кафедры экономики и управления
Института бизнеса, психологии и управления*

Нефтяная промышленность – стратегически важное звено в нефтегазовом комплексе и одна из частей «несущей конструкции» российской экономики. Она обеспечивает все отрасли экономики и население широким ассортиментом моторных видов топлива, горюче-смазочных материалов, сырьем для нефтехимии, котельно-печным топливом и прочими нефтепродуктами. На долю России приходится около 13% мировых запасов нефти, 10% объемов добычи и 8,5% ее экспорта. В настоящее время в структуре добычи основных первичных энергоресурсов России на нефть приходится около 30%.

Процесс реформирования нефтегазового сектора в период с начала 90-х гг. по настоящее время можно с определенной долей условности разделить на три основных этапа. До 1995 г. закладывались базовые законодательные основы реформирования (разработка законодательства в сфере недропользования – ведь именно тогда был принят и ныне действующий Закон РФ «О недрах»; выработывались подходы к реструктуризации сектора и определению роли государства – в тот период государственная нефтяная компания «Роснефть» сохраняла в своих руках значительную часть активов сектора), осуществлялись шаги по созданию вертикально-интегрированных нефтяных компаний и проводились первые конкурсы на право пользования недрами.

На следующем этапе – в 1996–2000 гг. – основной акцент был сделан на приватизации активов сектора и на формировании частных компаний; при этом уход государства из собственности никак не был компенсирован усилением внимания к во-

просам эффективного использования запасов углеводородов (право собственности на которые сохранилось в руках государства). Третий этап, начиная с 2000 г., – период бесконечных попыток найти «золотую середину» между сложившейся олигархической моделью собственности на основные активы нефтегазового сектора и требованиями государства как собственника недр в их общественно ориентированном освоении и использовании (здесь и бесчисленные проверки недропользователей, и претензии по неуплате налогов, и отдельные попытки пересмотра итогов приватизации).

Однако вопреки всему и в настоящее время наблюдается постоянно увеличивающийся разрыв между необходимостью изменить принципы регулирования сектора и принимаемыми властью решениями. И происходит это на фоне того, что энергетический мир становится все более многополярным – усиливается роль Индии и Китая, сохраняется доминирующая роль США в формировании спроса на энергоресурсы, большей гибкостью характеризуется политика стран – членов ОПЕК. В этих условиях особую значимость и важность приобретает балансирующая роль таких стран, как Россия и некоторых других независимых производителей нефти. Сколь долго Россия сможет сохранять свой «полюс»? Этот «полюс» – не только и не столько наличие ресурсной базы, сколько возможность достаточно быстро реагировать на изменения ситуации на внешних рынках. В 2003–2007 гг. роль России как одного из независимых игроков на внешних рынках нефти значительно возросла именно в силу данной особенности. Это объясняется и выбранным направлением реформирования нефтегазового сектора, и колоссальным накопленным производственно-техническим и ресурсным потенциалом.

Структуру собственности в ряде российских компаний можно назвать олигархической, личностной. Структура собственности определяет мотивацию и направленность принимаемых на уровне компании решений – ей соответствуют все действия менеджеров подобных компаний. Олигархический капитал стремится извлечь максимальную прибыль и практически не вкладывает ресурсы в развитие, стимулирует выгодное ему

изменение законов, стимулирует коррупцию и т.д. Соответственно, отечественные компании по-разному используют недра.

У Башнефти, Татнефти, ЛУКОЙЛа, Сургутнефтегаза, Роснефти – меньшая доля простаивающих скважин. У других – доля простаивающих скважин и дебит эксплуатируемых в два–три раза выше, что говорит о получении сверхдоходов и о слабом регулировании и контроле государством эффективности использования недр.

Противостоять отмеченной выше особенности формирования структуры собственности в нефтегазовом секторе России и связанным с ней последствиям поведения компаний можно только путем:

- усиления реальной роли государства в распоряжении принадлежащим ему ресурсным потенциалом недр;

- исключения возможностей и шансов избирательного применения норм и правил, регламентирующих деятельность компаний.

В случае продвижения по данным направлениям будут, с одной стороны, увеличены инвестиции в подготовку запасов углеводородов и в их более рациональное освоение и разработку, а с другой – создано пространство для деятельности инновационно ориентированных и венчурных компаний, обеспечивающих реальное снижение издержек.

2007 год характеризовался продолжающимся ростом спроса на нефть на мировых рынках. Значительный рост спроса наблюдался в Китае, Индии и других странах Азии.

Среднегодовая цена нефти сорта Brent росла в течение 2005 года равномерно и составила 53,78 долл. / бар, увеличившись по сравнению с 2004 годом на 40%. Средняя цена нефти марки Urals выросла на 45% и составила 49,75 долл. / бар.

В 2007 году бурное развитие произошло в мировой нефтепереработке: мощности выросли на 135 млн. тонн – это самое большое увеличение за последние 15 лет. Рост мощностей произошел за счет повышения производительности действующих заводов. Особенно активно нефтепереработка развивалась на Ближнем Востоке и в Северной Америке.

Наряду с расширением мощностей и увеличением спроса на нефтепродукты в отчетном году выросли цены на моторные то-

плива: автомобильный бензин подорожал в 1,5 раза, дизельное топливо – на 28,5%, топочный мазут – в 1,8 раза.

Наиболее значительный рост в сравнении с другими мировыми энергетическими отраслями произошел в индустрии производства жидких углеводородов из природного газа. За последние 10 лет их производство и спрос растут в среднем на 2,8% в год.

Тенденции развития мирового рынка нефти и газа полностью отразились на развитии нефтегазового рынка России.

Определяющими факторами российского нефтегазового рынка в отчетном году стали высокие цены на нефть и газ на мировых рынках и рекордный уровень добычи нефти и газового конденсата.

Рост спроса на нефтепродукты и взаимосвязь системы налогообложения российских нефтяных компаний и мировых цен на нефть обеспечили значительное увеличение цен на нефтепродукты на внутреннем рынке России. За 2005 год цены реализации дизельного топлива выросли на 15,8%, автомобильного бензина – на 9,2%, топочного мазута – в 2 раза.

Объем добычи газа в Российской Федерации в 2005 году увеличился на 1,2% и составил 641 млрд. куб. метров. При этом российские нефтяные компании увеличили объем производства газа на 9%, что составило 7,7% от общего объема добычи газа в России. Наряду с увеличением объемов добычи увеличился прирост запасов газа, который в 2005 году составил 110% от добычи, превысив впервые за 15 лет объемы его добычи.

Экспортные поставки российской нефти в 2006 году составили 54% от объемов добычи и выросли в сравнении с 2005 годом на 7%. Этому способствовало развитие транспортной инфраструктуры, в том числе расширение БТС до 58 млн. тонн. В отчетном году изменились направления поставок российской нефти: увеличился экспорт на 12% в дальнее зарубежье и сократился на 8% в страны ближнего зарубежья.

Более 60% всех поставок в дальнее зарубежье было осуществлено через морские терминалы и около 30% – через нефтепровод «Дружба».

В течение 2005–2007 годов определились основные тенденции развития нефтегазовой отрасли России:

- улучшение конъюнктуры цен на нефть и нефтепродукты на мировом и внутреннем рынках сбыта;
- снижение темпов роста нефтедобычи, несмотря на благоприятную конъюнктуру мировых цен и рост объемов потребления;
- рост объемов переработки нефти за счет увеличения загрузки существующих НПЗ;
- развитие новых нефтегазоносных регионов в Восточной Сибири, Тимано, Печоре, на шельфе Каспийского и Северного морей;
- увеличение спроса на нефтепродукты на внутреннем рынке;
- увеличение производства газа нефтяными компаниями.

Литература

1. Лисицын Н.В. Методология оптимизации интегрированных нефтеперерабатывающих производственных систем: Дис. д-ра техн. наук: 05.13.06. – СПб., 2003.
2. Тропко Л.А. Перспективы развития нефтегазового комплекса России на период до 2020 г. // Нефть, газ и бизнес. – 2001. – №.6 – С. 2–4.
3. Шафраник Ю.К. Нефтяная промышленность в системе национальной экономики и геополитики России. – М.: НП, 2004.
4. Шафраник Ю.К. Нефтегазовый фактор России. – М., 2005.

ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

В.П. ТОКМАКОВ,

*соискатель кафедры экономики и управления Института
бизнеса, психологии и управления*

Сложившиеся акционерные общества в российской экономике по нормативным источникам своего преобразования можно подразделить на несколько групп. Первая группа – АО, образовавшиеся в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий на основе Указа Президента РФ № 721 от 01.07.92 и Указа Президента РФ № 66 от 29.01.92 г.; вторая группа – АО, преобразованные из арендных предприятий на основе Указа Президента РФ № 1230 от 14.10.92; третья группа – АО, образованные вне рамок приватизации в соответствии с постановлением СМ СССР № 590 от 19.06.90 г., позднее постановлением СМ РСФСР № 601 от 25.12.90 г.; четвертая – АО, образованные на основе норм ГК РФ и ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.95 г.; пятая группа – АО, создаваемые в процедуры банкротства в соответствии с ГК РФ и Законом «Об АО», инициированные решением кредиторов организации-должники; седьмая группа – созданные в порядке применения Закона от 19.07.98 г. «Об особенностях правового положения АО работников (народных предприятий)».

В результате приватизации были образованы 3/5 нынешних российских ОАО, которые производят 4/5 всей промышленной продукции.

Основные черты российской приватизации следующие:

– массовое акционирование в ходе приватизации (было создано более 30 тыс. ОАО, что больше, чем в странах Восточной и Центральной Европы, СНГ, вместе взятых);

– большие льготы инсайдерам (рабочим, менеджерам) и их участие в приватизации, что привело к сосредоточению в их руках 50–60% акций;

– массовая продажа акций приватизируемых предприятий за ваучеры, выдаваемые всем гражданам, привела к появлению множества мелких акционеров (в 1994 году было 40 млн.) и дальнейшему процессу концентрации в рамках борьбы за контроль;

– предъявительский характер ваучера и его свободное обращение на рынке способствовало концентрации собственности раньше, чем непосредственно продажа акций. По некоторым оценкам, до 30% граждан продали свои ваучеры, треть этих ваучеров перешла в руки иностранцев;

– 25 млн. граждан стали акционерами 450 чековых инвестиционных фондов, доверив им свои ваучеры;

– открытый характер приватизированных предприятий и, как следствие, свободное собрание акций предопределили возникновение борьбы за передел собственности.

Проблематика корпоративного управления в России начала обсуждаться с середины 1990-х гг. после завершения ваучерной приватизации, которая стала результатом политического компромисса между государством и трудовыми коллективами и заложила основу для дальнейшего перераспределения собственности. Основным предметом дискуссии было доминирование акционерной собственности работников при фактическом контроле менеджеров, дискриминирующем внешних собственников (в том числе иностранных инвесторов, которые были шокированы российской практикой корпоративных отношений).

Поскольку корпоративное управление является инструментом защиты прав собственности, на его качество существенно повлияли многие институциональные недостатки российских реформ. В то же время корпоративное управление – это важная характеристика российского бизнеса, которая влияет на его финансирование и реструктуризацию, а также инвестиционные возможности. Риски корпоративного управления определяют инвестиционный климат.

Исторически акционерная (корпоративная) собственность возникает на основе сложившегося института индивидуальной, частной собственности, в том числе и крупной. В России была

предпринята беспрецедентная попытка быстрого создания корпораций на основе массовой безвозмездной (ваучерной) приватизации в обществе, которое более 70 лет не знало частной собственности и не допускало ее легитимного существования даже в сфере мелкого производства. В итоге возникла «другая» частная собственность, которая характеризуется не только состоянием перманентного передела, но и неравенством экономических агентов, внеэкономическим принуждением, правовой незащищенностью. Для формальных структур собственности характерны непрозрачность и искусственная запутанность, многозвенные схемы владения бизнесом.

В конце 1980-х гг. контроль над государственными предприятиями фактически осуществлялся коалициями трудовых коллективов и администраций. Ваучерная приватизация привела к легализации контроля в первичной структуре акционерного капитала. К моменту завершения массовой приватизации акционерная собственность российских предприятий справедливо рассматривалась как распыленная и инсайдерская практически всеми без исключения исследователями.

Ограничения в реализации прав собственности (неликвидность акций, отсутствие дивидендов, вывод активов в интересах менеджеров) на фоне сильного трансформационного спада и высокой инфляции стимулировали акционеров к концентрации собственности для получения легитимного контроля над акционерными обществами. Российский корпоративный сектор в условиях несовершенства правовых институтов пошел по ожидаемому пути формирования крупного акционера с пакетом акций, позволяющим ему контролировать управляющих. Поэтому в 1990-е гг. на фоне процессов концентрации собственности основные направления постприватизационного перераспределения акционерного капитала состояли в его переходе от рядовых работников к менеджерам, от трудовых коллективов в целом – к внешним собственникам.

Проблема корпоративного управления возникает при трактовке акционерной собственности как собственности, отделенной от управления. Эта проблема была поставлена в 1930-е гг. в классической работе. Теоретически проблема корпоративно-

го управления как проблема расхождения интересов менеджеров и собственников отражена в модели отношений «агент – принципал». Агентскую проблему связывают с принципиальной неполнотой контрактов, не позволяющей зафиксировать все возможные ситуации и действия; с асимметрией информации, затрудняющей мониторинг деятельности менеджмента; с трудностями контроля менеджеров со стороны множества мелких акционеров, которые могут рассматривать хорошее управление компанией как общественное благо. В контексте взаимоотношений менеджеров с акционерами корпоративное управление рассматривается как совокупность правил и норм (механизмов), которые защищают владельцев акций от оппортунистического поведения менеджеров.

Другой, более широкий подход к корпоративному управлению основан на концепции заинтересованных лиц, которая расширяет состав участников корпорации и включает в него так называемых стейкхолдеров (финансовых и нефинансовых агентов, так или иначе заинтересованных в деятельности корпорации и обладающих возможностями повлиять на ее работу). Корпоративное управление в этом контексте – это механизм установления баланса интересов между заинтересованными участниками бизнеса, иными словами, совокупность институтов, стимулирующих менеджмент заботиться об интересах всех участников. Агентская теория опирается на понимание фирмы как «сети контрактов». Согласно концепции заинтересованных лиц фирма воспринимается как коалиция всех необходимых участников ее деятельности, тем самым проблема корпоративного управления выходит за рамки решения вопроса о достижении экономической эффективности, приобретая социологический и политологический аспекты.

Интеграция расширяет границы предприятия, опираясь на перераспределение акционерной собственности и модифицируя представление о корпоративном контроле. В связи с этим ключевым для понимания изменений становится разграничение между экономическим и юридическим представлениями о фирме, т. е. между пониманием предприятия как юридического лица и как бизнеса, который существует в виде отдельного

предприятия или группы компаний, контролируемых одним владельцем либо группой собственников. Институциональная природа корпоративных отношений проявляется в двух взаимосвязанных аспектах:

– «макроэкономическом», где речь идет о сложившихся институтах регулирования корпоративных отношений, включая право и правоприменение, которые в основном сформированы государством;

– «микроэкономическом», где реальную структуру корпоративного контроля и характер использования существующих легитимных норм, а тем самым и спрос на институты корпоративного управления определяет поведение экономических агентов – участников внутрикорпоративных отношений.

Литература:

1. Аукуционек С.П., Батяева А.Е. Российские предприятия в рыночной экономике: ожидания и действительность. – М.: Наука, 2000.
2. Ванчина И.И. Финансово-промышленные группы в российской экономике / И.И. Ванчина // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2006. – № 1. – С. 28–31.
3. Шаленкова О.К. Рынок слияний и поглощений: предпосылки его формирования и развития в России // Деньги и кредит. – 2006. – № 8. – С. 41–45.

ОСОБЕННОСТИ МОЛОДЕЖНОГО РЫНКА ТРУДА

В.В. ТОНЧУ,

ведущий специалист Счетной палаты г. Москвы

Особый интерес представляет анализ положения молодежи на российском рынке труда. Его необходимость обуславливается двумя важнейшими обстоятельствами: во-первых, молодые люди составляют около 35% трудоспособного населения России, во-вторых, они – будущее страны.

Молодежь уже сегодня во многом определяет политические, экономические и социальные процессы в обществе. Вместе с тем она является одной из наиболее уязвимых групп на рынке труда, возможности молодых людей и без того ограничены в силу их более низкой конкурентоспособности по сравнению с другими категориями населения.

