

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ

МЕЖДУНАРОДНОГО СОЮЗА ЭКОНОМИСТОВ

И

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО

ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ ВОСЕМЬДЕСЯТ СЕДЬМОЙ
(ТОМ ДВАДЦАТЬ ВТОРОЙ)

МОСКВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2007 г.

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ

МЕЖДУНАРОДНОГО СОЮЗА ЭКОНОМИСТОВ

И

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО

ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ ВОСЕМЬДЕСЯТ СЕДЬМОЙ
(ТОМ ДВАДЦАТЬ ВТОРОЙ)

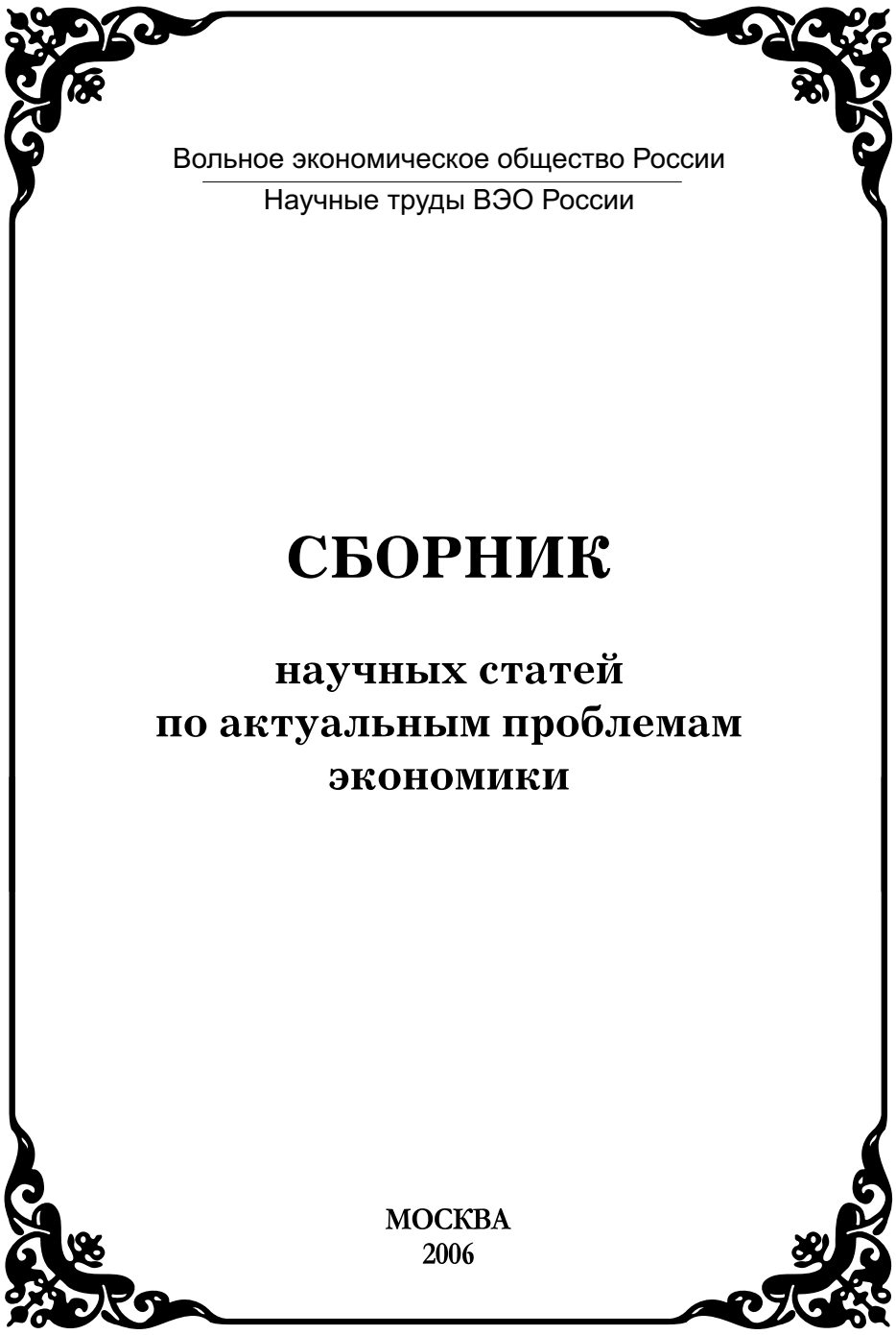
МОСКВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2007 г.

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.



Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

СБОРНИК
научных статей
по актуальным проблемам
ЭКОНОМИКИ

МОСКВА
2006

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ** Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор
- Л.И. АБАЛКИН** Вице-президент Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, вице-президент Международного Союза экономистов, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА** Координатор-составитель, вице-президент Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов, 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.Н. КРАСИЛЬНИКОВ** Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, первый вице-президент, генеральный директор Международного Союза экономистов, член-корреспондент РАЕН, доктор экономики и менеджмента, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА** Вице-президент Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов, 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

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 ученых степеней доктора и кандидата наук».

© Вольное экономическое общество России, 2007
© Международный Союз экономистов, 2007

ISBN 978-5-94160-067-0

К ЧИТАТЕЛЮ

ВЭО России пользуется заслуженным авторитетом внутри страны и за рубежом, осуществляет свою деятельность во всех регионах России и объединяет около 300 тысяч ученых и специалистов.

С 1994 г. возобновлен выпуск «Научных трудов Вольного экономического общества России».

ВЭО России ставит своей основной целью разработку проблем преобразования российской экономики: содействие развитию экономики России, становлению российского предпринимательства, интеграции России в мировое экономическое сообщество и многих других.

Материалы, опубликованные в этом томе, дают анализ проблем, возникающих в процессе экономических преобразований на современном этапе. На заседаниях конференций, конгрессов, круглых столов обсуждался широкий круг вопросов, в частности: «О концепции и программе социально – экономического развития России до 2015 г.», «Консолидация финансовых ресурсов государства и бизнеса: возможности и перспективы» и многие другие.

По ряду актуальных проблем экономики высказывают свое мнение представители законодательной и исполнительной власти, ведущие российские ученые, руководители научных институтов, промышленных предприятий, общественных организаций, а также представители российских регионов.

«Научные труды ВЭО России» печатаются в формате, принятом для первых томов Научных трудов ВЭО в XVIII веке. Структура этих томов соответствует структуре первых изданий.

«Научные труды Вольного экономического общества России» являются уникальным изданием, полезным для всех интересующихся современным состоянием экономической мысли России и других стран, историческим наследием и перспективами социально-экономического развития регионов мира.

Г.Х. ПОПОВ,

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



СОДЕРЖАНИЕ

МАТЕРИАЛЫ ЗАСЕДАНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ» ПО ТЕМЕ «О КОНЦЕПЦИИ И ПРОГРАММЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ ДО 2015 г.»