Занятость молодежи остается одной из острейших проблем в сфере труда. Сегодня, как никогда, актуально оценить ее масштабы и спрогнозировать ее динамику, найти пути оказания эффективной помощи молодым людям, испытывающим затруднения с трудоустройством. Незанятая молодежь представляет собой один из четко определенных устойчивых сегментов рынка труда, характеризующийся стабильным ростом предложения рабочей силы. Как следствие, темпы роста молодежной безработицы существенно выше, чем среди всего трудоспособного населения.

Общеизвестно, что молодежный рынок труда формируется молодыми людьми, нуждающимися в трудоустройстве. Это незанятые выпускники общеобразовательных школ, вузов, среднетехнических и среднеспециальных общеобразовательных учебных заведений. Также рынок труда пополняется и за счет демобилизованных воинов срочной службы. В последнее время существенен для многих регионов России приток молодежи

за счет беженцев и мигрантов. Разумеется, не все выпускники учебных заведений ищут работу и попадают на рынок труда. Часть из них планирует продолжить образование, другие не трудоустраиваются по иным причинам.

Молодежный рынок труда имеет свою специфику. Во-первых, он характеризуется неустойчивостью спроса и предложения, обусловленной изменчивостью ориентации молодежи, ее социально-профессиональной неопределенностью. Положение усугубляется обострением социальных проблем молодежи, связанных с коренным изменением социокультурных и политических условий развития личности, что влечет за собой возрастающие трудности самоопределения молодых людей, в том числе и в профессиональном плане.

Во-вторых, специфична для молодежного рынка труда низкая конкурентоспособность по сравнению с другими возрастными группами. Молодежь подвергается наибольшему риску потерять работу или не трудоустроиться. Возможности трудоустройства новой рабочей силы, вступающей на рынок труда впервые, сокращаются. Ограничение спроса на рынке труда снижает возможности трудоустройства выпускников учебных заведений.

В-третьих, молодежная занятость имеет явные и скрытые размеры. Продолжает увеличиваться группа молодежи, которая нигде не работает и не учится.

В-четвертых, молодежный рынок труда характеризуется большой вариантностью. Это обусловлено тем, что на него выходят выпускники учебных заведений, осуществляющих подготовку специалистов по всем возможным профессиям. Отсутствие спроса на региональном рынке труда на многие из них приводит к тому, что большая часть ищущих работу молодых людей, в том числе недавних выпускников учебных заведений, трудоустраивается по специальностям, далеким от базового образования, для многих переподготовка является единственной возможностью получить работу. Ежегодно из числа выпускников каждый четвертый становится потенциальным кандидатом на переобучение и получение второй профессии. Кроме того, пятая часть молодых людей увольняется из-за неудовле-

творенности профессией и характером труда уже в первый год работы после окончания учебного заведения.

В-пятых, на молодежном рынке труда создалась чрезвычайно сложная ситуация с женской занятостью: традиционно среди выпускников учебных заведений, особенно вузов, девушки составляют значительную долю, при этом работодатели отдадут явное предпочтение при приеме на работу мужчинам.

Складывающийся рынок труда предполагает выявление приоритетных профессий и специальностей на определенный момент. В связи с этим возникли теоретические и прикладные задачи по количественному и качественному сопоставлению востребованных рынком труда профессий и специальностей, по которым ведется подготовка специалистов в учебных заведениях.

Надо отметить, что в этих условиях рыночных отношений молодежь как важнейшая социально-демографическая группа общества попадает в труднейшую ситуацию. Значительная часть ее объективно не готова к деятельности в условиях рынка. На перечисленные выше особенности молодежного рынка труда накладываются сложности, характерные именно для выпускников вузов, а именно отсутствие у выпускников вузов требуемого работодателями стажа и опыта работы и сложность получения этого опыта.

Наличие опыта работы и стажа работы, желательно по специальности, на сегодняшний день является одним из существенных требований к кандидатам на замещение предлагаемых на рынке труда вакансий. Соответственно, не имеющих опыта работы и стажа выпускников вузов в этом случае на работу зачастую берут неохотно. Следовательно, выпускники не имеют не только опыта работы, но и возможности получения такого опыта.

Решение этой проблемы лежит в реализации такого механизма, как квотирование рабочих мест для выпускников. В настоящее время эта практика применяется к таким категориям граждан, как инвалиды, дети-сироты, члены многодетных семей. Однако реализация этих льгот носит добровольно-принудительный характер. Эффективного механизма реализации этой практики на данный момент нет.

Альтернативой практике квотирования может стать система увольний, при которых работодателям было бы выгодно брать на работу выпускников, в частности – введенная на муниципальном уровне система налоговых льгот для работодателей, принимающих на работу выпускников вузов. Воплощение этой идеи возможно через депутатские комиссии и комитеты исполнительных структур власти. Прежде всего нужны конкретные финансовые расчеты, которые позволят определить стратегию реализации идеи.

Еще одной возможностью получения выпускниками вузов необходимого опыта работы может быть практика временного найма на разовые работы. Такие как различного рода рекламные акции, маркетинговые исследования, социологические опросы, работа в сфере политики, занятость на общественных работах, деятельность в общественных организациях в качестве волонтеров. Здесь полезным было бы ввести практику получения рекомендательных писем с мест такой работы. Временная занятость выпускников в данном случае не только позволит им получить опыт, но и заработать репутацию, что играет значительную роль на современном рынке труда.

На федеральном уровне необходимо создание и реализация программы создания рабочих мест специально для молодых специалистов – выпускников вузов.

Кроме того, надо отметить, что рынок труда – это не только отношения между наемными молодыми работниками как субъектами предложения труда и предпринимателями как субъектами спроса, возникающие по поводу купли-продажи этого труда. Ведь рынок труда испытывает колоссальное влияние со стороны различных субъектов трудовых отношений: это и государство, поддерживающее интересы как работников, так и работодателей посредством специализированных организаций и законодательного регулирования трудовых отношений, и предпринимательские объединения, создающиеся в противовес профсоюзам.

Как следствие, государственная политика в отношении молодежи должна приобрести направленность на развитие трудовых ресурсов, в том числе разработку специальных мероприятий, способствующих обеспечению занятости граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске ра-

боты. К категории граждан, нуждающихся в дополнительных гарантиях по обеспечению рабочими местами, относятся именно выпускники средних и высших учебных заведений, так как в основном они, не имея достаточных навыков и квалификации, не готовы к жесткой конкуренции на современном рынке труда.

Не последнее место занимает и низкий уровень социальной обустроенности молодых специалистов. Само понятие «молодой специалист», предполагавшее ранее некий социальный статус, гарантировавший трудоустройство после окончания учебного заведения, а также дополнительные трудовые права и социальные гарантии (неустановление испытательного срока при приеме на работу, невозможность увольнения в течение первых 3 лет, право на льготную очередь при получении жилплощади и т.д.), ушло в прошлое. Сегодня «молодой специалист» – выпускник учебного заведения, готовый реализовать свои способности к труду и испытывающий сложности при устройстве на работу.

Решая проблему трудоустройства молодых специалистов, необходимо усовершенствовать законодательство о труде молодежи, а также пересмотреть правовые нормы, направленные на облегчение процесса перехода молодежи от учебы к трудовой деятельности.

Литература:

1. Аблажей А.М. Молодые специалисты на промышленном предприятии // ЭКО. – 2002. – №10. – С. 120–132.
2. Багаев В. Занятость молодежи – задача государственная // Человек и труд. 2003. № 12.
3. Богдан Н., Могилевкин Е. Карьера молодого специалиста: взгляд вуза // Управление персоналом. 2004. № 13.
4. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2001.
5. Колосницына М.Г. Экономика труда: Учебное пособие для студентов бакалавриата экономических вузов. – М.: ИЧП «Издательство «Магистр», 1998.
6. Селиванова О. Занятость молодежи – стратегическая проблема // Человек и труд. 2003. № 3.
7. Таюрская Е. Как улучшить положение с трудоустройством молодежи // Человек и труд. 2004. № 4.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ИНВАЛИДОВ В РОССИИ

Т.В. КОНОВАЛОВА,

*генеральный директор информационно-консультативного
правового центра*

Трудоустройство инвалидов в современной России осложнено не только рыночными отношениями, но и главное – отсутствием ясной и четкой политики государства. Государственные чиновники разных рангов провозглашают трудовую занятость чуть ли не главным приоритетом политики по отношению к инвалидам. На деле до настоящего времени наблюдается свертывание различных форм государственной поддержки занятости инвалидов. Надо отметить, что за последние 6 лет число инвалидов в России увеличилось в 2,5 раза и в настоящее время составляет более 10 миллионов человек. Ежегодно в стране впервые признается инвалидами свыше одного миллиона человек, из них более 50% трудоспособного возраста.

В феврале 2008 г. в Информцентре ООН впервые был опубликован доклад проекта «Международный мониторинг прав инвалидов», в котором объективно представлен уровень интеграции инвалидов в 14 европейских странах. Россия занимает 10-е место в этом ряду. Данные в отношении России показывают высокий уровень безработицы, крайне низкий уровень пенсионного обеспечения и развития безбарьерной среды, отсутствие инклюзивного образования.

Отмененные новым Налоговым кодексом налоговые льготы для предприятий, где работают инвалиды, негативно усугубили ситуацию с трудоустройством этой категории граждан. Результат – тенденция к снижению занятости среди инвалидов. Из-за отмены льгот на предприятиях численность работников-инвалидов сократилась в 2–3 раза. Итогом таких действий стало ухудшение экономического положения фирм, предоставляющих рабочие места инвалидам, падение объема производ-

ства и сокращение численности занятых. За два последних года число рабочих мест на предприятиях, где работают инвалиды, сократилось на 39 тысяч. Необходимо решать эту важную и большую проблему на государственном уровне. Неуклонный рост числа лиц с ограниченными возможностями здоровья в России и в мире представляет собой глобальный социальный процесс, требующий проведения различных реабилитационных мероприятий для интеграции их в общество. Государство должно гарантировать финансовую поддержку этой категории граждан, ведь Конституция предусматривает, что все без исключения граждане России имеют равные возможности труда.

В настоящее время основным нормативным актом, регулирующим вопросы занятости инвалидов, является принятый в 1995 году Федеральный закон № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ), в котором определены гарантии трудовой занятости инвалидов, предоставляемые федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, путем проведения следующих специальных мероприятий, способствующих повышению их конкурентоспособности на рынке труда, а именно:

- установление в организациях независимо от организационно-правовых форм и форм собственности квоты для приема на работу инвалидов и минимального количества специальных рабочих мест для инвалидов;
- резервирование рабочих мест по профессиям, наиболее подходящим для трудоустройства инвалидов;
- стимулирование создания предприятиями, учреждениями, организациями дополнительных рабочих мест (в том числе специальных) для трудоустройства инвалидов;
- создание инвалидам условий труда в соответствии с индивидуальными программами реабилитации инвалидов;
- создание условий для предпринимательской деятельности инвалидов;
- организация обучения инвалидов новым профессиям.

Обращает на себя внимание то, что предоставление этих гарантий возлагается в равной степени и на федеральные, и на

региональные органы власти. Тем самым не определена сфера ответственности и расходных обязательств федерального Центра и субъектов Федерации.

Когда работодатели и представители соответствующих государственных структур слышат про создание специальных условий труда для инвалидов, они обычно впадают в растерянность и не могут объяснить, что это такое и каким образом эти самые условия должны создаваться. Примером могут служить и государственные службы занятости населения, которые не берут на себя задачу трудоустройства лиц с инвалидностью, в чьих «Трудовых рекомендациях Индивидуальной программы реабилитации» прописано создание этих самых пресловутых «специальных условий труда», и работодатели, не имеющие опыта работы с сотрудниками-инвалидами, пугающиеся незнакомых слов и процедур.

Это понятно, так как первое, что приходит на ум при этой фразе, – это специализированные предприятия, где работают только люди с инвалидностью, причем чаще всего с одним типом физических ограничений (например, предприятия ВОС и ВОГ), и, второе, необходимость значительных финансовых вложений для их создания. Обусловлено это, как, практически полным отсутствием опыта их создания в рамках обычных организаций, где трудятся сотрудники без инвалидности (мы называем эти рабочие места для инвалидов интегрированными), так и тем, что нет четко прописанных нормативов и процедуры их оборудования. А когда заходит речь о финансовой составляющей вопроса, то работодатели сразу просчитывают в уме необходимость перестройки всего здания с учетом потребностей инвалидов, передвигающихся на колясках, или приобретение дорогостоящего оборудования для работы на компьютере инвалидов по зрению. На наш взгляд, эти мифы возникли из-за недостатка информации, отсутствия соответствующих специалистов и изначально неправильного подхода к определению и процедуре создания специальных условий труда для людей с инвалидностью.

Так что же такое создание специальных условий труда для инвалидов? Сколько это стоит? И как должны решаться все возникающие при этом вопросы?

Прежде всего необходимо определить, что создание специального рабочего места для инвалида или адаптация уже существующего включает в себя не только и даже не столько необходимость строительных работ и приобретение дорогостоящего оборудования, сколько пересмотр служебных обязанностей и возможного графика работы под конкретные возможности конкретного сотрудника с инвалидностью. Человек с сахарным диабетом нуждается в специальных перерывах для приема пищи и контроля уровня сахара в крови, сотрудник с серьезными ограничениями речи из-за детского церебрального паралича не может общаться по телефону. Все это также является «специальными условиями труда для инвалидов», и в данных примерах не требуется никаких финансовых вложений со стороны работодателя или государственных структур для их создания. Во многих случаях требуется незначительная перестановка мебели для удобства работы человека, передвигающегося с помощью инвалидной коляски, или приобретение недорогого оборудования, например усилителя звука на телефонном аппарате для слабослышащего сотрудника.

Конечно, есть ситуации, когда требуются большие финансовые затраты для создания условий эффективной работы инвалидов, но определить их необходимость и объем возможно, только учитывая ограничения конкретного инвалида под требуемые служебные обязанности. В зависимости от того, кого именно планируется трудоустроить на данное рабочее место, можно планировать действия по созданию специальных условий. И классификация человека с инвалидностью по типу ограничений, например, инвалид-колясочник, незрячий, неслышащий, с сахарным диабетом или детским церебральным параличом, часто эту ситуацию не решает. Этой информации в большинстве случаев бывает недостаточно для определения факторов, препятствующих трудоустройству инвалида на указанном рабочем месте, и, следовательно, она не несет в себе готовых решений по преодолению всех возникающих в этом процессе барьеров. Например, данные о том, что у предполагаемого сотрудника детский церебральный паралич, не позволяют сделать никаких выводов о его соответствии (несоответ-

ствии) предлагаемой должности, об объеме и конкретных мероприятиях по созданию для него специальных условий труда. Важно понять, какие именно ограничения в возможностях трудовой деятельности присутствуют у этого инвалида при трудоустройстве на эту вакансию. И только после этого определить возможности его трудоустройства на данное вакантное (или создаваемое) рабочее место. То есть необходим перевод общения с уровня абстрактных формулировок о «специально созданных условиях труда для инвалидов» и теоретических моделей их создания на уровень решения практических задач трудоустройства конкретного человека, имеющего свои особые потребности, на вакантное рабочее место. Только конкретизация задач по устранению барьеров в трудоустройстве людей с инвалидностью и индивидуализация возможностей и потребностей каждого инвалида могут позволить решить проблемы их трудовой занятости.

Следующий шаг – определение механизма следования денежных средств непосредственно за процессом трудоустройства инвалида. На данный момент в российской практике эти средства первоначально идут на создание рабочего места, а потом под это рабочее место ищется соответствующий сотрудник с инвалидностью. По этой схеме работают многие государственные структуры во многих регионах России: организация пишет заявку, в которой отражает количество потенциально трудоустраиваемых инвалидов и тот предполагаемый объем финансовых средств, необходимых на проведение адаптационных мероприятий (в том числе строительных работ) и приобретение оборудования для создания условий эффективного труда инвалидов. Естественно, при этом работодатель не может знать индивидуальные потребности своих будущих сотрудников и, соответственно, учесть их при подготовке заявки на участие в конкурсе.

Можно предположить и отдельные случаи, когда работодатель непосредственно знает людей, которых собирается трудоустроить, и пишет заявку на финансирование непосредственно под них. Но, во-первых, не начав процесс трудоустройства, бывает сложно определить все возникающие

трудности даже для хорошо знакомого человека с инвалидностью, а, во-вторых, процедура рассмотрения заявки на участие в конкурсе длится не менее полугода, что практически полностью исключает возможности получения финансирования под конкретного инвалида. В результате и складывается ситуация, когда деньги уходят на создание рабочих мест, под которые и ищутся люди с инвалидностью. В итоге, с одной стороны, получается неэффективное расходование финансовых ресурсов, с другой стороны, теряется возможность индивидуальной работы с потребностями и возможностями инвалида, что является основой для процедуры создания специальных условий труда для людей с ограниченными физическими и ментальными возможностями.

Финансовая составляющая процесса создания специальных условий труда для человека с инвалидностью должна учитывать возможность подбора индивидуальной программы адаптационных мероприятий и приобретение специального оборудования для каждого инвалида с учетом их необходимости в рамках конкретного рабочего места. И это становится возможным, только если переориентировать финансовые потоки с программ создания в большей степени абстрактных рабочих мест для инвалидов на непосредственно процесс трудоустройства каждого инвалида с учетом его особенностей и потребностей в создании специальных условий. То есть деньги должны выделяться на финансирование мероприятий по устранению «барьеров», которые могут быть физическими, психологическими и организационными, на пути трудоустройства инвалида на данную вакансию и приобретение оборудования, компенсирующего возможности человека с инвалидностью в рамках выполнения возложенных на него служебных обязанностей.

Таким образом, замыкается цепочка процедуры создания специальных условий труда для человека с инвалидностью: определение возможностей трудовой деятельности инвалида – определение необходимых мероприятий для трудоустройства этого инвалида в рамках предлагаемого рабочего места – выделение финансовых средств на проведение означенных мероприятий.

При этой схеме решения проблем трудоустройства инвалидов необходима структурная перестройка всей системы работы с инвалидами, когда на первый план выводятся потребности человека и всем гражданам независимо от их индивидуальных особенностей, в том числе связанных с инвалидностью, стараются подобрать достойное место в обществе и обеспечить работой, соответствующей их возможностям и интересам. Здесь нет места «массовым схемам» и программам, направленным на трудоустройство сотен и тысяч инвалидов, а должна идти кропотливая работа с каждым человеком, решаться его насущные проблемы, компенсироваться утраченные физические и социальные функции, адаптироваться к их возможностям рабочие места, а не люди с инвалидностью должны адаптироваться к рабочим местам.

Литература:

1. Вопросы совершенствования законодательства о социальной защите инвалидов в России: Материалы к заседанию экспертного совета Комитета Государственной Думы по труду и социальной политике, 2006 год, с. 4.
2. Жить, как все: О правах и льготах для инвалидов / Ред. С. И. Реутов. – Пермь: РИЦ «Здравствуйте», 2004. – 209 с.
3. Инвалиды в России: причины и динамика инвалидности, противоречия и перспективы социальной политики / Т.М. Малева, С.А. Васин и др. – М.: РОССПЭН, 1999. – С. 214.
4. Меринова В.Н. Медико-социальная реабилитация инвалидов / В.Н. Меринова // Вестник ИрГТУ. – 2005. – Вып. 10. – С. 61–69. – 0,5 п. л.
5. Меринова В.Н. Нормативно-правовое обеспечение инвалидов / В.Н. Меринова // Социальная политика: сб. материалов // ИрГТУ, Межотраслевой региональный центр повышения квалификации и переподготовки кадров. – Иркутск, 2007. – С. 34–36. – 0,13 п. л.
6. Мониторинг социальных аспектов реализации Федерального закона от 22 августа 2004 года № 122-ФЗ, выпуск I / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2005. – № 03 (255).
7. Социальное положение и уровень жизни населения России: Статистический сб. – М., 2006. – С. 318.
8. Фирсов М.В. Социальная работа в России: теория, история, общественная практика: Дис. докт. ист. наук. – М.: МГСУ, 2001.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Т.В. НЕЧАЕВА,

*соискатель кафедры экономики и управления Института
бизнеса, психологии и управления*

В обеспечении нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны выполняло определенные функции в сфере экономики. Государственное регулирование экономики имеет долгую историю – даже в период раннего капитализма в Европе существовал централизованный контроль над ценами, качеством товаров и услуг, процентными ставками и внешней торговлей. В современных условиях любое государство осуществляет регулирование национальной экономики с различной степенью государственного вмешательства в экономику.

Государственное регулирование финансового рынка и денежного обращения – одна из важнейших и самых сложных задач государства. Хорошо продуманная и правильно организованная политика в области финансов – важнейший фактор успешного развития экономики любой страны. Одна из главных причин нынешнего кризиса в нашей стране – непродуманная политика государства в области финансов.

С повышением интенсивности финансовых взаимоотношений в обществе складывались финансовые потоки, которые в целях облегчения расчетов переводились в безналичное обращение. Потребность в безналичном обращении стимулировала создание новых видов бизнеса.

Так, постепенно образовались институты, обслуживающие финансовые потоки, в том числе в банковской сфере, страховании, на фондовом рынке.

Но как только финансовые взаимоотношения двух лиц передавались, полностью или частично, на оформление третьему (банку, реестродержателю), они автоматически становились доступными для регулирования.

Таким образом, можно констатировать, что с ростом интенсивности финансовых отношений возможность госрегулирования финансов только растет. Государственное регулирование финансов заключается в основном в стимулировании возникновения вот этих самых «третьих лиц» и формировании правил их поведения. Для этого вводятся единообразные правила учета финансов и финансовые нормативы как для всех вновь учреждаемых компаний, так и отдельные – для банков, инвестиционных компаний и пр., предусматривается лицензирование отдельных видов деятельности на рынке ценных бумаг, в области страховой и банковской деятельности.

Основой для государственного регулирования финансами служит финансовая отчетность, в том числе бухгалтерская, статистическая и налоговая.

Особой формой сбора информации и даже регулирования служит так называемое «раскрытие информации» – процедура, согласно которой субъекты общества обязаны раскрывать обществу принципиальные моменты своей деятельности, в первую очередь в области финансов. Чем меньше у компании секретов, тем большего доверия она заслуживает.

Кроме того, госрегулирование может и должно стимулировать формирование этических норм в бизнесе и финансах – это всевозможные кодексы чести, принимаемые предпринимателями на добровольной основе.

Основными целями государственного регулирования традиционно являются: обеспечение доверия к денежным знакам, содействие доверию ценным бумагам, ограничение чрезмерных финансовых потребностей, обеспечение финансовыми методами несколько большего перераспределения товаров и услуг в пользу нуждающихся, обеспечение достижения коллективных интересов общества, предотвращение негативной зависимости финансовой сферы страны от иностранного капитала и пр.

Практически все органы власти и их структурные и региональные подразделения так или иначе участвуют в государственном регулировании финансов. Однако ряд органов власти занимается этим исключительно на профессиональной основе, к их числу в России относятся:

– Министерство финансов – составление проекта бюджета, методическое руководство бюджетным процессом в целом по стране, регистрация проспектов эмиссии ценных бумаг региональных и муниципальных органов власти, регулирование страховой, пенсионной и аудиторской деятельности.

– Центральный банк – проведение денежной политики, в том числе эмиссия денежных знаков, регулирование банковской сферы.

– Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг – регулирование фондового рынка, в том числе регистрация проспектов эмиссий корпоративных ценных бумаг.

– Министерство по налогам и сборам – взимание налоговых и, частично, неналоговых доходов.

– Федеральное казначейство – исполнение бюджета по расходам.

Часть полномочий по государственному регулированию финансов может быть делегирована или бесплатно вменена в обязанность хозяйствующим субъектам, например, удержание подоходного налога «у источника» или осуществление банками валютного контроля.

Государственному регулированию финансов подлежат: денежные фонды, обязательства, влияние на финансы третьих лиц, а также эмиссия денежных знаков и денежное обращение, эмиссия и оборот ценных бумаг.

Государственное регулирование финансов осуществляется путем регламентации финансовой деятельности. Регламентация в принципе допустима, поскольку финансы – большей частью объективные взаимоотношения и вследствие этого хорошо поддаются упорядочению.

Государственное регулирование финансов осуществляется в основном путем принятия законодательных и нормативных актов. Кроме того, возможно воздействие на финансовые по-

токи через устные (экспертные, официальные, неофициальные) высказывания высших должностных лиц.

Основные органы власти, осуществляющие оперативное и краткосрочное регулирование финансов, а также основные методы регулирования:

Правительство страны – получение или предоставление межгосударственных займов, определение таможенных пошлин и акцизов, формирование межбюджетной политики.

Министерство финансов – эмиссия государственных ценных бумаг, установление процентных ставок по госценным бумагам, разрешение эмиссий ценных бумаг субъектов Федерации и муниципалитетов, установление обязательных финансовых нормативов для подведомственных компаний (страховых, пенсионных, аудиторских), принятие решений о выделении финансирования из бюджета, размещение госзаказа, формирование финансовых резервов государства.

Центральный банк – эмиссия денежных знаков, регулирование денежной базы и денежной массы, определение ставки рефинансирования, формирование золотовалютных запасов государства, определение обменного курса национальной валюты; эмиссия собственных ценных бумаг, кредитование коммерческих банков, размещение депозитов комбанков, установление обязательных нормативов для комбанков, введение ограничений на вывоз капитала.

Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг – приостановление торгов на биржах, установление обязательных нормативов для профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Основными направлениями государственного регулирования являются:

- политика Центрального банка в отношении кредитно-финансовых институтов;
- налоговая политика правительства на центральном и местном уровне;
- участие правительства в смешанных (полугосударственных) или государственных кредитных институтах;
- законодательные мероприятия исполнительной и законодательной власти, регулирующие деятельность различных институтов кредитной системы.

В развитых странах политика Центрального банка распространяется главным образом на коммерческие и сберегательные банки и осуществляется в следующих формах: учетная политика; регулирование нормы обязательных резервов; операции на открытом рынке; прямое воздействие на кредит.

Учетная политика Центрального банка состоит в учете и переучете коммерческих векселей, поступающих от коммерческих банков, которые, в свою очередь, получают их от промышленных, торговых и транспортных компаний. Центральный банк выдает кредитные ресурсы на оплату векселей и устанавливает так называемую учетную ставку. Учетная политика Центрального банка направлена на имитирование переучета векселей, установление предельной суммы кредита для каждого коммерческого банка.

Литература:

1. Глущенко В.В. Финансовые риски в условиях глобализации // Финансы и кредит, 2006, №19.
2. Красавина Л.Н., Валенцева Н.И. Роль банков на финансовом рынке: мировой опыт и российская практика // Финансы и кредит, 2006, №8.
3. Сергиенко Я., Френкель А., Чубаков Г. – Проблемы финансирования инновационного процесса // Экономист, 2006, №11.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТАХ

А.А. САФРОНОВ,

соискатель Института бизнеса, психологии и управления

Положительно на инвестиционный климат Российской Федерации влияет проводимая в стране налоговая реформа. С 1 января 2004 г. ставка налога на операции с ценными бумагами снижена с 0,8 до 0,2% номинальной стоимости выпуска, ставка НДС снижена до 18%. В июле 2004 г. снижены размеры базовых налоговых ставок по единому социальному налогу и изменена шкала регрессии; расширен перечень видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.

С 1 января 2006 г. налогоплательщики получили право сразу списывать 10% капитальных вложений. Если раньше сумма НДС при капитальном строительстве взималась при сдаче объекта, то теперь это происходит по мере осуществления расходов и начисления НДС. Помимо этого, в соответствии с законом проводится постепенная отмена ограничений на перенос убытков на будущее.

Проводимые реформы и устойчивая положительная динамика производства изменила ситуацию в инвестиционном секторе. Одной из отличительных черт развития российской экономики на протяжении 1999–2005 гг. явился опережающий рост инвестиций в основной капитал по сравнению с динамикой ВВП и выпуском продукции базовых отраслей.

В видовой структуре иностранных инвестиций по-прежнему преобладают прочие инвестиции:

- прочие инвестиции – 53,6% (на конец марта 2006 г. – 54,5%),
- прямые инвестиции – 44,5% (43,0%),
- портфельные инвестиции – 1,9% (2,5%).

По данным Министерства экономического развития и торговли РФ, промышленность становится все более привлекательной для иностранных инвесторов отраслью. Следующими по инвестиционной привлекательности объектами остаются торговля и общественное питание, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка.

Анализ деловой активности в промышленности в период 2000–2006 гг. показывает, что наиболее существенное влияние на динамику и структуру инвестиций оказывали топливно-энергетические производства. Доля топливных отраслей в объеме инвестиций в основной капитал 2000–2006 гг. в среднем составляла 18,7%. В 2005 г. на долю добычи топливно-энергетических ископаемых приходилось 13,2% (в 2004 г. – 15,2%) от общего объема инвестиций и на производство топливных продуктов – 1,8%. Однако в абсолютном выражении инвестиции в добывающие производства снизились на 2,6% и составили 362,7 млрд. руб.

Инвестиции в сектор услуг за период 2000–2006 гг. повысились с 54,7 до 56,8% от общего объема инвестиций в национальную экономику при снижении удельного веса сектора товаров с 45,3 до 43,2%. Перераспределение потоков инвестиций в сектор услуг сопровождалось повышением доли отраслей инфраструктуры. В период 1999–2006 гг. в среднем на долю транспорта, связи и торговли приходилась пятая часть общего объема инвестиций в основной капитал против 12% в период 1992–1996 гг. За годы реформ доля транспорта в структуре инвестиций в реальный сектор экономики увеличилась почти вдвое.

Динамика инвестиционного спроса в 2006 г. определялась совокупным воздействием факторов изменения отраслевой, технологической и воспроизводственной структуры национальной экономики.

Перераспределение потоков инвестиций сопровождалось повышением доли сектора услуг. Доля инвестиций в транспорт и связь в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2006 г. составила 28,8% и повысилась на 3,8% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Структура инвестиций в транспорт определялась опережающим ростом инвестиций в

железнодорожный транспорт (119,8%) относительно транспортирования по трубопроводам (106,4%). Заметим, что на фоне устойчиво растущего спроса на услуги торговли в 2006 г. фиксировалось повышение инвестиционной активности в этом виде деятельности до 113,1% против 108,1% в 2005 г.

Доля инвестиций в основной капитал в отрасли, производящие товары, в 2006 г. сохранилась примерно на уровне предшествующего года. Это было обусловлено достаточно сдержанным ростом инвестиций в промышленность. Заметим, что по сравнению с 2005 г. фиксировалось снижение темпов инвестиционной активности в экспорто ориентированном добывающем секторе при повышении доли обрабатывающих производств, ориентированных на внутренний рынок. В 2006 г. доля обрабатывающих производств в структуре инвестиций в основной капитал в промышленность составила 43,3%, в добывающие производства – 37,4%, в производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 19,27%. Прирост инвестиций в обрабатывающие производства в 2006 г. составил 10,9%.

Рост доходов от внешнеэкономической деятельности оказал позитивное воздействие на темпы экономического роста и динамику инвестиционной активности. Однако это влияние было ограничено тенденцией к снижению уровня трансформации валового национального сбережения в инвестиционные расходы. При сложившихся в российской экономике диспропорциях в движении основного капитала, инвестиционных расходов и в динамике отечественного машиностроения влияние на внутренний рынок оказывал динамичный рост импорта машин и оборудования. За период с 2000–2006 гг. при увеличении инвестиций в основной капитал на 80% прирост производства в машиностроении составил 68%, а масштабы импорта машин, оборудования и транспортных средств увеличились в 3,6 раза.

Снижение доли импорта в объеме потребления продукции машиностроения носило непродолжительный характер и наблюдалось в период с IV квартала 1998 г. по III квартал 1999 г. Динамика выпуска капитальных товаров по отраслям машиностроения отражала оперативную реакцию российского бизнеса на конъюнктурные сдвиги на внутреннем рынке. Лидирующие позиции в выпуске

инвестиционных товаров заняли отрасли по производству оборудования для нефтяной и химической промышленности, а также отрасли машиностроения, традиционно ориентированные на внутренний рынок, – железнодорожное и металлургическое машиностроение. Интенсивное развитие отраслей инфраструктуры дало импульс к увеличению объемов выпуска строительной дорожной техники, подъемно-транспортных машин.