04.07.2007, Каминный зал Вольного
экономического общества России

Л.И. АБАЛКИН (вступительное слово)	9
Р.С. ГРИНБЕРГ	13
Р.И. ХАСБУЛАТОВ	22
В.И. ЩЕРБАКОВ	24
М.А. КОРОБЕЙНИКОВ	29
А.Г. БЕЛОВА	39
С.Н. БАБУРИН	42
Я.Н. ДУБЕНЕЦКИЙ	45
Г.Б. КЛЕЙНЕР	48
Ю.Г. ДРАГУНОВ	52
В.А. МЕДВЕДЕВ	54
Б.З. МИЛЬНЕР	57
В.М. СИМЧЕРА	60
С.Н. РЯБУХИН	61
А.В. ТКАЧ, Ю.А. РОМАНОВА	67
Р.С. ГРИНБЕРГ (заключительное слово)	76
Л.И. АБАЛКИН (заключительное слово)	78

МАТЕРИАЛЫ ЗАСЕДАНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ» ПО ТЕМЕ «КОНСОЛИДАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

26.09.2007, Каминный зал Вольного
экономического общества России

Л.И. АБАЛКИН (вступительное слово)	82
В.К. СЕНЧАГОВ	84
Ю.И. ЛЮБИМЦЕВ	103
В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ	105

В.П. БАУЭР	109
С.А. СИТАРЯН	114
Я.Н. ДУБЕНЕЦКИЙ	116
В.А. РАЕВСКИЙ	119
В.М. СИМЧЕРА	121
Д.Е. ПЛИСЕЦКИЙ	124
И.П. ПАВЛОВ	131
Г.Б. ПОЛЯК	133
К.Б. НОРКИН	135
В.А. ЛИСИЧКИН	137
Л.И. АБАЛКИН	139
А.О. ШАБАЛИН	140
Ю.В. ЯКУТИН	146
Л.И. АБАЛКИН (заключительное слово)	149

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

А.А. МАКАРОВ, Т.А. МИТРОВА

Проблемы развития мировой энергетики
и пути их решения

152

Т.Н. СОЛОВЬЕВА, Е.А. ЛИПЧЕНКО

Особенности государственной поддержки
аграрных инвесторов в Курской области

169

Е.Л. МАРЬИНСКИЙ

Страховщик в системе ипотечного кредитования

178

Н.В. АМЕЛИНА

Проблема количественной оценки
устойчивого развития

187

В.Н. ЗОТОВ

Оценка просроченной задолженности
по выданным кредитам

195

Е.В. ЛЫСАКОВСКАЯ

Проблемы кредитования инновационных проектов
малого и среднего бизнеса

203

Т.В. ФИЛИМОНОВА

Иностранные инвестиции
и российское законодательство

211

С.П. СЮЛИНА

Аналитическое обоснование оптимизации
ассортимента продукции 219

Т.М. БАН

Применение методов эконометрического
моделирования при анализе благосостояния
населения (на примере Архангельской области) 225

Е.Н. ДУБОВИЦКАЯ

Корпоративное управление как фактор риска 230

А.В. КРАСИЛЬНИКОВ

Инструменты государственного управления структурными
преобразованиями российского народного хозяйства
в условиях глобализации мировой экономики 242

О.А. ОРЕЛ

Анализ внутрифирменного планирования
в машиностроении Астраханской области 252

И.Я. БОГДАНОВ, Ю.В. ГОЛИК

Социальные факторы и механизмы
преодоления коррупции в России 260

Н.А. БАДИНА

Региональный аспект функционирования
ресурсной системы территории 278

О.Н. ЗИМИЧ

Потребительская кооперация:
перспективы развития 282

Н.Л. КОСТЕНКО

Приоритетные направления развития
региональной политики 287

К.А. МАРКЕЛОВ, А.Н. КАЛЮЖНЫЙ

Теоретические аспекты региональной
кластерной политики 293

В.А. ШЕИН

Системный подход к управлению
и оценке недвижимости в условиях
трансформационной экономики 299

**МАТЕРИАЛЫ ЗАСЕДАНИЯ КРУГЛОГО
СТОЛА «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ
РОССИИ» ПО ТЕМЕ
«О КОНЦЕПЦИИ И ПРОГРАММЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РОССИИ ДО 2015 г.»**

04.07.2007, Каминный зал Вольного
экономического общества России

Л.И. АБАЛКИН,

*научный руководитель Института экономики РАН,
Вице-президент, председатель Научно-практического совета
Вольного экономического общества (ВЭО) России,
Вице-президент Международного Союза экономистов,
Вице-президент, почетный действительный член Международной
Академии менеджмента, академик РАН, д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги! Позвольте приветствовать вас в Кабинном зале Вольного экономического общества России. Это уникальная организация, старейший институт гражданского общества в России, который 2 года назад отметил 240 лет с момента своего основания. Здесь, в обществе, повешены портреты всех президентов Вольного экономического общества с момента его основания до наших дней.

Хотел бы подчеркнуть, что у Вольного экономического общества России сложились добрые партнерские отношения с Институтом экономики Российской академии наук. Это тоже старейшее экономическое учреждение в системе Академии наук, которому, правда, исполнилось всего 72 года с момента его основания.

Наш круглый стол является постоянно действующим. Он существует достаточно длительное время, и с началом третьего тысячелетия мы изменили его формат – этот круглый стол традиционно собирается по проблемам экономического роста России. Мы обсуждаем самые разные проблемы – социально-политические, исторические, управленческие, межотраслевые, которые так или иначе влияют на рост России, определяют ее дальнейшее развитие. С того же времени мы ввели новую форму: каждый год в январе начиная с 2001 г. проводим круглый стол под общим названием: «Год прошел – что дальше?» Здесь выступили многие крупнейшие ученые страны. Когда в январе нынешнего года мы проводили этот стол, то возникло некоторое неудовлетворение такой деятельностью. Понимаете, мы разрываем все: ну, прошел 2001 год, что будет в 2002-м?

Прошел 2006 г., что будет в 2007-м? Такой подход утрачивает что-то очень ценное: утрачивает дальновзорность, стратегическое видение проблем, какие-то переломные моменты. Тогда, когда проводили этот круглый стол, подумали о том, как бы нам рассматривать эти вопросы не год за годом, а посмотреть на перспективу.

И вот представился очень удачный вариант. Совсем недавно группа ученых-экономистов академических институтов подготовила сводный доклад. Он подготовлен под руководством директора Института экономики, члена-корреспондента Российской академии наук Руслана Семеновича Гринберга и называется «О концепции и программе социально-экономического развития России до 2015 г.» Он подготовлен, материалы его в полной или сокращенной форме представлены всем участникам, которые имели возможность с ним познакомиться. Кстати, если говорить, то в 2015 г. исполнится 250 лет Вольному экономическому обществу. И если мы доживем, то мы сможем отметить и этот юбилей.