Кроме того, тенденции роста импорта машин и оборудования способствует отмена таможенных пошлин на ввоз технологического оборудования. По данным Минфина, в 2007 г. данный вид импорта увеличится на 48%.

Преодолеть тенденцию к замедлению инвестиционной деятельности, сформировавшуюся в 2001–2002 гг., и оказать позитивное влияние на характер развития российской экономики помогло увеличение доходов экономики, сбережений населения и повышение активности банковского сектора.

Принципиально новым моментом экономического роста стал сдвиг от финансирования инвестиций в основной капитал за счет собственных средств предприятий и организаций к расширению участия привлеченных средств.

Среди факторов, позитивно влияющих на динамику кредитов и участия заемных средств других организаций, можно выделить дедолларизацию сбережений населения. Сокращение наличной иностранной валюты на руках у населения и конвертация ее в рубли сопровождалась увеличением объема депозитов и вкладов в банковских структурах. Низкая реальная стоимость кредитных ресурсов при сложившемся в экономике среднем уровне рентабельности обусловила расширение круга предприятий-заемщиков внутренне ориентированного сектора экономики.

Несмотря на положительную динамику российской экономики, существует ряд факторов, негативно влияющих на структуру дальнейшего роста экономики. Так, на долю производств, выпускающих капитальные товары, в 2006 г. приходилось примерно 6,0% от общего объема инвестиций в промышленность. При сложившейся возрастной, технологической и воспроизводственной структуре основного капитала низкие темпы инве-

стирования в эти производства явились фактором, тормозящим темпы экономического роста. Негативное влияние на характер экономического роста оказывало снижение объемов инвестиций в 2006 г. в производство транспортных средств, машин и оборудования. Отсутствие стратегии развития машиностроительных производств и точечная поддержка отдельных производств ведут к перекосам рынка инвестиционных товаров и к ослаблению конкурентоспособности. При сложившейся структуре отечественного производства инвестиционных товаров импорт остается одним из основных источников обновления основного капитала, реконструкции и модернизации производства.

Литература:

1. Николова Л.В. Инвестиции: обоснование эффективности инвестиционной программы промышленного предприятия: Учеб. пособие / Л.В. Николова; Федеральное агентство по образованию; Санкт-Петербургский гос. политехнический ун-т СПб: Изд-во Политехнического ун-та, 2006.
2. Филатов В. Проблемы инвестиционной политики в индустриальной экономике переходного типа // Вопросы экономики, 1994, №7, с. 13–20.
3. Шапот Д.В., Малахов В.А. Методические средства исследования взаимовлияния экономики и ее энергетического сектора // Открытый семинар «Экономические проблемы энергетического комплекса», ИНП РАН, М., 2006.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

И.В. ЧИЖЕНКО,

главный бухгалтер ОАО

«Территориальная генерирующая компания №11»

РАО «ЕЭС» является самой крупной в мире компанией, которая обеспечивает производство, передачу и распределение электроэнергии, а также централизованное управление этими процессами. Тем не менее компания прекратит свое существование – в настоящее время электроэнергетика в целом находится в процессе реформирования, а РАО «ЕЭС» – в процессе выделения активов. Целью проводимой реформы является создание конкурентного рынка электроэнергии и среды, в которой компании электроэнергетики смогут привлекать инвестиции, необходимые для поддержания и расширения производственных мощностей.

Основная цель реформирования электроэнергетики России – повышение эффективности предприятий отрасли, создание условий для ее развития, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей.

В ходе реформирования выделяются два определяющих направления:

- реструктуризация РАО «ЕЭС России»;
- создание конкурентного рынка электроэнергии и мощности.

Ключевым вопросом для ИТ-систем является вопрос о требованиях участников рыночной инфраструктуры оптового рынка (ОР) к участникам рынка касательно организационных, технологических и технических отношений при выходе и работе на ОР.

Создаваемые в период реформы компании представляют собой специализированные предприятия, контролирующие соответ-

вующие профильные активы. Активы генерации объединяются в межрегиональные компании двух видов: генерирующие компании оптового рынка (или оптовые генерирующие компании – ОГК) и территориальные генерирующие компании (ТГК).

Согласно инвестиционному плану РАО «ЕЭС», одобренным на заседании Правительства РФ в июне текущего года, в сегмент распределительных сетевых компаний предполагается инвестировать 23 млрд. долл. до 2010 г. – 32% от всех инвестиций в российскую электроэнергетику за этот пятилетний период. Примечательно, что основными источниками инвестиций выступят собственные средства компаний и частные ресурсы (кредиты). На долю государства и региональных источников придется менее 6% всех инвестиций.

По мере формирования конкурентного рынка электроэнергии в тариф распределительных сетевых компаний будут включаться капитальные вложения на расширение и реконструкцию сетевого хозяйства. Проект изменения тарифообразования Федеральная сетевая компания (ФСК) внесет на рассмотрение Правительства после того, как будет утверждена новая структура МРСК. Предполагается, что новая методика будет мотивировать акционеров компании инвестировать в модернизацию сетевого хозяйства, износ которого в среднем по стране превышает 65%.

Стратегия развития ФСК предполагает создание одиннадцати МРСК вместо четырех (большее число создаваемых МРСК привлечет стратегических инвесторов, позволит сформировать более эффективную структуру менеджмента и положительно отразится на финансовых результатах деятельности компаний). Также планируется, что сумма инвестиций в распределительные сети на ближайшие 10 лет составит 55 млрд. долл., а доля заемного капитала в МРСК к 2015 году увеличится до 50% с текущих 5%.

Конфигурация МРСК «Сибирь» останется без изменений, в составе МРСК «Северо-Запад» останутся все компании, за исключением Ленэнерго, которая также будет выделена в отдельную МРСК. Две оставшиеся МРСК будут разбиваться на несколько частей.

Целью преобразования электроэнергетики России являются повышение эффективности отрасли, сопутствующее этому снижение стоимости электроэнергии и развитие конкурентоспособности промышленности, сельского хозяйства и в конечном счете повышение уровня жизни населения страны.

Согласно Концепции обеспечения надежности в электроэнергетике надежность электроэнергетической системы (ЭЭС), или системная надежность, – это «комплексное свойство (способность) ЭЭС выполнять функции по производству, передаче, распределению и электроснабжению потребителей электрической энергией в требуемом количестве и нормируемого качества путем технологического взаимодействия генерирующих установок, электрических сетей и электроустановок потребителей, в том числе:

- удовлетворять в любой момент времени (как текущий, так и на перспективу) общий спрос на электроэнергию;
- противостоять возмущениям, вызванным отказами элементов энергосистемы, включая каскадное развитие аварий и наступление форс-мажорных условий;
- восстанавливать свои функции после их нарушения».

Особенности функционирования электроэнергетики в период ее либерализации, в том числе участвовавшие крупные системные аварии, указывают на необходимость обратить внимание на обеспечение надежности энергосистем, объединений и их отдельных звеньев.

В концепции отмечено, что «независимо от темпов развития рыночных отношений в электроэнергетике существует опасность возникновения дефицита мощности в ЕЭС России уже в 2007–2008 гг. (по данным анализа энергетической стратегии страны на период до 2020 г. и отраслевых прогнозных документов). Поэтому первоочередной задачей в области надежности электроэнергетики является формирование и реализация целевой программы покрытия прогнозируемого дефицита мощности с учетом региональных особенностей».

Задача обеспечения долгосрочной надежности решается в рамках планирования развития ЕЭС и ее частей, которое, в свою очередь, осуществляется на основе:

- прогноза потребления электроэнергии и мощности (спроса);
- прогноза выработки электроэнергии и мощности (предложения) с учетом структурных и количественных изменений генерирующих мощностей;
- прогноза экспорта / импорта электроэнергии;
- прогноза развития электрических сетей.

Согласно ст. 20 Федерального закона «Об электроэнергетике» (далее ФЗ) одним из основных принципов государственного регулирования и контроля в отрасли является «обеспечение единства технологического управления Единой энергетической системой России, надежного и безопасного функционирования Единой энергетической системы России и технологически изолированных территориальных электроэнергетических систем».

Ряд полномочий правительства, федеральных органов исполнительной власти, органов власти субъектов РФ, относящихся к контролю и регулированию долгосрочной надежности, приведены в ст. 21 ФЗ. Правительство «определяет порядок и условия строительства и финансирования объектов электроэнергетики, порядок вывода объектов электроэнергетики из ремонта и эксплуатации».

Кроме того, правительство или уполномоченные им федеральные органы разрабатывают «программы перспективного развития электроэнергетики, в том числе муниципальной энергетики, с учетом требований обеспечения безопасности Российской Федерации и на основе прогноза ее социально-экономического развития», формируют и обеспечивают «функционирование государственной системы долгосрочного прогнозирования спроса и предложения на оптовом и розничных рынках, в том числе прогноза топливно-энергетического баланса», и разрабатывают «меры, направленные на обеспечение потребности экономики в электрической и тепловой энергии».

Для реализации рассмотренных положений ФЗ необходимо создание эффективной государственной системы средне- и долгосрочного прогнозирования энергетических балансов, обеспечивающей определение единых официальных балансовых показателей с минимально допустимой степенью неопределенности.

Литература:

1. Джангиров В.А., Баринов В.А. Структуры управления и рыночные отношения в электроэнергетике // Электрические станции. – М., 2004, с. 34
2. Основные положения стратегии развития электроэнергетики России на период до 2020 г. ИНЭИ РАН, 2001 г.
3. Федеральный закон РФ № 36-ФЗ от 26.03.2003 г. «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федерального закона «Об электроэнергетике».

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.В. ЯРОВОЙ,

*соискатель кафедры экономики и управления
Института бизнеса, психологии и управления*

К главным факторам, влияющим на объемы привлечения инвестиций, всегда относили достижение политической стабильности, принятие законов, гарантирующих незыблемость частной собственности, смягчение налогового бремени.

Представители российского бизнеса все чаще отмечают, что ситуация начинает меняться. Россию все активнее воспринимают как возможного будущего сильного конкурента, по крайней мере в сфере металлургического производства. Однако в настоящее время потоку реальных инвестиций мешают высокие риски. И здесь один из главных источников проблем – состояние отечественного бизнеса. Зачастую России требуется не столько финансовый, сколько интеллектуальный капитал, использование западного опыта с целью реформирования корпоративного управления. Ситуация во многих российских компаниях в этом плане настолько неблагоприятная, что инвесторы не решаются вкладывать в них свои средства. Между тем положительного результата во многих случаях можно добиться исключительно за счет рационализации бизнеса.

Положение усугубляется еще и особенностью национального акционерного капитала, как следствие, наиболее привлекательной для инвесторов по-прежнему остается игра на поле финансовых спекуляций, т. е. финансирование поставок и приватизация активов. Вложения в реальный сектор их интересуют меньше, потому как постоянно сталкиваются с суровой и непредсказуемой российской действительностью, когда, например, инвестору предлагается аудит с большой долей нереальных перспектив предприятия и явно заниженной оценкой рисков.

Тем не менее благодаря повышению общей активности в экономике России за последние годы объемы инвестиций выросли. Но основными генераторами инвестиционного спроса остаются экспортно ориентированные отрасли (топливно-энергетический комплекс, металлургия) из-за роста мировых цен на энергоносители и перерабатывающая промышленность, обеспечивающая покрытие внутреннего спроса на товары народного потребления. По-прежнему наиболее крупные капиталы идут в экономически сильные регионы с хорошо развитой инфраструктурой. Оценка инвестиционной привлекательности субъектов РФ позволяет сделать вывод: только в регионах, где успешно решаются социально-политические, законодательно-нормативные и особенно организационно-экономические проблемы, недостатка в инвестиционных средствах не ощущается. В принципе они способны привлекать столько инвестиций, сколько могут потребить. Главная причина – относительно низкий уровень рисков. Влияние факторов риска на уровень инвестиционной активности подтверждается тем обстоятельством, что наряду с такими регионами, как города Москва, Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Московская и Самарская области, обладающие очевидным преимуществом в экономическом потенциале, есть регионы, значительно уступающие им в развитии, но способные привлекать необходимые объемы инвестиций: Липецкая и Свердловская области, Удмуртская Республика. Оценка уровней инвестиционных рисков во всех этих субъектах РФ сопоставима, что делает эти регионы наиболее привлекательными для инвесторов. И наоборот, такие мощные регионы, как Челябинская область и Красноярский край – ведущие центры металлургии, – вынуждены обходиться только собственными инвестиционными ресурсами. Высокая степень криминализации экономики, борьба за передел собственности делают их самыми рискованными регионами в стране, что отпугивает внутренних и внешних инвесторов, препятствует притоку капитала.

Анализ инвестиционной привлекательности субъектов РФ показал, что регионы обладают различными инвестиционными возможностями (потенциалами) и в них действуют разные фак-

торы риска. Группировка регионов по уровням инвестиционного потенциала и риска позволила выявить региональные особенности инвестиционной деятельности и выделить следующие общие проблемы, сдерживающие инвестиционную активность в стране:

- недостаток собственных инвестиционных средств предприятий вследствие низкой рентабельности и большого количества убыточных производств;
- слабая роль банковской системы в кредитовании реального сектора экономики;
- неразвитость фондового рынка, особенно в части субфедеральных и муниципальных заимствований;
- отсутствие предпосылок для развития нетрадиционных форм инвестирования, таких как ипотечное кредитование, лизинг и т.д.

Формирование инвестиционных ресурсов осуществляется за счет внутренних и внешних источников. Внутренними источниками являются собственные средства предприятий (прибыль и амортизация). Среди внешних источников инвестиций финансирование осуществлялось из бюджетов всех уровней (19,2%), зарубежными инвесторами (5,2%), внебюджетными фондами (4,6%), банковскими кредитами (3,3%).

Инвестиционные ресурсы предприятий пополняются за счет амортизации и прибыли. Несмотря на улучшение финансового состояния предприятий, сохраняется высокая доля убыточных производств (до 40% от общего числа). Большинство из них по-прежнему испытывают недостаток денежных средств для инвестирования производства.

Сейчас актуальной проблемой реального сектора экономики является высокая степень износа основных фондов. По оценкам С. А. Филина производственно-техническая база многих металлургических предприятий находится в критическом состоянии. Средняя степень износа оборудования в металлургии составляет около 68%. Увеличение износа оборудования за два года составляет от 2 до 9%. В этих условиях ключевым источником внутренних накоплений на инвестиционные цели становится амортизация. В последние два года (2005–2006 гг.) доля амортизационных отчислений по

отношению к стоимости основных производственных фондов составляла менее 3%, что не может обеспечить даже простого возмещения выбытия основных производственных фондов. Ситуация усугубляется еще и тем, что износ активной части основных фондов превысил 60%, а по отдельным отраслям промышленности составляет 70–80% (в машиностроении, в металлургической промышленности). Вместе с тем объем ввода основных фондов остается недостаточным для замены значительных объемов изношенных фондов, и экономический рост осуществляется в основном за счет лучшего использования действующих производственных мощностей.

В последнее время возрастает роль банковской системы в кредитовании реального сектора. В то же время для большинства предприятий банковские кредиты остаются недоступными, потому что существующий уровень процентных ставок остается достаточно высоким, и проблема стоимости кредитов сохраняется.

Коммерческие банки предпочитают осуществлять краткосрочное кредитование экономики для поддержания текущей производственной деятельности предприятий. Долгосрочное кредитование сдерживается неудовлетворительным финансовым состоянием предприятий, отсутствием у них ликвидного залога, высокими рисками невозврата кредитов. Так, в первом полугодии 2004 г. просроченная задолженность предприятий и организаций банкам выросла в 1,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Кредитные возможности банковского сектора для обеспечения долгосрочных заимствований ограничены низкой капитализацией банков и дефицитом долгосрочных пассивов. Совокупный капитал российских банков составляет около 500 млрд. руб., что в 7–10 раз меньше, чем в развитых странах. Соотношение совокупного капитала банковской системы и ВВП около 4%. Этот показатель в России меньше, чем в развитых странах и странах с переходной экономикой (в Германии капитал банков составляет 14%, во Франции – 15,4%, в Чехии – 21,3% от ВВП).

Важный инструмент формирования инвестиционных ресурсов предприятий – фондовый рынок, но через его механизмы практически не привлекаются инвестиции в реальный сектор экономики.

Улучшение экономической ситуации в стране способствовало притоку иностранных инвестиций в нефинансовый сектор экономики. Однако их влияние на инвестиционную деятельность предприятий крайне незначительно. Западные инвесторы опасаются вкладывать капиталы в российскую экономику, потому что сохраняются высокие инвестиционные риски, вызванные низким уровнем рентабельности российских предприятий, возможностью невыполнения контрактов, «непрозрачностью» российских компаний.

Устранение недостатков и проблем инвестиционного процесса позволит увеличить объемы привлекаемых инвестиционных средств, повысить эффективность их использования, а значит – эффективность всей инвестиционной деятельности. В разрабатываемой Правительством РФ «Стратегии социально-экономического развития России» и в проекте «Основные направления социально-экономической политики на период до 2010 года» предусматриваются меры по развитию «инновационной экономики», ориентированной на инвестирование развития новых прогрессивных научно-технологических укладов и обеспечение динамичного экономического роста. Необходимо выработать принципиально новую инвестиционную политику и в ее составе разработать соответствующие инвестиционные стратегии и механизмы по реализации социально ориентированного развития экономики.

Литература:

1. Абалкин Л.И. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общей ред. Л.И. Абалкина. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – С. 56, 72.
2. Коммерсантъ // Ноябрь, 2006 г., с. 4.
3. Филин С.А. Инновационно-инвестиционное управление в венчурном бизнесе. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2004. – С. 93.
4. Экономическое развитие России / Ежеквартальный обзор, 2006, ноябрь, с. 45.

СОВРЕМЕННЫЕ РОССИЙСКИЕ КОРПОРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Ю.А. ГЕРАСИНА,

*ассистент Московского государственного
индустриального университета*

Проведенная приватизация в России по рецептам и под непосредственным контролем иностранных советников¹ была осуществлена в антикорпоративном духе, под надуманным предлогом, будто бы в современной экономике эффективны в основном малые и средние предприятия, а крупные предприятия изначально недостаточно эффективны. Под этим предлогом единые научно-технические комплексы (в советский период с конца 70-х годов XX века стали активно создаваться научно-производственные объединения. – уточ. авт.), а также производственно-хозяйственные комплексы разделялись на отдельные части и приватизировались по частям. При этом во многих странах иностранцы (прямо или через подставных лиц) скупали наиболее привлекательные части целых предприятий в составе корпорации или отдельные производства, искусственно выделяемые из состава предприятия, после чего единые научно-технические и производственно-

¹ В.А. Лисичкин, занимавший пост зам. председателя Комитета Госдумы РФ в период начала и массового развертывания приватизации, неоднократно заявлял, что приватизация проводилась под руководством и контролем иностранных советников. В частности, А. Чубайс издал приказ, согласно которому ни один нормативный документ в системе Госкомимущества не мог быть введен в действие без визы руководителя группы иностранных консультантов. В самой приватизации участвовали двое консультантов – профессора Гарвардского университета, используя на это деньги, выделенные правительством США. На этой почве впоследствии разгорелся крупный скандал в США. В. Андефф, профессор Сорбонского университета, писал: «А. Чубайс был назначен главой Госкомимущества в ноябре 1999 г. Его ближайшими помощниками стали Д. Васильев и М. Бойко, последний отвечал за связь с американскими консультантами, работающими под началом А. Шляйфера. Специалисты Мирового банка также активно участвовали в подготовке каждого этапа приватизации» (см.: Институциональная экономика / Под ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 551).

хозяйственные комплексы фактически ликвидировались. Тем самым иностранные советники и эксперты², а также следовавшие за ними коммерсанты из США и других стран Запада, участвовавшие в российской приватизации, достигали следующих целей:

1) уничтожались потенциальные конкуренты в лице наукоёмких российских корпораций на мировом рынке, которые возникли бы на базе конверсии ВПК (вместо конверсии ВПК, где была сконцентрирована преобладающая доля научно-технического и кадрового потенциала страны, стал удушаться экономически – методами монетаризма);

2) за бесценок скупались наиболее привлекательные производства;

3) осуществлялась деиндустриализация страны с целью переориентации поставок топливно-энергетических и сырьевых отраслей от обеспечения развития национальной экономики на мировой рынок, причем адресно: в направлении снабжения в первую очередь США, а затем и других стран Запада.

Корпоративное строительство, помимо прочего, основывается на интеграции собственности предприятий и организаций. Проведенная в России приватизация означала революцию в содержании и формах экономических отношений собственности. Соответственно, приватизация оказывает самое прямое, непосредственное влияние на процесс формирования корпораций. Оно происходит прежде всего по линии как целевых установок предприятий и организаций, так и отбора эффективных собственников и назначаемых ими управленцев. Если корпорация преследует цель формирования и развития своего реального научно-технического, кадрового и экономического потенциала в качестве главной, то цель накопления денежного капитала является производной, достигаемой путем создания общественно полезной продукции (товаров и услуг) в соответствии со спросом и ее денежного продвижения на рынок. Исходя из таких же целевых установок должны действовать также предприятия и организации, которые могут войти в состав корпорации на основе однонаправленности их целевых установок и исходя из того, что в рамках корпорации их цели будут достигаться

² См.: Экономика России / Колл. авторов. – М.: Союз, 2000; Брагин Н.И. Государство и рынок. – М.: Союз, 2000.

более эффективным путем, чем если бы они осуществляли свою производственно-хозяйственную деятельность вне корпорации в качестве полностью самостоятельных субъектов хозяйствования.

Напротив, если корпорация ориентирована в качестве своей главной цели на накопление денежного капитала любым возможным способом в краткосрочной или среднесрочной перспективе, при игнорировании стратегических целей развития, для достижения которых необходимо накапливать и интенсивно воспроизводить научно-технический, кадровый и экономический потенциал, то такая корпорация не в состоянии привлечь в свой состав предприятия и организации на основе их добровольного, заинтересованного вхождения и может только насильно поглотить их, опираясь на финансовый или административный ресурс либо их сочетание. Соответственно, и предприятия (организации) также ориентированные в качестве главной цели на накопление денежного капитала любыми доступными им средствами, не имеют никакого интереса вхождения в состав корпорации, поскольку главные целевые установки корпорации и предприятий (организаций), при идентичности по своей направленности антагонистически противоречат друг другу при их соприкосновении: корпорация заинтересована обогащаться за счет перераспределения в свою пользу капитала предприятий (организаций), которые могли бы войти в состав корпораций или под сильным давлением включены в ее состав; в ответ предприятия (организации), втянутые экономической или административной силой в состав корпораций, стремятся в меру возможного перераспределить как можно большую часть капитала и доходов корпорации в свою пользу.

С учетом двух диаметрально противоположных главных целевых установок производственно-хозяйственной деятельности корпораций и отдельных предприятий (организаций) следует констатировать наличие *двух типов формирования корпораций*, которые назовем *реальным* и *финансовым*.

Первый тип (реальный) соответствует такому подходу к экономике, в котором она в качестве главной цели ориентирована на удовлетворение потребностей человека, общества, государства, а достижение высокой рентабельности, получение прибыли и накопление денежного капитала служит вторичной це-

лью, достигаемой на базе деятельности, направленной в соответствии с главной, первичной целью.

Второй тип (финансовый) присущ тому подходу к экономике, в котором главной целью (даже самоцелью) служит накопление денежного капитала, а вся деятельность подчинена исключительно этой цели, достигаемой часто как в ущерб удовлетворению потребностей человека, общества, государства, так и путем исчерпания научно-технического, кадрового и экономического потенциала субъекта хозяйствования и национальной экономики в целом.

В современной России стал явно преобладать второй подход к экономике и соответствующий ему второй тип целевых установок. В результате в корпоративном строительстве стала преобладать сильнейшая деформация целевых установок формирования корпораций, а также целей хозяйствования отдельных предприятий и организаций.

Деформация целевых установок корпораций и предприятий (организаций) взаимосвязана с низким уровнем управления предприятиями и организациями³. Это обусловлено тем, что в ходе приватизации они доставались преимущественно не эффективным собственникам, способным эффективно вести дело или подобрать эффективную команду управленцев, а лицам, обладающим определенными связями с коррумпированными чиновниками и криминалитетом. В итоге в российской экономике периода рыночных реформ корпоративное строительство, осуществляясь в условиях затяжного и чрезвычайно глубокого экономического кризиса, вызванного применением либерально-рыночной монетаристской модели реформ, стало происходить преимущественно на базе деформированных целевых устано-

³ Эффективность управления выражается в высокой полезной отдаче относительно изменяемых ресурсов. Поскольку объемы производства во всех отраслях экономики резко упали за годы реформ при том же самом ресурсном потенциале страны (он, правда, тоже сократился из-за его жизненного разбазаривания управленческой элитой), правомерно говорить об ухудшении управления предприятиями и организациями. Ссылки сторонников реформ на то, что финансовое положение частных предприятий часто лучше, чем государственных, несостоятельны. Это свидетельствует не об эффективности приватизации и частного управления, а о том, что приватизировались в первую очередь наиболее выгодные в финансовом положении предприятия.

вок хозяйствования предприятий и корпораций, преследуемых собственниками и управленцами, прошедшими отрицательный селективный отбор в ходе сплошной сверхфорсированной приватизации за бесценок государственного имущества.

Реальный сектор российской экономики, а следом за ним и вся она целиком, не рухнул полностью в условиях удушающей его экономически монетаристской политики государства только благодаря тому, что вывел значительную часть своей деятельности из разрушающей его путем непомерного сжатия денежной массы⁴ монетарной сферы в бартер, поставки продукции в долг с последующим взаимозачетом, вексельный и суррогатно-денежный оборот, а также в теневую экономику.

Разумеется, такому способу спасения национальной экономики присущ ряд негативных моментов:

- отсутствие реализации за деньги значительной части продукции отрицательно сказывается на налоговой базе государственного бюджета;

- лавина взаимных поставок продукции связана с распространением хаотических процессов, которые крайне затруднительно организовывать и контролировать;

- многие недобросовестные предприятия и организации, пользуясь разрастанием массы натурализованных поставок в

⁴ Утверждения монетаристов о том, что увеличение денежной массы в стране вызовет инфляцию, являются не более чем антинаучным блефом. Хорошо известно, что инфляция по своим причинам подразделяется на два вида – спроса и предложения. Увеличение предложения денег усиливает лишь инфляцию спроса и, как это ни парадоксально, снижает инфляцию предложения. В последние годы существования СССР в стране имела место инфляция спроса, и с ней можно было бороться путем ограничения денежного предложения. Однако в 1992 г. в России стала разворачиваться инфляция издержек (предложения). Таковой она остается и в настоящее время. Инфляция издержек генерируется тремя факторами: 1) отнесением постоянных издержек на все меньшее число изделий в условиях экономического спада; 2) накручиванием по межотраслевому обороту сверхвысоких спекулятивно-посреднических доходов, оседающих на себестоимости продукции; 3) монополизмом производителей или оптовых поставщиков. В настоящее время Россия держит за рубежом огромные суммы денег в долларах США под очень низкий процент под предлогом, будто использование столь больших денег внутри страны подогреет инфляцию. Допустим, хотя это и не так, но тогда почему десятки млрд. долларов все же протекают в Россию в порядке заимствований за рубежом крупными корпорациями (Газпромом и др.), причем под много больший процент, чем тот, который получает Россия за хранение своих денег в США. Никакой логики в этом, кроме свихивания нашей страной американской экономики, нет.

долг, сознательно задерживают платежи при наличии свободных денежных средств, которые прокручивают в разного рода спекулятивно-посреднических сделках;

– разрастание теневых экономических отношений в области межотраслевых поставок продукции порождает массу негативных правовых, социальных и психологических явлений.

Тем не менее, несмотря на все эти недостатки, явно предпочтительнее терпеть их отрицательные последствия, чем столкнуться с полным крахом сферы производства в стране, за чем неизбежно следует распад государства и геноцид его народонаселения.

Названный выше противоречивый способ сохранения производственных предприятий в условиях их экономического удушения содержит в себе возможность через внесение организующего начала в процессе демонетизации межотраслевых производственно-хозяйственных связей активного содействия формированию корпораций не на базе ежеминутной финансовой выгоды, а на основе достижения эффективности реального воспроизводственного процесса, особенно в области генерирования новых технологий и производства наукоемкой продукции.

Концепция преобразования стихийных межотраслевых производственных поставок в натуре, возникших и разросшихся в качестве реакции выживания предприятий в условиях многократно сжатой денежной массы, целенаправленный процесс корпоративного строительства, в результате которого должны формироваться крупные многоотраслевые корпорации преимущественно наукоемкого типа, была представлена в ряде работ отечественных экономистов⁵.

Существо этой концепции сводится к следующему: за основу берется научно-техническая разработка прорывного поряд-

⁵ См.: Ларионов И.К. ФПГ и формирование нового хозяйственного механизма / Сб. докладов и выступлений участников круглого стола в Финансовой академии при Правительстве РФ на тему: «Современные формы финансового капитала и особенности развития финансово-промышленных групп в России. – М.: ФА, 1998. – С. 128–134; Корпоративный механизм хозяйствования и мезоэкономическое структурирование / Колл. авторов. – М.: Союз, 2000; Мезоэкономика / Под ред. Ларионова И.К. – М.: ИТК «Дашков и К⁰», 2001 и др.

ка, каковых во множестве накоплено в системе ВПК, большинство из которых имеют также и гражданское применение и которые находятся без применения из-за замораживания инвестиционного процесса в России, и вокруг этой разработки создается сеть предприятий и организаций разных отраслей. Участники сети вкладывают в общее дело имеющиеся у них факторы производства («ноу-хау», производственные мощности, квалифицированный труд и т.д.). В случае нехватки каких-либо ресурсов они закупаются на рынке, но в целом денежных средств для запуска инновационно-инвестиционного проекта требуется во много раз меньше, чем при традиционном способе финансирования. Доля каждого фактора оценивается в общей массе затрат, а в дальнейшем по мере производства и реализации новой наукоемкой продукции на рынке выручка от реализации делится между участниками корпоративной сети в соответствии с заранее определенными долями. С целью вознаграждения и стимулирования труда участников сети в настоящее и ближайшее время, еще до реализации конечной стадии проекта, в состав сети включаются строительные, сельскохозяйственные и пищевые предприятия, а также культурно-оздоровительные и культурно-воспитательные, образовательные, медицинские, сервисные структуры, призванные работать на непосредственное удовлетворение потребностей работников, задействованных в корпоративной сети. Вследствие натурализации межотраслевых поставок в ее рамках государство не сможет облагать их налогом, поскольку отсутствуют денежные доходы⁶, однако в конечном итоге выиграет и госбюджет, поскольку он сможет взимать налоги с конечной продукции,

⁶ В данном случае речь идет не об уклонении от уплаты налогов, а о переносе внесения налогов на будущее время, когда многократно возрастут объемы производства за счет активизации простаивающих или малоиспользуемых производственных мощностей, которые оставались бы без применения, если бы не была задействована схема натуральных поставок. Формально она состоит в том, что одни участники сети передают другим участникам сырье, материалы, полуфабрикаты, детали и узлы машины и т.д. в порядке товарного кредита, а затем полученный таким способом кредит погашается встречной поставкой с возможностью применения взаимозачета. Здесь нет купли-продажи, нет дохода, следовательно, нет оснований для налогообложения.

конкурентоспособной не только на внутреннем, но и внешнем рынке.

Изложенная выше концепция отчасти, фрагментарно стала изменяться в практике хозяйствования, когда ряд отдельных головных корпоративных структур стали выстраивать цепочки межотраслевых хозяйственных связей под конечную продукцию.

Например, в корпорацию «Сибирь» (г. Новосибирск) входят предприятия по производству электронной техники, электрического оборудования, лекарственной и сельскохозяйственной продукции, мини-заводы по переработке бытовых отходов, а также строительные организации. Весьма разветвлена финансовая структура этой корпорации, включающая в себя КБ СтБанк, АО «Сибирская трастовая инвестиционная компания», АОЗТ «КРАМДС – Новинвест», АОЗТ «Страховая компания «Симаз».

Многие руководители российских корпораций хорошо понимают необходимость создания устойчивых цепочек межотраслевой деятельности от сырья до конечной продукции.