Прежде чем подходить к обсуждению доклада, мне хотелось высказаться, не касаясь содержания доклада, по некоторым общим вопросам. Мне хотелось бы подчеркнуть, что все мы живем, и не только мы, россияне, в переходном периоде. С одной стороны, в России происходит переход от административной системы к социально ориентированной рыночной экономике. Это сложный процесс, он далек от своего завершения, и не ясно, сможем ли мы завершить этот переход к 2015 г., потому что по-настоящему рыночной экономики у нас еще не сформировалось. С другой стороны, во всем мире совершается другой переход. Это переход к качественно новому типу воспроизводства. Его можно по-разному называть, но это качественно новый этап общественного воспроизводства. Он основан на осознании исключительной роли человеческого потенциала, на принципиальном изменении содержания и функций государства, которые сейчас видятся совсем иначе, чем виделось раньше. Это качественные перемены. Разные страны движутся к этому обществу с различными темпами, но это неумолимая логика мирового общественного развития. И когда в докладе говорится, что примерно к 2015 г. мы пройдем первый этап в стратегии, вот тогда,

наверное, мы и подойдем к формированию этого современного индустриально-информационного общества. Но проблема и главная трудность, что все эти годы нам придется одновременно решать задачи обоих переходных периодов: и завершить формирование социально ориентированной рыночной экономики, и качественно обновить всю систему воспроизводства. Это сложно. Но тем не менее это то, что нас ждет и что определяет наши подходы.

Говоря далее о тематике сегодняшнего круглого стола, я хочу четко разграничить понятия, которые обозначены и в названии доклада: это понятия концепции и понятия стратегии. Разработка научной концепции – взгляда в будущее – это функция и долг науки. Есть разные варианты – из них можно выбирать, сравнивать, сопоставлять, но это долг науки. Но разработка самой стратегии, широко обсужденной, признанной, ставшей стратегией развития на перспективу, – это функция власти. Именно власть разрабатывает стратегию и принимает на себя всю полноту ответственности за ее реализацию. Если говорить о выработке стратегии как той программы, которая определяет будущее страны, то ее у России не было и нет до настоящего времени. Потому что стратегия – это не набор отдельных программ. Она отличается целостностью, взаимосвязанностью ее элементов. Она имеет приоритет целостности над тупиком решения индивидуальных задач, не связанных логикой между собой.

Далее, мне хотелось подчеркнуть, что уже давно как в России, так и за рубежом стоит очень важный вопрос: что оставит Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин своему наследнику? Обычно спорят о персоналиях: идет дискуссия, идет сопоставление. Однако, думается, что это не главное. Пока еще есть время, для того чтобы подготовить и предложить стране национальную стратегию, видение будущего – то, что определяет завтрашний день россиян, будущее наших детей и внуков. И вот такое наследство, свободное от чисто индивидуальных подходов, и есть то, что мы ожидаем.

Наконец, мне хотелось сказать еще о чисто организационных вопросах, чтобы определить дискуссию. Уже до начала

круглого стола очень многие изъявили желание выступить. И мы будем предоставлять им слово. Потом, если кто-то будет желать, будем еще дополнять этот список и т.д. Но будет действовать жесткая система, которой мы всегда придерживаемся на наших круглых столах, – 10 минут и все, после этого надо кончать! У нас ведется стенограмма. Когда мы проведем круглый стол, потом будут собраны материалы, можно включить туда что-то дополнительно из тех мыслей, которые вы не успели озвучить на круглом столе. Можно предложить и те выступления, если мы не успеем, которые не состоялись. Они тоже войдут в материалы круглого стола. Наши материалы расходятся по всей стране через «Научные труды Вольного экономического общества», и к ним имеет доступ достаточно широкий круг представителей по всей стране.

Вот Раиса Ивановна, и если есть какие-то вопросы по связям, по текстам, – всегда с ней можно связаться, передать ей материалы. Потом они будут присланы по соответствующей электронной почте каждому из выступающих.

Руслан Семенович, который выступает докладчиком как руководитель этой темы от имени экономистов академического сообщества, сказал, что, поскольку материал роздан, он будет говорить очень строго в пределах 20 минут. Каждый выступающий – по 10 минут. Завершим работу мы за 2, может быть, за 2 с небольшим часа. Позвольте предоставить слово Руслану Семеновичу для сообщения.

Р.С. ГРИНБЕРГ,

член Правления ВЭО России, директор Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор

Спасибо, Леонид Иванович! Уважаемые дамы и господа! Я хотел бы остановиться на двух самых болевых, с моей точки зрения, вопросах. Прежде всего необходимо с самого начала определиться методологически. У обсуждаемого документа (он существует в нескольких вариантах, и над ним продолжается работа, полностью он будет, видимо, готов к октябрю) примерно два десятка авторов, причем появляются и новые. Подготовка такого серьезного прогнозного доклада-программы – дело непростое: хотя мы, т.е. авторы, мировоззренчески, вообще говоря, и являемся единомышленниками, но у каждого, понятно, есть собственные представления о тех или иных явлениях в нашей экономической жизни, с одной стороны, и разные оценки современной политической практики, с другой. Поэтому в коротком варианте доклада, с которым вы ознакомились, я пытался, насколько это было возможно, достичь консенсуса. Заранее прошу прощения, если кто-то из наших авторов с чем-то в этом документе не согласен, и он, естественно, может открыто изложить свое мнение.

Хочу, чтобы нас правильно поняли. У нас была общая установка: в преддверии обновления в стране власти найти способ высказаться по проблемам, которые нас волнуют как граждан – не только как исследователей. В отличие от многих моих коллег я считаю, что наша главная задача – все-таки изучать реальность, публиковать результаты наших исследований, доводить их до общественности, а не указывать лицам, принимающим решения, что им следует делать. Я полагаю, что мы не должны обижаться, когда они нас не слушают. Ясно, что чем демократичнее страна, тем явственнее будут сигналы, которые поступают от людей, занимающихся беспристрастными исследованиями.

Но, с другой стороны, мы отдаем себе отчет и в том, что есть и другие позиции, к которым нужно относиться с уважением, хотя и считаем, что мы все-таки занимаемся фундамен-

тальной наукой, и пытаемся подходить к тому, что у нас происходит в стране, не только с позиций знаменитого здравого смысла. У нас ведь немало аналитических центров, много очень умных людей, которые считают, что делать прогнозы, в общем-то, дело обычное. Нужно лишь располагать статистикой, представлять, какие могут быть отклонения от тенденций, этого вроде бы и достаточно... Мы же попытались на основе конкретного анализа конкретной ситуации, как учил один известный в прошлом политик, выступить здесь в несвойственной нам роли людей, формулирующих конкретные рекомендации, что, повторюсь, в общем-то, для фундаментальной науки в моем представлении – не главная, наверное, ее привилегия. Но у нас как у граждан есть и гражданская ответственность, которая накладывает и определенные обязательства.

Теперь по существу. В этом документе затронуто очень много тем. Мы и попытались «проговорить» все те, которые в той или иной степени являются предметом либо восхищения, либо озабоченности, потому как в обществе тоже по-разному понимают то, что происходит вокруг. Остановлюсь на двух затронутых в нашем докладе проблемах – социальной политики и структурной политики.