Примером межотраслевой корпоративной организации является финансово-строительная компания «КОНТИ», включающая в свой состав:

- две строительные подрядные фирмы и организацию, осуществляющую функцию службы единого заказчика;
- производственные предприятия, выпускающие ряд строительных материалов, металлоизделий, а также упаковочную тару;
- организации, обеспечивающие эксплуатацию возведенных компанией объектов и оснащение их техническими средствами охраны;
- ряд структур, осуществляющих коммерческую деятельность на рынке недвижимости, в том числе торговый центр недвижимости.

Однако, несмотря на положительные явления и тенденции в корпоративном строительстве, в том числе и в корпоративном структурировании экономики, в целом формирование и развитие корпораций в России пошло в русле не первого типа формирования корпораций, названного нами реальным, а второго типа, названного финансовым. Это нашло свое выражение и в

том, что действующий в настоящее время Федеральный закон от 30.11.1995 г. №190-ФЗ «О финансово-промышленных группах», несмотря на его ряд очевидных недоработок, до сих пор не был обновлен. Для этого закона, представляющего собой нормативно-правовое оформление создания и функционирования корпораций в виде финансово-промышленных групп, характерны следующие недостатки.

Во-первых, законом о ФПГ регламентируется деятельность только официально зарегистрированных финансово-промышленных групп, а деятельность таковых де-факто, как и корпораций, не попадающих под определение финансово-промышленной группы, этим законом не регламентируется.

Во-вторых, в налоговом законодательстве, в том числе и Налоговом кодексе, не оговорены в достаточной степени соответствующие льготы, предоставляемые ФПГ.

В-третьих, ряд льгот, предоставляемых ФПГ, во многом носят декларативный характер, поскольку отсутствует или недоработана инструктивная база отдельных льгот, конкретизирующая применение закона.

В-четвертых, отдельные льготы в законе не оговорены в обязательном порядке, что лишает их какого-либо смысла. Так, согласно закону ЦБ может уменьшить объем резервирования для банков в составе ФПГ или предоставить ей льготный кредит, но не обязан этого делать. Если же ЦБ посчитает нужным предоставить той или иной ФПГ кредит, он может это сделать и без разрешения данного закона. Таким образом, оговоренные льготы со стороны ЦБ носят характер чистой декларации и лишены какого-либо практического значения.

В-пятых, действительно гарантированных льгот для ФПГ в законе крайне мало, по существу, их деятельность почти полностью осуществляется в рамках общего законодательства, регулирующего производственно-хозяйственную деятельность.

В-шестых, отсутствует четкая правовая регламентация производственных поставок внутри ФПГ (в частности, высокие таможенные пошлины, взимаемые с поставок производственно-технического назначения со стороны предприятий и организаций, входящих в ФПГ, но находящихся на территории других

стран, искусственно повышают себестоимость конечной продукции и снижают ее конкурентоспособность).

В-седьмых, в законе присутствует ряд совершенно неоправданных ограничений в области формирования и деятельности ФПГ, в том числе: не допускается одновременное вхождение в несколько групп компаний и банков на договорных началах (в то время как многие из них диверсифицируют свою деятельность по разным направлениям, по которым они могли бы входить в разные группы); не разрешается построение иерархической системы из многих ФПГ, которую возглавляет особо мощная группа.

Согласно российскому общеэкономическому законодательству, одно юридическое лицо не имеет право приобрести более 10% акций любого предприятия без соглашения с Антимонопольной службой, а продукция предприятия не может превышать 35% объема внутреннего рынка. Эти и подобные им ограничения вполне легально обходятся финансово-промышленными группами и банками путем создания всевозможных дочерних структур. В основу всех этих ограничений была положена теоретически и практически несостоятельная концепция о преимуществе малых и средних предприятий и неэффективности крупных, в соответствии с которой крупные предприятия искусственно разукрупнялись в ходе приватизации, а формированию крупных и сверхкрупных корпораций ставились всякие законодательные препоны. Это делалось также под предлогом борьбы с монополизмом. Между тем как развитие рынка само по себе, так и научно-технический прогресс неизбежно порождают монополизм в ряде отраслей хозяйства и видах производства. Экономисты, придерживающиеся идеологии рыночного либерализма, предлагают бороться с монополизмом путем создания конкурентной среды. Однако все попытки ее создания (от жилищно-коммунальных услуг и бензозаправок до гражданской авиации) носят заведомо утопичный характер, а все попытки реализовать в экономической жизни утопию приводят лишь к совершенно искусственным, нежизнеспособным построениям, которые никак не способны противостоять монополизму. Только государственное регулирование может создать действенное противодействие монополизму, но именно от

него в принципе категорически отказываются приверженцы рыночного либерализма.

Движущей силой российской экономики должны стать в первую очередь крупные и сверхкрупные наукоемкие корпорации, а дополнением к ним призвано стать множество малых и средних предприятий, строящих свою деятельность на применении передовых достижений научно-технического прогресса, генераторами которого являются именно крупные фирмы, активно взаимодействующие с государством и пользующиеся его поддержкой. Именно такой подход целесообразно положить в основу законодательства, регулирующего создание, функционирование и развитие корпораций, а финансово-промышленные группы следует при этом рассматривать как одну из форм корпораций.

Литература:

1. Брагин Н.И. Государство и рынок. – М.: Союз, 2000.
2. Институциональная экономика / Под ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Корпоративный механизм хозяйствования и мезоэкономическое структурирование / Колл. авторов. – М.: Союз, 2000.
4. Мезоэкономика / Под ред. Ларионова И.К. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2001.
5. Экономика России / Колл. авторов. – М.: Союз, 2000.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Л.В. ЛОГИНОВА,

аспирант Московской академии экономики и права

Структура собственности жестко определяет структуру финансового, а следовательно, и фондового рынка. Это утверждение составило основу предлагаемого анализа с учетом жесткой привязанности моделей корпоративного управления к моделям собственности и моделям фондового рынка.

Большинство ученых придерживается общепринятого мнения, что существуют всего две модели собственности: англо-американская (англосаксонская) и европейская (германская). Первая структура носит долевого характер. Вторая, которая характерна для большинства финансовых рынков мира, асимметрична в сторону долговых обязательств. Данные модели по своей экономической сущности совершенно противоположны. К структуре собственности европейской модели ученые, как правило, также относят и японскую модель. Однако в литературе уже стали встречаться мнения, что японская модель начинает также тяготеть к англо-американской, а в последнее время все чаще японская модель выделяется как отдельно сформированная. Поэтому в дальнейшем целесообразно рассматривать особенности японской модели самостоятельно.

По проблеме о том, какая из моделей собственности эффективней и какая из них позволяет развиваться рыночным отношениям адекватно ситуации, ученые во мнениях расходятся. Поэтому необходимо определить основные черты трех вышеописанных моделей, для того чтобы наметить возможные направления, как может развиваться российская модель корпоративного управления.

Англосаксонская модель ориентирована на внешних мелких собственников корпораций и розничных инвесторов. При дан-

ной модели эмиссия акций и фондовый рынок являются основными источниками внешнего финансирования. При создании данной модели нивелирована роль инсайдеров – собственников. При максимально либеральных рыночных отношениях присутствует развитая структура государственного регулирования отношений собственности, которая в первую очередь направлена на защиту прав акционеров (в том числе и посредством запрета инсайдерских сделок). Модель, в основании которой лежат розничные капиталы, напрямую взаимосвязана с фондовым рынком. Данное обстоятельство, во-первых, приводит к тому, что именно поведение рынка ценных бумаг, а не деятельность менеджеров эмитента является сигналом мелким акционерам для принятия инвестиционного решения, что влечет за собой такой механизм корпоративного управления, как враждебное поглощение. Во-вторых, ориентация на мелкособственническую модель определяет асимметричность инвесторов в сторону фондовых спекулянтов, с помощью которых рынок ценных бумаг приводится к необоснованной недооцененности. В-третьих, минимизация возможности привлечения внешних инвестиционных ресурсов для эмитентов, чьи ценные бумаги не обращаются на рынке ценных бумаг. Перечисленные выше основные негативные черты англо-американской модели собственности в настоящее время являются главными аргументами ученых в пользу перспектив развития американской экономики по сценарию рецессии. Однако тесная привязанность модели собственности к фондовому рынку несет в себе и положительные моменты: обеспечение листинга для акций всех эмитентов определяет их максимальную ликвидность и доступность для мелких инвесторов. Это, в свою очередь, позволяет, во-первых, привлечь максимальное число свободных ресурсов для развития эмитентов, во-вторых, наладить пути для свободного межотраслевого перелива инвестиционных активов, в-третьих, организаторам фондовых торгов осуществлять дополнительный контроль за эмитентами. Стоит отметить, что при условии обращения ценных бумаг на рынке ценных бумаг контроль за соблюдением принципов корпоративного управления помимо государственных органов

также ведут биржевые институты, которые осуществляют листинг ценных бумаг эмитента.

Европейская модель собственности имеет совершенно противоположные особенности. Несмотря на то, что на законодательном уровне запрещены инсайдерские сделки, максимальное количество корпораций контролируется мажоритарными акционерами, которые в большинстве являются финансовыми институтами. Кроме того, в отличие от англо-американской модели в данном случае среди владельцев контрольных пакетов выступает также государство. На рынке ценных бумаг преобладающее значение имеют не акции, как в случае англосаксонской модели, а облигации и неэмиссионные ценные бумаги. Таким образом, рынок акций в основном используется собственниками для корпоративного контроля за деятельностью компаний – эмитентов, а привлечение внешних средств корпорации практикуют посредством кредитных активов для восполнения добавочного капитала. Значительная доля собственности, находящаяся у владельцев контрольных пакетов, парализует активность рынка ценных бумаг, вследствие чего данные эмитенты становятся недоступными для свободных внешних активов. Все дополнительные эмиссии корпораций финансируются, как правило, на основании адекватных инвестиционных оценок долгосрочных инвесторов. Вышеперечисленные обстоятельства позитивно сказываются на минимизации в условиях данной модели собственности процессов жесткого поглощения. Таким образом, слабое влияние фондового рынка и его спекулятивных операторов позитивно отражается на адекватности капитализации акций корпораций их оценочным стоимостям. Однако фондовый рынок при сконцентрированной системе собственности характеризуется низкой ликвидностью, малыми объемами, что негативно сказывается не только на межотраслевом перераспределении инвестиционных активов, но и привлечении дополнительных инвестиций посредством глобального фондового рынка. Владение финансовых институтов контрольными пакетами акций корпораций обуславливает доминирование холдингов. Стоит отметить, что в условиях холдингов конфликт интересов между собственни-

ками и управленцами является внутренней проблемой холдинга, на которую соучастники корпоративных отношений, как правило, не оказывают значительного влияния.

Структура собственности японской модели более тяготеет к особенностям, присущим германской модели, но в то же время имеет и свойства англосаксонской модели. Поэтому следует определить нюансы, которые выделяют данную модель на уровень самостоятельных основных моделей. Во-первых, соотношение долгового и долевого капитала не так ярко выражено, как в полярных моделях, что обуславливается тем, что в последние годы корпорации стали практиковать вывод своих акций на фондовый рынок для мелких и спекулятивных инвесторов. В то же время возможность жесткого поглощения запрещается на уровне законодательного регулирования. Во-вторых, несмотря на то, что фондовый рынок более активизирован, его ликвидность минимальна, данное обстоятельство позволяет утверждать, что фондовый рынок используется в основном для долгосрочных инвестиционных вложений. В-третьих, как и в случае европейской модели, основным источником финансирования корпораций являются финансовые институты – владельцы контрольных пакетов, но инсайдером в данном случае является главный банк страны. В-четвертых, японская модель определяет полярную по отношению к англосаксонской модели, максимально сконцентрированную у контрольных владельцев структуру собственности, что обусловлено широким распространением финансово-промышленных групп и холдингов как основной экономической единицы.

Российскую модель собственности, вероятно, следует отнести к промежуточной модели. Но с определенностью утверждать об ориентации развивающейся модели собственности в настоящее время невозможно, так как она продолжает формироваться. Однако необходимо на основании эволюции развития определить ее склонность к одной из основных моделей. Стоит отметить, что государственное регулирование не успевает за реальной практикой. Таким образом, авторитарный выбор определенной модели исполнительной властью и повсеместное обязательство следовать ее параметрам не прижи-

ваются в условиях рынка, так как исторические, политические, экономические, социальные и прочие особенности накладывают свой отпечаток, вследствие чего происходит становление промежуточной модели, которая может иметь склонность к той или иной из полярных.

При приватизационном становлении российской структуры собственности государством была предпринята попытка ориентации ее на англосаксонскую модель. Однако, когда процесс перераспределения государственной собственности на большинстве предприятий завершился, структура собственности сформировалась не в пользу англоамериканской модели: по экспертным оценкам, соотношение доли мелких инвесторов к инсайдерам определяется 1 к 2. На этот же период приходится рост финансово-промышленных групп и холдингов. На рынке ценных бумаг были выведены ценные бумаги ограниченного числа эмитентов, из которых только у 6–7 предприятий поддерживалась ликвидность акций. Но и эти эмитенты в основном были инвестиционно привлекательными для спекулятивных сделок или для краткосрочных вложений.

Таким образом, основные элементы европейской модели собственности сформировались в условиях российской рыночной экономики: контрольные пакеты акций у мажоритарных акционеров (не всегда финансовых институтов); минимальное количество акций свободно обращающихся на рынке ценных бумаг; значительная доля акционерного капитала находится в структурах финансово-производственных групп, финансовый рынок имеет долговой (в основном факторинговый) характер; способ финансирования корпораций – посредством кредиторов; процесс жестких поглощений происходит, минуя фондовый рынок – на уровне мажоритарных собственников, но посредством миноритарных акционеров.

В то же время в российской модели собственности присутствуют и характеристики, присущие англосаксонской модели: наличие институциональных и мелких инвесторов, возможность привлечения глобальных инвестиционных активов, спекулятивная перегретость фондового рынка. Однако вес данных характеристик, отражающих открытость рынка ценных бумаг,

на фоне закрытой в рамках финансово-производственных групп системы минимален. Таким образом, в настоящее время в России сложилась модель структуры собственности, смещенная в сторону европейской модели, но с элементами англо-саксонской.

С одной стороны, ориентация российской модели на англо-саксонскую оказалась неприменима для российских экономических условий, с другой, тесная привязанность российской модели к германской оказывает негативное воздействие на привлечение инвестиций и развитие рынка ценных бумаг, а также на возможность свободного межотраслевого перетока инвестиционных активов. Выработанная модель собственности для российского рынка должна обеспечивать условия, которые бы предполагали развитие следующих аспектов: привлечение всех групп инвесторов, обеспечение на рынке активной деятельности институциональных инвесторов, предоставление участникам рынка ценных бумаг возможности выбора инвестиционно-эффективных инструментов, вывод на рынок ценных бумаг коммерческих ценных бумаг.

Несмотря на то, что многие российские ученые считают, что в стране развитие корпоративного управления должно осуществляться в едином русле финансово-промышленных групп и, соответственно, за развитие национальной модели собственности по европейскому варианту, российская модель должна вырабатываться на основании характеристик двух полярных моделей. В противном случае корпоративное управление будет осуществляться внутри финансово-производственных групп, защита интересов внешних миноритарных акционеров – основной элемент цивилизованного подхода корпораций к корпоративному управлению – будет нивелироваться. Еще одним немаловажным последствием следования по пути развития европейской модели будет продолжение развития российского рынка ценных бумаг исключительно по спекулятивному сценарию, что крайне неблагоприятно сказывается на отношении к нему инвестиционно-настроенных владельцев свободных активов как внутренних (особенно мелких), так и глобальных портфельных инвесторов. Все приведенные выше аспекты предпо-

лагают, что адаптированная для России ориентация на модель структуры собственности должна изменять и модель фондового рынка, так как формирование модели фондового рынка происходит, как отмечалось выше, на основании исторически сложившейся структуры собственности и специфики национального законодательства.