В моем представлении они – самые животрепещущие. Это ведь как раз те сферы нашей жизни, которые должны быть очень серьезно модернизированы, потому что в противном случае они просто исчезнут. Думаю, что вы со мной согласитесь, что время работает не на нас, несмотря на успешные последние 7–8 лет, на хороший экономический рост – я говорю без всякой иронии. Обычно мы критически настроены по отношению к проводимой политике, но надо признать, что на этих участках произошло немало позитивных изменений. Мы говорим, что существует критический разрыв между доходами богатых и бедных, что плоды экономического роста распределяются непростительно неравномерно, но нужно признать и то, что, судя по всему, доходы повышались у всех – и у бедных, и у средних, и у богатых слоев населения. Хотя, еще раз хочу подчеркнуть, распределение совокупного национального продукта происходит чудовищно неравномерно.

Так вот, о человеческом капитале и структурной политике. Нам и ранее представлялось, а сегодня мы уверены в том, что лица, принимающие решения, все-таки игнорируют тот интеллектуальный потенциал, который был создан в стране за последние 80 лет. И здесь кроется дилемма. Согласно одной позиции, за рыночные реформы надо было расплачиваться национальным человеческим потенциалом. Если говорить совсем просто, эта школа мышления утверждает, что если мы начинаем строить принципиально новую общественно-политическую систему, то должны, безусловно, многое утратить. Проблема заключается в цене этого перехода. Но главный постулат этой школы мышления, которую мы не поддерживаем, сводится к тому, что за рыночные реформы необходимо расплачиваться национальным человеческим потенциалом.

То есть, грубо говоря, уровнем культуры, науки, образования и здравоохранения, существовавшим в той, канувшей в Лету, стране (имея в виду, конечно, некий общий усредненный уровень, так как там было и очень много разных, скажем так, несовершенств), можно пренебречь, выбросить за борт. В те времена не принято было критиковать систему, но тем не менее, и весь мир этот признает, несмотря на зверства Советской власти, ей удалось в беспримерно короткий исторический срок создать совершенно невиданный потенциал культуры, науки, образования и здравоохранения. И в этом смысле вопрос стоит таким образом: если вы покидаете старую систему, а мы хотим ее покинуть, то одновременно вам придется заплатить и за разрушение той культуры, науки, образования и здравоохранения... Если это так, то надо отдавать себе отчет в этом, и все мы должны спокойно к этому относиться и признать, что это неизбежность, ну и как-то приспособливаться к новому миру, увы, без всего того, от чего добровольно отказались.

Мы живем в открытом мире, и Россия очень открытая страна, с нашей точки зрения – слишком открытая. И мир этот меняется. Мы же не являемся, к сожалению, влиятельными субъектами этих изменений, а в большей степени – объектами. В конце концов, может быть, нам и не нужно таких развитых культуры, науки, образования и здравоохранения? Но главное,

что на этот вопрос никто не дал ясного ответа. Что же касается авторов доклада, то, по их мнению, у нас есть еще возможность, даже в условиях рыночных преобразований, спасти все то хорошее, что было при Советской власти, и, в частности, культуру, науку, образование и здравоохранение.

В этом смысле авторы доклада выдвигают стратегию социального императива. Она сводится к следующему. Поскольку человеческий капитал – главный ресурс современного экономического роста (а это доказано в противоположных по выводам работах, авторы которых ненавидят друг друга), то в постиндустриальном обществе, которое будет основано на экономике знаний, это и есть самый главный ресурс, для того чтобы в этом мире быть субъектом, а не объектом.

И мы твердо уверены в том, что у нас есть еще возможность этот человеческий капитал сохранить, хотя, конечно, время, еще раз повторю, работает не на нас. Отсюда делаем вывод: прежде всего необходимо в обязательном порядке ввести бюджетные обязательства государства в форме нормативов минимальных расходов государственного бюджета на финансирование культуры, науки, образования и здравоохранения. Именно нормативы, потому что у нас бюджет так уж устроен – когда нет денег, плохо, когда есть деньги, тоже плохо. Но в любом случае эти все четыре сферы жизни, которые обеспечивают развитие интеллектуального потенциала нации, всегда почему-то оказываются на периферии императивов государственной политики.

Поэтому, с нашей точки зрения, нужно твердо определить эти нормативы. Ясно, что минимальный уровень оплаты труда в этих отраслях должен быть поднят, с нашей точки зрения, не менее, чем втрое. Как, впрочем, и минимальный уровень зарплаты. Ведь наша страна устроена просто уникально: миллионы людей ходят на работу и трудятся по 40 часов в неделю, а получают за это 4 или 5 тыс. рублей в месяц. Это просто ненормально, независимо от того, какой у страны бюджет – с дефицитом или профицитом.

В ходу дежурное обвинение в адрес аналитиков вроде нас, мол, если следовать нашим советам, неизбежно будет раскру-

чена инфляционная спираль. Мы же считаем, и расчеты это подтверждают, что обвинения эти не имеют сколько-нибудь серьезных научных оснований. И есть гипотеза: увеличение в два-три раза минимального уровня оплаты труда в указанных выше бюджетных сферах, при введении прогрессивного налога на личные доходы и налога на роскошь, могло бы сбалансировать денежный спрос в этом смысле, и никакого всплеска инфляции не было бы.

Для нас важно обеспечить финансовую устойчивость национальной пенсионной системы – я вообще считаю, что это кричащая проблема для всех россиян. Здесь нет никакой альтернативы установлению обязательных страховых платежей во внебюджетные социальные фонды. И ясно, что нужна массовая ипотека для привлечения на рынок сбережений средне- и низкодходных слоев населения. И тут ничего не надо выдумывать – в германоязычном мире в 50–60-е годы было организовано массовое строительство для людей, которые обладали очень низкими и средними доходами, – это было удивительное достижение правительств Австрии и ФРГ. А мы знаем, что на самом деле сегодня, при всех благих разговорах об ипотеке, только 10% людей могут реально участвовать в приобретении жилья, особенно в контексте продолжающегося быстрого обесценения денег, когда жилье стало средством сохранения их покупательной способности. Другими словами, есть ножницы между потребностью в жилье и возможностью его приобрести.

Мы считаем, что вопрос о собственности по-прежнему исключительно важен. Социальную травму, нанесенную в 90-е годы обществу, надо каким-то образом залечить. На этот счет есть немало предложений – не только наши, – и мы согласны с такими подходами, которые наконец смогут обеспечить легитимность частной собственности и в глазах власти, и в глазах общества, и в глазах собственников, потому что сами собственники не верят в то, что им удастся сохранить для себя и наследников все приобретенное. И вот тут, наверно, просто необходим некий ясный для всех слоев общества налог – более или менее прозрачный, – для того чтобы можно было закрыть эту тему.

Теперь о структурной политике. Для меня это вообще самая важная тема, и я, собственно, сам писал этот раздел, и в этом участвовал академик Велихов, за что я ему очень благодарен. Мне кажется, что здесь вот в чем вопрос. Власть, к счастью, уже начинает понимать, что понятие «структурная политика» – вовсе не ругательное сочетание слов. И многие министры говорят на эту тему уже спокойно. Но тем не менее делается в этом плане очень мало: инвестиционный фонд, с помощью которого вроде бы планируется заняться реализацией некой структурной политики, не то что невелик, а просто ничтожный, да и приоритеты выбираются малопонятным образом, во всяком случае, общественной экспертизы при их отборе нет.

Мы, конечно, понимаем, что не существует научно обоснованного способа выбора приоритетов – это дело политиков, и станет ли оно успешным, зависит и от того, действуют ли демократические процедуры или их нет. Во всяком случае, на мой взгляд, трудно согласиться с точкой зрения министра финансов и министра экономразвития и торговли: прежде всего надо обеспечить низкую инфляцию и инвестиционный климат, а потом уж появятся проекты, снизится ставка рефинансирования.

Да, конечно, кредитование станет более доступным, но нет никаких гарантий того, что начнется диверсификация производства. Надо отдавать себе отчет в том, что если мы все-таки хотим сохранить Россию в ряду промышленных держав, то просто нельзя обойтись без структурной политики, без осознанного выбора приоритетов. Я не буду излагать методологию, которую мы предлагаем, на наш взгляд, она почти идеальная. Но мне представляется, что выработка структурной политики – самая главная проблема, которая сейчас должна быть решена.

Для меня, в частности, индикативное планирование и структурная политика – это почти синонимы. И то, что сейчас делает власть – я имею в виду образование авиастроительного, судостроительных холдингов, – на мой взгляд, очень важно, потому что субъект структурной политики – это государство, а ее объект – предприятие. А у нас нет предприятий, которые могут ответить на сигналы, посылаемые сверху.

Мне говорят, что нет ничего страшного в том, что вице-премьеры становятся заодно и руководителями этих холдингов. Это, конечно, экзотика, и, быть может, они и правы, хотя в моем представлении – это конфликт интересов, которому учат еще в институте. Но, возможно, мы такая специфическая страна, и скажем, у нас никто, кроме Сергея Иванова, не сможет руководить восстановлением производства пассажирских самолетов...

Ведь в конце концов такой порядок вещей лучше, чем тот, когда в 90-е годы все надеялись на какую-то спонтанную централизацию капитала, описанную в учебниках. В те годы много было сделано инфантильных глупостей, вспомним, к примеру, как у каждой авиакомпания был всего один самолет – вот уж действительно страна крайностей! Раньше мы смеялись над рекламным призывом «Летайте самолетами Аэрофлота!», так как всем было известно, что, кроме «Аэрофлота», других авиакомпаний в стране просто нет. А теперь вот «Один самолет – одна компания», и понятно, что без удара кулаком по столу просто не может произойти эта самая централизация собственности и капитала.

Остановлюсь и на том, что для выработки и реализации структурной политики нужна координация действий федеральных и региональных властей. К примеру, необходимо согласование составляющих финансовой политики государства, то есть бюджетной политики, денежно-кредитной, банковской, внешнеэкономической, налоговой. Проще говоря, тут одними деньгами обойтись нельзя. Но я не хочу сейчас затрагивать тему использования средств Стабилизационного фонда. Ведь если президент вдруг решит, что, мол, молодцы, академические ученые, правильно говорят, давайте согласимся с их выбором приоритетов и раздадим его деньги, то такое решение, конечно, будет нелепостью. Понятно, что нужна координация всех и всего в государстве. Потому что, скажем, если нет в стране системы ПТУ, а имеются одни инженеры, или есть рабочие, но нет нужных инженеров, то нет и нужного производства, нет и сбыта товаров, и тогда приходится менять внешнеэкономическую политику и вводить временные пошлины, то есть прибегать к регрессивному таможенному протекционизму.

И последнее, о чем хотелось бы сказать, – о роли демократии или авторитаризма в модернизации страны. Это весьма деликатная тема, и мы ее лишь слегка коснулись в докладе, так что стоит сказать несколько слов о плюсах и минусах того и другого. Ясно, что демократическая система обеспечивает беспрепятственное прохождение сигналов о болезнях общества вплоть до того момента, когда будут приняты соответствующие решения, а затем и реакцию на эти решения. При этом выбор приоритетов бывает более точным, потому как в процессе их отбора участвует больше людей, открывается творческий простор для принятия правильных решений.

Часто сравнивают Индию и Китай, и говорят, что Китай уже на грани исчерпания своих возможностей, он, как мастерская мира, какой в свое время была Великобритания, делает все то, что изобретают другие. А вот у Индии шире перспективы, потому что там больше занимаются высокими технологиями плюс их хотя и специфическая, но демократическая система.

У нас же демократия как-то очень быстро вырождается в анархию – именно это произошло в 90-е годы, и я думаю, что реакция на эту анархию как раз и привела к рулю государства ту власть, какую сейчас имеем, – все закономерно. Но я полагаю, что у просвещенного авторитаризма, не говоря уже о непросвещенном, не могут не возникать большие проблемы. Конечно, ему сопутствуют и высшая степень достижения поставленных целей, и при нем больше порядка, и многое успешно решается... В качестве примера можно назвать Казахстан. Но при всем при том, есть и сильный негатив, скажем, ошибки в экономической политике более разрушительны, чем при демократической системе.

В этой связи полагаю (это лично мое мнение, которое я с авторами доклада не обсуждал, хотя кое-что об этом в нем и написал), что российская модернизация должна происходить все-таки в рамках более или менее устойчивой демократической системы, хотя многие люди по-разному относятся к тому, что сейчас у нас есть. Ведь даже скромное знание истории подсказывает, что российская модернизация удавалась лишь тогда, когда ею руководили диктаторы – Иван IV, Петр I и Ио-

сиф Сталин. Мы в принципе на пороге комплексной структурной перестройки экономики, и не хотелось бы, чтобы мы вновь столкнулись с нашей фатальной дилеммой: либо у нас анархия, и мы ни в чем не можем продвинуться, либо устанавливается жесткий порядок, который обеспечивает большой рывок в материальном производстве, и мы действительно догоняем другие страны, но ценой закрепощения личности. Не хотелось платить такую цену за нашу нынешнюю модернизацию. Спасибо за внимание.

Р.И. ХАСБУЛАТОВ,

заведующий кафедрой мировой экономики Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, д.э.н., профессор

Представленный доклад ученых предлагает нам целый арсенал механизмов, которые могли бы успешно действовать в рыночной экономике при переходе на другую модель социально-экономического курса.

На Россию оказывают и будут оказывать очень серьезное влияние крупные международные факторы. Экономический мир все в большей степени глобализируется. Своеобразный международный территориальный комплекс в возрастающей степени втягивает в себя более слабые территориальные регионы отдельных стран. Если мы посмотрим на географическую карту, то как раз некоторые российские регионы оказываются чрезвычайно привлекательными для других более активно развивающихся, более мощных, технологически превосходящих нас стран. Вот почему обеспечить серьезное развитие и этих регионов, и страны в целом возможно только в условиях опережающего роста. Иначе они окажутся в силу естественных причин втянутыми в очень могучие территориально-промышленно-финансовые группировки, действующие в соответствии с новым типом всемирного разделения труда. Это следует иметь в виду, тем более что мы точно не можем знать, сохранит ли Россия темпы экономического роста. Потому что единственным источником этого роста (давайте не будем об этом забывать) является нефтегазовый фактор и повышение цен на металлические руды в последние годы.