Наиболее известны две модели фондового рынка: американская и европейская. По своей сути они противоположны. Главное их различие состоит в централизации рынка и возможности банков сочетать обычные банковские операции с деятельностью на фондовом рынке. В первой модели подразумевается активизация деятельности на рынке только инвестиционных институтов (или инвестиционных банков), во второй – только коммерческих банков. Эта особенность и вытекает из положения, что европейская модель собственности является ориентированной на финансовую структуру – владельца контрольного пакета, которым в основном является банковская структура, а англосаксонская – на розничного и институционального акционера, которые могут оперировать посредством инвестиционных посредников на высоколиквидном рынке ценных бумаг. В настоящее время для России применяется смешанная модель фондового рынка, на котором равноправно оперируют и коммерческие банки, и небанковские финансовые институты, что, соответственно, вытекает из структуры собственности. Данная модель отечественного фондового рынка также сложилась исторически. Если изначально подразумевалась европейская модель, то развитие рынка ценных бумаг привело к необходимости передачи части функций от банков к инвестиционным компаниям. В последнее время законодательная и исполнительная российские власти уделяют внимание смещению модели фондового рынка в сторону англосаксонской. Подтверждением данному выводу могут служить многочисленные изменения в законодательную базу, которые расширяют возможности инвестиционных институтов на фондовом рынке.

В соответствии с существующими моделями структуры собственности и моделями фондового рынка экономическая наука

рассматривает различные модели корпоративного управления. Последних, также как и рассматриваемых выше моделей собственности и моделей фондового рынка, в экономике существует две основные модели: англосаксонская («аутсайдерская») и европейская («инсайдерская»). Из самих названий основных полярных моделей корпоративного управления можно сделать вывод, что модели корпоративного управления формируются непосредственно на основании устоявшихся моделей собственности. Инсайдерская модель определяется доминирующим влиянием участия банков-собственников в управлении корпорации-эмитента. Экономисты объясняют такую зависимость европейской модели корпоративного управления именно долговой сущностью европейской модели собственности. Так как банки являются основными кредиторами корпораций-эмитентов, то именно данные структуры имеют возможность адекватно оценить деятельность компаний и участвовать в принятии решений и осуществлять контроль за деятельностью менеджеров эмитента. Совмещение функций кредитора и собственника является основной отличительной особенностью инсайдерской модели. Однако если в отношении финансово-производственных групп и холдингов данная особенность является положительной для развития компании, то в случае вывода акций эмитента на фондовый рынок существование собственника-инсайдера, от санаций которого зависит также развитие добавочного капитала эмитента, определяет нарушение интересов внешних инвесторов, а также отсутствие информационной прозрачности эмитента. Наоборот, отличительной особенностью аутсайдерской модели является равноправное положение всех собственников, в основном мелких. Однако размытость собственности между розничными и институциональными инвесторами приводит к нивелированию мотивации акционеров к непосредственному участию в управлении корпораций-эмитентов, при этом возрастает значимость влияния наемных менеджеров на принятие стратегических решений не в пользу собственников компаний.

В соответствии с тем, что аутсайдерская модель – это модель, в которой происходит отделение собственности от управ-

ления, а инсайдерская – модель, при которой прослеживается тенденция нарушения интересов миноритарных акционеров, данные модели корпоративного управления существенно отличаются по формированию совета директоров: американская (унитарная) и немецкая (система двойных советов). Особенности формирования структуры совета директоров – это попытка законодательно «смягчить» негативные последствия, которые вытекают из особенностей сформировавшихся моделей корпоративного управления. При аутсайдерской модели не разделяются функции между исполнительными директорами (менеджерами компании) и независимыми директорами (не являющимися ни менеджерами, ни собственниками компании). В инсайдерской модели корпоративного управления разделяются функции исполнительных директоров (исполнительный совет, в котором присутствуют наряду с менеджерами владельцы контрольных пакетов и крупные кредиторы) и независимых директоров (наблюдательный совет). Таким образом, менеджмент компании, который является проводником интересов основных соучастников – кредиторов и мажоритарных акционеров, подотчетен независимым директорам, однако решения принимают без их влияния, что позволяет наблюдательному совету контролировать соблюдение норм по защите прав и интересов миноритарных акционеров в системе корпоративных отношений.

При анализе моделей корпоративного управления в экономике принято разделять так называемые «внешний» (американский) и «внутренний» (германский) подходы к проблеме корпоративного управления.

Среди экономистов нет однозначного понимания того, какие модели влияют на формирование модели корпоративного управления: только модели собственности, или же они складываются также на основании модели фондового рынка? Вопрос, что первично: фондовый рынок или корпоративное управление, в экономике остается нерешенным, хотя большинство ученых склоняются к тому, что модель корпоративного управления складывается на основании политических, исторических, социальных и культурных особенностей стран, а также с учетом

сложившейся структуры собственности. Модель фондового рынка, которая также напрямую зависит от модели собственности, играет только вспомогательную роль при формировании модели корпоративного управления. В то же время, как и модель собственности, модель корпоративного управления влияет на формирование модели фондового рынка.

Между полярными моделями корпоративного управления, также как и в моделях собственности и фондового рынка, прослеживается целый спектр моделей корпоративного управления. Стоит отметить, что из всего спектра межполярных моделей корпоративного управления также выделяется японская модель, которая включает в себя элементы как первой, так и второй моделей. Однако японская модель корпоративного управления более законодательно урегулирована, что позволяет при реализации данной модели избегать негативных последствий при осуществлении корпоративных отношений в американской и европейской моделях собственности.

Так как в России закрепилась европейская система права (в отличие от экономических моделей, которые только изначально формировались на основе англосаксонских моделей), то законодательно была определена система двойных советов: правления (исполнительный орган, состоящий из управленцев) и совета директоров (наблюдательного совета, в который входят как независимые директора, так и представители высшего менеджмента компании-эмитента). Вопрос о необходимости становления и совершенствования института независимых директоров на российском рынке стал вставать наряду с вопросом о необходимости становления отечественной модели корпоративного управления. На формирование российской модели корпоративного управления оказывает непосредственное влияние промежуточная модель собственности, которая на современном этапе тяготеет к европейской, помимо этого сказывается влияние смешанной модели фондового рынка, смещающейся в настоящее время к американской модели, и деятельность законодательной власти, которая выражается в стремлении закрепить на правовом уровне: с одной стороны, защиту прав и интересов миноритарных акционеров, с другой

(значительно в меньшей степени), нивелирование процесса от-деления управления корпорации от собственников, что обосновывается стремлением государства на современном этапе сформировать модель корпоративного управления, асимметричную к американской модели.

Так как на развитие корпоративного управления косвенно оказывает влияние устоявшаяся модель права и формирующаяся судебная система, которые являются аналогом европейской системы, то данная зависимость также предопределяет развитие российской модели корпоративного управления по германскому сценарию. Стоит отметить, что в формирующейся российской модели корпоративного управления также прослеживаются негативные черты как американской, так и европейской моделей: во-первых, как и в германской модели, независимые директора на практике лоббируют интересы мажоритарных акционеров и крупнейших кредиторов; во-вторых, как и в европейской модели, налицо нарушение правил раскрытия информации об эмитенте и, как следствие, преимущественное положение инсайдеров при осуществлении сделок; в-третьих, как и в американской модели, исполнительные директора осуществляют принятие решений без соблюдения интересов миноритарных собственников. Таким образом, модель корпоративного управления, которая включает в себя элементы как европейской, так и американской моделей, перенимает также и негативные особенности этих двух моделей.

Государство, поддерживая развитие российской модели корпоративного управления по сценарию англосаксонской, создает благоприятную почву для улучшения инвестиционного климата и привлечения внешних институциональных долгосрочных инвестиций, а также для повышения заинтересованности в российском фондовом рынке внутренних розничных акционеров. Многие российские практикующие экономисты склоняются к необходимости развития модели корпоративного управления по американскому сценарию. По их мнению, именно американская модель позволит активизироваться российскому фондовому рынку за достаточно короткий срок. В то же время сторонники развития российской модели корпоративно-

го управления по англосаксонскому сценарию с сожалением отмечают, что на современном этапе отечественная модель тяготеет к европейской модели. В последнее десятилетие экономисты склоняются, что две полярные модели корпоративного управления имеют право на существование посредством приложения усилий стран для преодоления недостатков как «инсайдерской», так и «аутсайдерской» моделей. Смещение развития модели корпоративного управления к американскому сценарию позволит вывести на рынок ценных бумаг акции эмитентов, которые в настоящее время находятся в руках управленцев или основных кредиторов корпорации. А для этого необходимо создать соответствующие экономические, политические и социальные условия, причем данное смещение не должно происходить без вмешательства государства.

Литература:

1. Джон Уайтли энд Снайз. Корпоративное управление. – М., 1996. – 258с.
2. Масютин С.А. Корпоративное управление: опыт и проблемы. – М., 2003. – 280 с.
3. Михайлов Л. М. Антикризисное управление в промышленности: Научно-практическое издание. – М., 2004. – 224 с.

АНАЛИЗ И РАЗВИТИЕ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

Е.И. ШАПКИН,

*проректор по административно-хозяйственной работе
Нижегородского государственного технического
университета им. Р.Е. Алексеева, к.э.н.,*

Ф.Ф. ЮРЛОВ,

*заведующий кафедрой «Экономика и предпринимательство»
Нижегородского государственного технического
университета им. Р.Е. Алексеева, д.т.н., профессор*

В статье дан краткий анализ общих принципов планирования, обоснована необходимость дальнейшего развития теории и практики формирования новых принципов стратегического планирования и управления, базирующихся на системном подходе и теории принятия эффективных решений.

Планирование является одним из основных элементов ведения хозяйственной деятельности. Однако оно имеет существенные отличия в централизованной и рыночной экономиках. Поэтому имеется необходимость рассмотрения общих свойств, которые следует учитывать при теоретических и практических исследованиях различных проблем планирования.

В настоящей статье дается краткий анализ общих принципов планирования, которые рассматриваются в экономической литературе, а также предлагается учитывать дополнительные принципы. В работе Файоля и других авторов «Управление – это наука и искусство» (М.: Республика, 1992) приводятся следующие принципы планирования: необходимость, непрерывность, единство, гибкость и точность.

Акофф Р. в своей работе «Стратегическое управление» (М.: Прогресс, 1985) отмечает следующие принципы: участие, непрерывность, холизм (координация и интеграция).

Наряду с указанными в экономической литературе рассматриваются следующие принципы: системность, целенаправленность, комплексность, научность, эффективность, оптимальность, сбалансированность и др.

В работе Т.П. Любановой и других «Стратегическое планирование на предприятии» (М., 2001) приводятся принципы, которые авторы считают основополагающими:

- гибкость, которая предусматривает постоянную адаптацию к изменениям среды функционирования предприятия;
- непрерывность, предполагающая скользящий характер планирования;
- коммуникативность, заключающаяся в координации и интеграции усилий;
- участие, предполагающее учет возможных участников процесса функционирования предприятия;
- адекватность, заключающаяся в отражении реальных проблем в процессе планирования;
- комплексность, отражающая в планах все направления финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- многовариантность, которая позволяет осуществить выбор наилучших альтернатив из возможных;
- итеративность, предусматривающая неоднократную проработку составленных разделов плана.

Несмотря на важность указанных принципов планирования, в современных условиях хозяйствования имеется необходимость дальнейшего развития теории и практики формирования новых принципов стратегического планирования и управления, базирующихся на системном подходе и теории принятия эффективных решений. По мнению автора настоящей работы, к таким принципам можно отнести:

- 1) многокритериальный характер принятия решений при планировании;
- 2) учет фактора неопределенности;
- 3) учет интересов различных заинтересованных сторон;
- 4) учет возможных конфликтных ситуаций.

Дадим краткий анализ данных принципов.

Принцип многокритериальности трактуется следующим образом.

В экономической литературе при анализе различных проблем рассматривается два класса задач:

- принятие решений с помощью единственного критерия;
- выбор предпочтительных решений путем использования нескольких критериев.

Ограниченность однокритериального подхода не исключает его применения на практике. Типичным примером является применение критерия минимума общественно необходимых затрат, который был основным при оценке эффективности принимаемых решений в централизованной экономике.

Однокритериальный подход используется также при применении критерия срока окупаемости капитальных вложений. Этот критерий находит применение при централизованных и децентрализованных (рыночных) методах управления.

Однокритериальный выбор находит применение «при прочих равных условиях», т. е. когда сравниваемые варианты характеризуются одинаковыми показателями, кроме одного, с помощью которого осуществляется определение эффективности принимаемых решений.

Условия применения одного критерия на практике, как правило, не выполняются. Поэтому для выбора наиболее предпочтительного решения приходится использовать набор критериев (показателей эффективности). Применение совокупности критериев позволяет повысить объективность оценки анализируемых систем. Однако использование нескольких критериев существенно усложняет процесс определения наиболее предпочтительных альтернатив. Это обусловлено наличием противоречивых критериев, т.е. таких, каждый из которых приводит к различным выводам относительно эффективности принимаемых решений. В качестве примеров противоречивых критериев можно указать на противоречия, имеющие место при использовании экономических и социальных критериев, экономических и экологических показателей эффективности принимаемых решений. Поэтому для определения эффективности систем различного назначения по совокупности критериев требуется применение теории многокритериального выбора. Это в полной мере относится и к проблеме принятия плановых решений.

Следует отметить необходимость использования нескольких критериев выбора эффективных стратегий при портфельном анализе, который находит широкое применение в отечественной и зарубежной практике. В данном случае в качестве показателей эффективности стратегических решений выступают: показатели привлекательности рынка, конкурентоспособности продукции, финансово-экономические, социальные.

Следующий принцип, который следует учитывать при стратегическом планировании, – *принцип неопределенности*.

При принятии плановых решений исключительное значение придается анализу внешней среды. В дальнейшем будет показано, что особенно это относится к стратегическому планированию и управлению. При описании внешней среды используют следующие основные модели: детерминированные и вероятностные. Детерминированные модели предполагают, что результаты планирования можно определить точно. Такой подход характерен для планирования в централизованной экономике. При переходе к рыночным методам хозяйствования существенно возрастает фактор риска, и применение детерминированных моделей становится проблематичным. Поэтому находит применение вероятностное описание внешней среды, что является более адекватным способом решения плановых задач. Однако при использовании вероятностных моделей возникают существенные трудности, обусловленные недостатком статистической информации о состоянии внешней среды. Это относится к вероятностным законам распределения, а также к параметрам этих законов. Возникает необходимость наряду с вероятностным описанием внешнего окружения использовать другие подходы.

Одним из подходов, который позволяет решать задачи принятия решений при отсутствии информации о вероятностных характеристиках внешней среды, является выбор предпочтительных альтернатив в условиях полной неопределенности. При этом предполагается, что вероятностные параметры внешнего окружения являются неизвестными. Известным считается набор параметров внешней среды, однако неизвестно, какой из параметров может действовать в рассматриваемой ситуации. Параметры внешнего окружения считаются неуправ-

ляемыми факторами. В данном случае для выбора эффективных решений может быть использована теория «игр с природой». Вопросы оценки эффективности систем различного назначения в условиях полной неопределенности рассмотрены в работах профессора Юрлова Ф. Ф. и его учеников [1].

При выборе эффективных стратегий в условиях неопределенности внешней среды в качестве управляемых факторов могут выступать: природные условия, действия конкурентов, внешнеэкономические условия, инфляционные процессы и т.п. В данном случае оценка эффективности принимаемых решений существенно затрудняется. Требуется применение методов определения предпочтительных стратегий, отличных от традиционных способов максимизации или минимизации функций эффективности.

Учет интересов различных участников планирования и заинтересованных сторон является обязательным его элементом. Это обусловлено необходимостью анализа внешней среды, которая включает различных представителей: потребителей, поставщиков, инвесторов и т.п. Интересы указанных участников в экономике, как правило, будут несовпадающими. Поэтому для повышения объективности и эффективности принимаемых решений потребуется выявление этих интересов и определение степени их согласованности. При несовпадении указанных интересов потребуется поиск тех или иных схем компромисса. В общем случае принять общее оптимальное решение на основе частных оптимальных решений каждой из заинтересованных сторон не удастся. Поэтому принимаемое общее решение является компромиссным. Вопросы оценки эффективности и выбора предпочтительных решений в экономике с учетом интересов различных заинтересованных сторон рассматривались в работах профессоров Юрлова Ф. Ф., Плехановой А. Ф. и кандидата экономических наук Лапаева Д. Н.[1, 2].

В ряде случаев интересы участников планирования могут быть не только несовпадающими, но и иметь *конфликтный характер*. Это означает, что их интересы являются прямо противоположными. В данных ситуациях для оценки эффективности принимаемых решений может быть использована теория анта-

гонистических игр, создателем которой считается Дж. фон Нейман. Наличие конфликтов является характерной особенностью рыночной экономики. Поэтому возникает необходимость применения теории антагонистических игр при решении различных социально-экономических задач, и в частности при разработке теории и практики планирования на разных уровнях управления экономикой.