В какой степени нефтегазовый фактор на мировых рынках будет устойчиво сохранять свои позиции? Мы еще не выявили, какие мировые циклы определяют повышение или понижение цен на энергоносители. Сам по себе мировой цикл имеет временные рамки протяженностью в 8–10 лет. Так что весьма скоро мировая экономика попадет в очень серьезный кризис. Следовательно, будет замедление потребностей в нефти и га-

зе, как это бывало во все послевоенные десятилетия. И можно предположить, что очень многие элементы роста рухнут вследствие данных перемен, и это очень серьезно!

В 2006 году нам объявили о достижении объема ВВП 1990 года. 1990 год – это последний год социализма. Получается, что 16 лет мы догоняли собственный уровень развития. Но если посмотреть структуру ВВП, выясняется, что машиностроение, обрабатывающая промышленность далеко не достигли того уровня 1990 года. Вот ведь в чем проблема! Усилия власти совершенно недостаточны, они не учитывают динамики отставания и необходимости нового развития. Более того, важно не просто догнать тот уровень, а выйти на новый технологический уровень воссоздания машиностроительного блока.

Авиастроения и станкостроения мы лишились. В современных условиях технологической революции многих подобных видов мы лишились навсегда. Чтобы выправить ситуацию, нужны колоссальные средства, а не какие-то федеральные, национальные проекты. Нужна очень серьезная структурная политика, о чем совершенно правильно говорится в докладе.

Российское государство уже не является социальным государством. Оно стало социальным государством только для богатых людей. Поэтому я не думаю, что нам, ученым, тем более экономистам, надо как-то подлаживаться под терминологию идеологов и других интерпретаторов. Мы должны называть вещи своими именами. Российская Федерация не является сегодня социальным государством. Наша страна утрачивает свою социальную политику, в то время как другие государства наращивают мощь элементов социального государства. Я не говорю о типичных примерах Скандинавии, но и США, и Европа, и Китай вступили на этот путь. События в Киргизии оказали огромное значение: был создан специальный закрытый форум, и колоссальные средства направляются в деревню, на разрешение региональных противоречий.

В.И. ЩЕРБАКОВ,

вице-президент ВЭО России, вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей, председатель совета директоров группы компаний «Автотор», академик РАЕН, д.э.н., профессор

Вопрос о концепции и программе до 2015 года – один из немногих вопросов, по которому экономисты и особенно ученые должны высказать свою точку зрения всерьез. Потому что другого шанса, когда их точка зрения кого-нибудь интересует, уже нет. Кроме того, я понимаю, что не так много осталось трибун, на которых еще можно высказать с научным обоснованием какую-то иную точку зрения, кроме той, которая внесена правительством и за которую проголосовало Федеральное собрание. Хотелось бы, чтобы эту роль на себя взяли ученые. В этом смысле мне показалось, что сегодняшний доклад надо было бы обострить.

Я не могу остановиться на всем докладе, потому что то, что разослано, это же еще не доклад, а выдержки из доклада. Судя по тому, что я прочитал, – еще раз приношу свои извинения, что весь доклад я не видел; вполне возможно, там эти вопросы отражены более серьезно, – у меня создалось впечатление, что надо было бы некоторые позиции усилить. Выскажусь только по отдельным.

В частности, если не превращать этот доклад в такой – «обо всем понемножку», то первый непонятный вопрос: в каком направлении развиваться? Это все-таки вопрос № 1. В кратком изложении доклада я нахожу обоснование того, почему нельзя определить приоритеты развития научно. Здесь указаны 4 или 5 позиций, почему нельзя приоритеты развития научно обосновать. В одном из пунктов есть общие понятия: надо развивать и то, что традиционно, и то, что сейчас появилось вновь. Но сформулировано это в таких укрупненных единицах, что для конкретного обсуждения очень трудно установить, о чем идет речь. Например, самолетостроение. Можно спорить. Есть точка

зрения, высказанная Русланом Имрановичем, есть и другая точка зрения. По каким-то самолетам мы отстали, и, может быть, вообще нет смысла по ним и догонять. А по каким-то самолетам – за нашими разработками пока еще весь мир не успевает. Так вот, может быть, и обосновать приоритеты? Потому что в каждом виде есть приоритеты, без которых государство может умереть, а за ним умрет и страна, если у этого государства нет какой-то базы. Поэтому есть отрасли, которые придется содержать и даже создавать особые условия для их развития исходя из приоритета государственной, экономической, военной и любой другой безопасности страны. И вот здесь нам нужен абсолютный приоритет. Ну, наиболее характерной является военная область, в частности, разработка всякой военной тематики – военного оружия, но не только его. Условно говоря, без собственного современного легкового автомобиля страна прожить может запросто. Ну, будем ездить на «Жигулях», на худшей модели по сравнению с «Мерседесом» или «Фольксвагеном». С точки зрения удобства – плохо, а с точки зрения безопасности, выживания страны – запросто. Но если у нас нет своих собственных автобусов, нет своих собственных грузовиков, то это государство – в опасности, потому что армии элементарно не на чем передвигаться.

Когда мы говорим о машиностроении, мы должны понять, о чем мы говорим. У нас был, например, хороший машиностроительный опыт, но мы никогда в машиностроении, в частности, в станкостроении, ни в одной сфере не были на уровне мировых образцов. Да, мы прославляли В.П. Кабаидзе, как вы помните, с ЧПУ, просто потому, что, как говорится, если чужих ботинок не видел, наши лучше всех. Вот и все! Кроме нас, Кабаидзе никто в мире больше не знал – это я вам говорю совершенно ответственно. Ну, еще страны СЭВ, конечно, по известной причине. Так что нам теперь развивать? Нам говорят: традиционные отрасли. Какие? Традиционно у нас были отрасли, например, лесная, черная и цветная металлургия. И что нам развивать в черной и цветной металлургии? Во-первых, какой из переделов? Во-вторых, есть ли обоснование того, что у черной и цветной металлургии в условиях появления нанотехноло-

гий вообще есть перспектива? Потому что сегодня все больше ставка в мире делается на композиты, а это, извините, не черная и цветная металлургия. На что нам сделать ставку, чтобы прорваться за 10–15 лет? Не перечисляю дальше, потому что таких вопросов много.

Хотелось бы, чтобы вот здесь, в вопросах приоритета, ученые, осмыслив ситуацию, высказали свое обоснование. Оно может быть спорным, с ним могут соглашаться – не соглашаться. Но нам надо понять: в концепции, программе нашей страны это будет отражено или нет? Или мы слушаем точку зрения аппарата товарища Христенко, подчеркиваю – аппарата товарища Христенко и аппарата товарища Грефа? Потому что ни Греф, ни Христенко сами написать эту концепцию по известным причинам не могут. Не потому, что ума не хватит, это действительно тяжелая задача. Просто потому, что они целые дни заняты серьезной организаторской работой – они министры. А размышлять на тему «плюсов», «минусов», «обоснований»... Мы должны понять: это будет академик, доктор, профессор с серьезным аппаратом, имеющий время, возможности, аналитическое мышление, или человек, работающий в министерстве, у которого 150 поручений правительства и начальства и который в четверг не позже пяти должен сдать свой раздел концепции. Но мы должны понять, что в этой концепции будет.

Хотел бы коснуться некоторых очень спорных тезисов, которые были высказаны. Они здесь не прописаны, но высказаны. Например, всем понятно, что структурная перестройка нужна. А если чуть-чуть обернуться к прошлому? Например, сегодня, сколько бы мы ни ругали – а здесь с этого и началось – «зло социализма», пока-то страна живет только за счет «зла», созданного социализмом. Пока ни одна новая скважина не введена – наоборот, потеряно 30% скважин, бывших в 1990 году в СССР. Они физически выведены из оборота. Дальше. Все нефтеперерабатывающие и нефтехимические заводы по уровню эффективности не сравнимы с тем, что было в СССР в то время. Уровень нефтепереработки составлял в 1990 году 52%, а сегодня – 70%. Но если кто-то думает, что мы продвинулись, то он глубоко ошибается: потому что тогда 52% было плохо, но

тогда 72% было очень хорошо; а сегодня – 72% очень плохо, потому что уже есть и 95%, и 98%. Нам надо понять: так что нам развивать в традиционных отраслях – бурение или нефтепереработку? Потому что тонна нефти сегодня стоит 350 долларов при продаже даже на экспорт, а из тонны нефти или из тонны, 1 тыс. куб. м газа можно получить кучу химволокна, которые мы сегодня закупаем. Так вот, эти же химволокна из этой самой тонны стоят от 6–7 до 20 тыс. евро за тонну, а есть и до 20 тыс. – за килограмм. Хотелось бы здесь как раз получить обоснование.

Закончу последнюю часть – по собственности. Здесь очень много сказано, что надо сделать по собственности. Я поддерживаю то, что сказано. Но здесь нет самого главного. Раздел называется «Укрепление прав собственности». А у нас вообще-то права собственности укреплены? У нас сегодня у кого-нибудь есть уверенность в правах собственности? И каким образом вообще защита этих прав может быть осуществлена? Поэтому, если даже ученые призывают начать с полной инвентаризации прав на каждый станок, потом проинвентаризировать итоги приватизации – этот станок передан, а этот квадратный метр под здание не передан и т.п., – вы представляете, что предлагается сделать и сколько лет на это уйдет? Я с таким подходом согласиться не могу. Думаю, здесь есть о чем поговорить всерьез, и, конечно, в том числе и по структурным изменениям.

Возвращаясь назад, стоит сказать, что теория создания госхолдинга, может быть, была и правильная, но когда их возглавляют помощники Президента или заместители Премьера, то это при всем моем уважении к этим личностям дискредитирует саму идею. У нас когда-то был министр мелиорации, так вот он бы сегодня от зависти застрелился. Его в советское время критиковали, что он сам проектирует сооружения, сам их строит, сам принимает в эксплуатацию и сам же эксплуатирует. Но даже в самые тяжелые советские времена – я говорю не о постсталинских временах, а о последних советских – тяжелые в том смысле, что денег нет, все уже в развале, между Минобороны и нашим ВПК шли такие драки! Одни могли поставить

то, что не нужно было другим, но то, что было нужно, они не могли поставить и т.д. Теперь же – при всем моем уважении к С.Б. Иванову – он не только сам определяет, что нужно армии и флоту, что могут и должны производить заводы, он сам организывает производство, сам закупает все, что произведено, и сам эксплуатирует. Но не он же лично все это будет делать – это будет делать небольшой аппарат людей со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Я не перехожу на личности. Я к тому, что есть масса вопросов, по которым, конечно, хотелось бы получить жесткую, ясную, обоснованную позицию ученого мира, что действительно помогло бы стране разработать концепцию развития. Мне кажется, что пока еще есть над чем поработать. Спасибо.

М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,

*Вице-президент Вольного экономического общества России,
советник председателя Совета Федерации Федерального
собрания Российской Федерации, доктор экономических наук,
профессор, член-корреспондент Россельхозакадемии*

Уважаемые участники круглого стола! Тема нашего разговора – «Проблемы экономического роста в России» – весьма актуальна. И прежде всего потому, на мой взгляд, что экономический рост в большей степени имитируется, чем на самом деле имеет место и носит, к сожалению, виртуальный характер.

Экономика страны, как недавно выразился Президент России В.В. Путин, выступая перед западными журналистами, «находится в запущенном состоянии». Так называемый экономический рост в 6–7 процентов осуществляется за счет стратегических природных ресурсов: нефти и газа. Признает это даже министр экономического развития и торговли Российской Федерации господин Греф, который говорит: «Те факторы, которые поддерживали рост экономики на уровне 6–7 процентов в год, по объективным причинам перестают действовать». И далее он отмечает: «Если экономика останется экспортно-сырьевой, с низкой инновационной активностью, это может повлечь за собой резкое падение темпов роста и углубит дифференциацию между отраслями, регионами и группами населения. ...Экономику надо переводить на новый формат – «формат инновационного развития».

Что же касается сегодняшнего состояния промышленности, и особенно сельского хозяйства, то эти отрасли находятся в запущении, а фактически разрушены.

И я согласен с Владимиром Ивановичем Щербаковым, который сказал в своем докладе, что эту проблему нам, ученым и практикам, надо обострить, выявить истинное состояние дел с экономикой страны и в федеральные исполнительные органы страны дать правдивый доклад, аналитическую записку с конкретными предложениями по выходу из кризисного состояния

страны. Мне представляется, что наши круглые столы должны заканчиваться в обязательном порядке каким-либо реальным документом, направленным государственным органам власти. Ведь фактически в наших заседаниях принимает участие, как правило, весь цвет экономической науки. И естественно, этот фактор мы обязаны умело использовать. Только в этом случае каждый факт обращения может иметь в конечном итоге положительный эффект. Как говорят в народе: «капля камень точит».

Более того, смею заметить, что сегодня истинной картины в экономике России не знает никто. Россияне давно и упорно не верят официальной статистике. Это было в них заложено еще знаменитой фразой, согласно которой эта отрасль – ступенька, следующая по восходящей сразу после «лжи чудовищной». Но одно дело не верить, а совсем другое – посчитать и понять, в чем и где перед нами лукавят. Вот взять, к примеру, последние цифры, опубликованные Росстатом по результатам первого полугодия нынешнего года.