Рассмотрим особенности различных видов планирования, которые находят применение в централизованной и рыночной экономике, и определим, каким образом рассмотренные выше принципы используются при разработке и реализации этих планов.

Директивное планирование представляет собой «жесткий» план производства и реализации продукции, которое осуществляется в основном государственными органами власти. При этом роль хозяйствующих субъектов сводится к минимуму. К недостаткам директивного планирования относят:

- применение административных, а не экономических методов управления;
- централизованное ценообразование;
- бесплатность всех факторов производства;
- неэкономное расходование сырьевых, материальных, трудовых и иных ресурсов и др.

Сформулированные выше принципы планирования при директивном планировании использовались явно недостаточно. В качестве основного критерия эффективности принимаемых решений при централизованных методах управления использовался критерий минимума общественно необходимых затрат. Следовательно, в основном находил применение однокритериальный выбор наиболее предпочтительных решений. Таким образом, принцип многокритериальной оценки эффективности систем различного назначения (в том числе и применительно к вопросам планирования) использовался явно недостаточно.

При административно-командных методах планирования недостаточное внимание уделялось анализу внешней среды при разработке планов государственными органами. «Жесткое», директивное планирование выдвигало требование получения точных результатов и обязательного выполнения планов. Это приводило к

необходимости использования преимущественно детерминированных моделей планирования и недостаточному применению вероятностных подходов к решению плановых задач. Естественно, что при этом получаемые результаты во многих случаях существенно отличались от запланированных.

Следует отметить, что вероятностные модели находили применение при директивном планировании. Однако недостаток информации о статистических характеристиках анализируемых объектов снижал качество и эффективность планирования. Учет неуправляемых факторов обычно не принимался во внимание, поэтому можно считать, что при централизованных методах управления экономикой фактор неопределенности при планировании учитывался явно недостаточно. Следовательно, рассмотренный выше принцип неопределенности при директивном планировании во многом игнорировался.

Следующий принцип, который явно недостаточно учитывался в централизованной экономике при планировании и управлении, – принцип учета интересов заинтересованных сторон. Это обусловлено тем, что директивное планирование осуществлялось в основном государственными органами. При этом явно недостаточное участие принимали хозяйствующие субъекты (в частности, промышленные предприятия). Во главу угла ставились государственные интересы и игнорировались интересы других заинтересованных сторон (поставщиков, потребителей и т.п.). Практически отсутствовал маркетинговый подход к изучению потребностей потребителей продукции производителей. Указанные потребности определялись на государственном уровне. Отсутствовал рынок потребителей, и, следовательно, не было необходимости изучения этого рынка.

При централизованной экономике считалось, что конфликтные ситуации при планировании практически не имеют под собой почвы. Предполагалось, что интересы плановых органов и сторон, заинтересованных в результатах планирования, являются совпадающими. Поэтому необходимость применения игровых моделей, учитывающих антагонизм интересов, отсутствовала. Соответственно, не было необходимости использования рассмотренного выше принципа конфликтности при директивном планировании.

Таким образом, краткий анализ рассматриваемой проблемы показал, что при централизованной экономике выдвинутые принципы планирования, как правило, практически не находили применения. Во многом это объясняется тем, что значительная доля экономики была милитаризована.

При переходе к рыночным методам хозяйствования находит применение индикативное планирование, представляющее собой процесс формирования индикаторов социально-экономического развития, а также прогнозирования экономических результатов, соответствующих выбранной системе индикаторов. Индикативное планирование принципиально отличается от директивного и характеризуется следующими свойствами:

- имеет не «жесткий», а рекомендательный характер;
- использует косвенное регулирование путем применения системы экономических нормативов и льгот;
- применяет преимущественно стоимостные, а не натуральные показатели.

Особенность индикативного планирования в том, что его основой являются прогнозы социально-экономического развития страны, на базе которых разрабатываются государственные программы по различным направлениям и регионам. Индикативный план обычно включает следующие элементы:

- концепцию социально-экономического развития (страны, региона и т.п.);
- прогноз социально-экономического развития;
- государственные федеральные и региональные целевые программы и системы экономических регуляторов.

При реализации индикативного планирования используется следующая система прогнозов социально-экономического развития:

- 1) долгосрочные прогнозы на 10–15 лет;
- 2) среднесрочные прогнозы на 3–5 лет;
- 3) краткосрочные прогнозы на 1 год.

Краткий анализ сущности индикативного планирования позволяет сделать общий вывод о том, что при его использовании значительно расширяются возможности применения рассмотренных выше принципов по сравнению с директивным планированием. Дадим краткое обоснование данного положения.

Одной из основных особенностей индикативного планирования можно считать сочетание государственных интересов и интересов хозяйствующих субъектов (в частности, предприятий различных форм собственности) при его реализации. Участие государственных органов позволяет реализовать системный народно-хозяйственный подход при решении плановых задач. С другой стороны, при этом учитываются возможности участия различных хозяйствующих субъектов в составлении собственных планов.

В общем случае цели государственных органов и предприятий (а также различных регионов) будут не совпадать. Различными будут также критерии эффективности принимаемых при планировании решений. Поэтому возможности использования однокритериального подхода будут весьма ограниченными. Естественным становится требование многокритериального подхода к решению поставленных задач. Наличие противоречий используемых критериев приводит к необходимости принятия компромиссных решений по совокупности применяемых критериев.

Наличие не единственной заинтересованной в результатах планирования стороны, а нескольких участников обуславливает необходимость учета интересов каждого из них. Как правило, интересы разных участников и заинтересованных сторон являются частично или полностью несовпадающими. Поэтому требуется согласование интересов всех участников процесса планирования и сторон, заинтересованных в его результатах. Требуется поиск тех или иных схем компромисса для принятия эффективных решений, учитывающих цели и критерии каждого участника и каждой заинтересованной стороны. С этой целью может быть использована система экономических регуляторов индикативного плана, которая включает:

- перечень лицензирования различных видов деятельности;
- квоты на экспорт продукции;
- объемы поставок для государственных нужд, размещаемых на конкурсной основе;
- бюджетные субсидии и дотации;
- размеры капитальных вложений, финансируемых из бюджета, и т.п.

При индикативном планировании предприятия на основе прогнозов социально-экономического развития самостоятельно разрабатывают свои планы с учетом потребностей различных потребителей. Участие предприятий в реализации индикативных планов может осуществляться в следующих формах:

– путем участия в целевых комплексных программах (федеральных, региональных и др.);

– выполнение различных работ и услуг для государственных нужд.

Повышение самостоятельности хозяйствующих субъектов при планировании их деятельности приводит к необходимости изучения и анализа состояния внешней среды. Быстрая изменчивость внешних условий заставляет предприятия учитывать фактор неопределенности при составлении планов. Таким образом, в отличие от директивного при индикативном планировании становится актуальным требование применения принципа неопределенности при анализе внешней среды. Эта неопределенность может иметь вероятностный характер или выступать в виде необходимости учета неуправляемых факторов при планировании и прогнозировании.

Итак, к характерным для индикативного планирования можно отнести перечисленные ниже особенности.

1. Народно-хозяйственный (государственный) подход к планированию и прогнозированию с участием государственных органов. Для его реализации имеется необходимость применения системного подхода, базирующегося на теории сложных систем.

2. Участие хозяйствующих субъектов в планировании своей деятельности.

3. Необходимость многоуровневого анализа при индикативном планировании, осуществляемого на разных уровнях управления (федеральном, региональном, на уровне хозяйствующих субъектов).

4. Реализация принципа целеполагания, при котором сложная система характеризуется глобальными целями, а подсистемы указанной системы имеют собственные локальные цели планирования. В общем случае глобальные и локальные цели являются противоречивыми.

5. Многокритериальный подход к планированию, который характеризуется тем, что при выборе эффективных плановых

решений используется совокупность критериев эффективности, которые в общем случае являются противоречивыми. Наличие противоречивых критериев приводит к необходимости поиска компромиссных плановых решений.

6. Наличие нескольких участников планирования и заинтересованных сторон (государственных органов, предприятий, инвесторов и т.д.) обуславливает требование учета интересов каждого участника и каждой заинтересованной стороны.

7. Анализ внешней среды приводит к необходимости учета факторов риска и неопределенности при индикативном планировании. С этой целью могут найти применение теоретико-игровые модели и методы планирования.

8. В ряде случаев интересы участников планирования могут иметь антагонистический характер. Для разрешения конфликтных ситуаций может быть использована теория антагонистических игр. Подобные ситуации могут иметь место, например, при определении взаимоотношений с отечественными конкурентами, с планированием внешнеэкономической деятельности и в других случаях, когда интересы участников являются прямо противоположными. В условиях жесткой рыночной конкуренции подобные ситуации возможны.

Стратегическое планирование и управление включает в себя элементы рыночных методов хозяйствования и государственного управления социально-экономическими процессами. Поэтому можно считать, что оно позволяет в наибольшей мере соответствовать задачам повышения эффективности общественного производства. Применение изложенных выше принципов выбора эффективных решений позволит эффективно решать указанные задачи выбора эффективных стратегий.

Литература:

1. Ф.Ф. Юрлов, А.Ф. Плеханова, С.В. Ратафьев, М.Ю. Маркитанов. Выбор оптимальных решений в экономике. – Н. Новгород: НГТУ, 2006.
2. Д.Н. Лапаев, Ф.Ф. Юрлов. Многокритериальное принятие решений в экономике. – Н. Новгород, НГТУ: 2006.

МЕСТО И РОЛЬ ЛИЗИНГА В ИНТЕРЕСАХ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

К.В. ЛИНЬКОВ,

*аспирант кафедры экономики и управления Института
бизнеса, психологии и управления*

Лизинг как финансовый инструмент всегда играл важную роль в экономическом развитии различных стран. Международный опыт в лизинговом секторе доказывает, что развитие лизинга способствует развитию производства и расширению услуг на финансовых рынках. Страны с переходной экономикой, такие как Россия, нуждаются в быстром переоснащении основных средств, чтобы стимулировать рост производства. В ситуации нехватки капитала процесс обновления основных фондов может быть значительно ускорен активным внедрением механизма финансовой аренды (лизинга).

Инвестиции являются основой развития предприятий, отдельных отраслей и экономики в целом. Экономическая деятельность предприятий в значительной степени характеризуется объемом и формами осуществленных инвестиций.

Важной особенностью инвестиционной деятельности предприятия в условиях рынка становится неполнота информации о развитии ситуации, что определяет невозможность получения четких значений результатов инвестирования и надежности принимаемых решений. Это вносит новые требования к процессу планирования, так как при неполной информации о развитии окружающей среды и состоянии инвестиционного объекта необходимо выработать различные варианты плановых решений и измерить их результативность в возможных ситуациях. Поэтому неотъемлемым элементом осуществления инвестиционной деятельности предприятия становится учет неопределенности. Предприятия вынуждены постоянно перестраиваться, обеспечивая своевременную реакцию на изменение внешней среды и целей организации.

Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций, темпы научно-технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента. В этих условиях встает необходимость в стратегическом управлении инвестиционной деятельностью предприятия, т.е. в разработке ее инвестиционной стратегии. Отсутствие же разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений организации будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой довольно продолжительный процесс и поэтому должна осуществляться с учетом определенной перспективы. Формирование направлений этой деятельности с учетом перспективы представляет собой процесс разработки инвестиционной стратегии.

Одним из условий, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии предприятия, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т.п. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности организации и диверсификация форм ее инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

Стратегическое управление инвестиционной деятельностью предприятия основано на современной концепции «стратегического менеджмента», активно внедряемой с начала 70-х годов

XX в. в корпорациях США и большинства стран Западной Европы, когда значительно ускорились темпы общественного развития и научно-технического прогресса. В условиях более быстрого изменения внешней среды деятельности компаний появилась необходимость не только оперативно реагировать на эти изменения, но и выработать модели развития с учетом прогнозируемых изменений. Концепция стратегического менеджмента отражает четкое стратегическое позиционирование организации (включая и инвестиционную ее позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Принимая во внимание вышеизложенное, а также необходимость преобразования сферы производства и обращения в малом бизнесе, целесообразно изменить экономические условия хозяйствования, стабилизировать кредитно-финансовую систему и развивать внебанковские формы кредитования (как денежного, так и товарного), одним из видов которого и является лизинг.

Кроме этого, учитывая более высокую фондоотдачу малых предприятий, лизинг как средство обновления основных фондов именно в малом предпринимательстве дает наиболее быстрый инвестиционный доход, снижает сроки окупаемости инвестиционных проектов, повышает эффективность использованных финансовых средств.

Таким образом, лизинг может рассматриваться как один из ключевых инструментов привлечения инвестиционных ресурсов в сектор малого предпринимательства. Для товаропроизводящих малых предприятий лизинговые операции иногда представляются единственным способом провести оснащение и модернизацию производства. С другой стороны, именно развитие малого предпринимательства выступает мощным импульсом формирования рынка лизинговых услуг.

Тот факт, что лизинг получает широкое распространение среди предприятий малых форм деятельности, не является случайностью и вполне закономерен. Привлекательность лизинга для малых предприятий заключается в следующем:

– лизинговые платежи обычно начинаются после поставки имущества лизингополучателю либо позже и при этом относятся на себестоимость;

– предоставление основных фондов малым предприятиям в лизинг позволяет практически полностью устранить проблему отсутствия у них ликвидного соразмерного залога, так как обеспечением в этом случае становится сам объект лизинга;

– лизинговое соглашение предоставляет возможность выработать удобный график лизинговых платежей. Так, по взаимной договоренности сторон выплаты могут осуществляться после выручки от реализации товаров, произведенных на взятom в лизинг оборудовании, а также самим товаром (компенсационный лизинг). Ставки платежей могут быть как фиксированными, так и плавающими. Лизинговые платежи обычно устанавливаются с учетом реальных возможностей и особенностей каждого лизингополучателя. Параллельность инвестиций и получения доходов от них имеет чрезвычайно большое значение для небольших предприятий, собственные средства которых ограничены;

– лизинговые платежи относятся на издержки производства и обращения (себестоимость) лизингополучателя и соответственно позволяют сформировать резервы, которые впоследствии могут быть использованы на развитие предприятия;

– наличие амортизационных и налоговых льгот для лизингодателя, которыми он может поделиться с лизингополучателем путем уменьшения лизинговых платежей.

Несмотря на такие минусы лизинга для лизингополучателя, как увеличение остаточной стоимости оборудования (в частности, из-за инфляции), а также опасность морального устаревания передаваемого в лизинг оборудования, тем не менее значение лизинга для малых предприятий трудно переоценить. Он служит едва ли не основным способом доступа к инвестициям, позволяющим обновить производственные фонды. Важно отметить, что использование лизинга дает возможность малым предприятиям более полно реализовывать перспективный план своего развития. Согласовав с лизингодателем полный комплект необходимого оборудования для осуществления общего

плана развития, предприниматель может получить часть оборудования для первого этапа и, осуществляя в соответствии с договором лизинговые платежи, иметь гарантию своевременного получения оборудования для последующих этапов расширения бизнеса.

Литература:

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 109 с.
2. Бочаров В. Финансово-кредитные методы регулирования риска инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. – М.: Фонд «Правовая культура», 2006.

Требования к оформлению научных статей для сборника Научных трудов ВЭО и МСЭ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее №12, с верхним и нижним полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм¹. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе².

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, список литературы и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие списка литературы является обязательным. Список литературы приводится в конце статьи в алфавитном по-

¹ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

рядке по фамилиям авторов. Ссылки на цитируемые источники даются в квадратных скобках с указанием номера источника.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени и звания³.

8. Требования к электронному варианту на магнитном носителе.

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью, должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

Требования к оформлению научных статей для сборника Научных трудов ВЭО и МСЭ вступают в силу с 1 июля 2008 г.

³ Прилагаются контактный телефон и адрес электронной почты, а также другие сведения по желанию автора.

Научное издание

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ**

№ 3/2008

Том девяносто пятый

Москва–2008

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом
России – 125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали:
В.Н. Лазарева
И.Л. Смелянская

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000 г.
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2008
ISBN 978-5-94160-076-2