ЦБ и Росстат отчитались: инфляция (почему-то у нас под этим традиционно понимается рост цен, хотя по науке инфляция – это несколько иной экономический показатель) составила 5,7 процента.

Эти цифры не радуют, особенно если учесть, что за первую половину июля цены подтянулись еще на 0,7 процента, а где-то с 15-го числа этого месяца начали переписывать цены на хлеб и прочие мучные изделия. Уже понятно, что запланированный показатель в 8 процентов годовой инфляции правительство вряд ли сможет вытянуть. А если учесть, что к концу года начнут переписывать ценники на ГСМ, то вся конструкция рухнет под напором роста, а точнее, вакханалии цен. Но даже и сейчас для огромной основной массы населения страны реальный рост цен в разы выше того, что дает Росстат. Получается так, что официальная инфляция годится только для официальных докладов. Извините за не совсем парламентское выражение: данная искаженная статистика нужна для спасения собственной шкуры госчиновника.

Достоверной информации нет. Ее нет не только у нас, ученых и практиков. Ее вообще нет. Осмелюсь заявить, что ее нет

даже у В.В. Путина, потому что заврались абсолютно все, и прежде всего те, кто информирует высшую власть. Министры вранье превратили в ранг государственной политики. Особенно этим страдает министр сельского хозяйства господин Гордеев, докладывая Президенту Российской Федерации В.В. Путину об успехах в сельском хозяйстве. Интересно, где он увидел эти успехи. Ведь в реальности совсем иная картина – сельское хозяйство находится в затяжном тяжелейшем кризисе, а точнее, его фактически нет – село умерло.

Уважаемая аудитория не первый раз слышит мои критические выступления, связанные с состоянием дел в агропромышленном комплексе. Поверьте, что все это направлено прежде всего на выяснение реального состояния дел, чтобы затем была возможность выработать верные пути успешного развития отрасли. Я знаю истинное состояние АПК, как там обстоят дела, и если отношение к нему не изменится со стороны правящей элиты, то надеяться не на что. Все «улучшения» из уст руководства Минсельхоза и Правительства Российской Федерации – липа чистой воды, причем состряпанная не только на верхнем уровне, а гораздо ниже. Низы хорошо усвоили, что ложь и вранье в большей мере устраивает верхи. Ведь верхам нужно другое: красоваться на телеэкране, разрезать ленточки, закладывать первый кирпич и докладывать о невиданных успехах, подъеме и экономическом росте. Министры превратились в туристов, разъезжая по стране и громогласно заявляя об успехах в выполнении национальных приоритетных проектов, которые, скорее всего, выполняют две функции: пиар-кампании и показывают вид бурной, активной, но пустой деятельности госчиновников.

Народ, реально работающие люди видят, что творится во всех отраслях экономики страны. Специалисты-аграрники видят фальсификацию и липу в поддержке села со стороны государства, разбазаривание сельскохозяйственных земель, забвение крестьянства. Работники промышленности видят, как губятся лучшие проекты и утверждаются худшие, незаконно захватываются предприятия, банкротятся и уничтожаются. Врачи видят коллапс здравоохранения. Ученые, преподаватели

школ, вузов видят низкий уровень научных исследований в результате мизерного их финансирования, как недоучки получают дипломы, как неумело ломают систему общего образования – в свое время одну из самых успешных в мире.

Каждый видит у себя вранье и подлог. При этом все верят, что в других отраслях не так и там есть успехи, о которых говорят в основном лишь по телевизору. Хочется верить, и мы верим. Вопреки здравому смыслу, который подсказывает, что верить не стоит.

Но ведь хорошо известно, что, если постоянно врать и расхваливать себя на пустом месте, никогда не создать ничего путного и полезного. Наоборот, деградируешь и превратишься в ничтожество.

Возникает вопрос: почему подобное случилось и что необходимо предпринять?

Мне представляется, что одной из основных причин тяжелейшего состояния экономики является непрерывная череда ее реформирования. У власти появился своеобразный «зуд реформирования». Реформировать все и вся. Не доводя ни одну реформу до конца, начинают другую, третью и т.д. В итоге в России реформы стали постоянной программой имитации Запада, определенным видом, и только лишь видом, бурной, но пустой деятельности госчиновников. Это и есть важный симптом упадка национального благосостояния и самосознания, а также экономического краха России.

Реформаторы пытались и пытаются переделать системы всех отраслей, складывающиеся веками в России. Причем, как правило, начинают реформы, не имея четкой программы действий, не зная, какой эффект можно получить от ее реализации. При этом все реформы страдают одним недостатком: сломать все то, что было, и построить то, не зная что.

Мы, уважаемые коллеги, являемся свидетелями и участниками этих реформ. Назову некоторые из них.

Реформа общеобразовательная, вузовская, науки идет уже несколько лет. Вызывает отторжение почти у всей массы населения. Но ее усиленно навязывает Минобразования и науки, и прежде всего в лице ее руководителя господина Фурсенко. По-

лучается так, что весь народ идет не в ногу, а господин Фурсенко – в ногу. А ведь хорошо известно, что советская, да и царская российская средняя и высшая школа и наука были одними из самых сильных в мире. Тезис Минобрнауки заключается в одном – Россия должна во всем интегрироваться с Западом. Очень спорный тезис. Россия, на наш взгляд, должна всегда иметь свое лицо. Но это вовсе не значит, что мы не можем что-то полезное брать, в том числе и у Запада.

Идет нескончаемая реформа армии. 30 лет она у нас формировалась, имея свое российское лицо и огромные заслуги как защитница Отечества и как фактор патриотического воспитания молодого поколения. Все это сломали, пытаются армию сделать наемной. А что же делать с русским духом постоянного защитника? Как молодежи прививать патриотизм? Как воспитывать ее физически, морально, духовно и профессионально? Ведь все эти качества молодой человек получал, служа в армии. И здесь копируем Запад. А надо ли это делать? Большой вопрос.

Была в СССР неплохая и государственная пенсионная система, позволяющая сравнительно безбедно доживать свой век каждому гражданину. Она была проста и ясна каждому человеку. И вот ее уже полтора десятка лет реформируют, ломают, усложняют, а точнее, доводят до абсурда. Казалось бы, тоже всем ясно, что это, мягко выражаясь, непорядок. Но и здесь оказывается «прав» только один человек – министр здравоохранения и социальной защиты РФ М.Ю. Зурабов, – непотопляемый человек.

А вот что касается административной реформы, то здесь можно сказать, что ее мог придумать только недруг России. Это же надо додуматься, чтобы министерства разделить на три подразделения: министерство, агентство, федеральная служба. Тем самым полностью лишить управляемости отрасли, так как все три подразделения стали решать одну задачу: кто из них главный, хотя, казалось бы, функции каждой были определены. И все вопросы потребовали постоянных согласований, что породило волокиту, бюрократию и полную неисполнительность. Не говоря о том, что увеличилось количество руководителей в

ранге так называемых министров, работников аппаратов ведомств.

Кого и зачем копируем – непонятно. Мэр города – это английская должность. Префект – французская. Статс-секретарь – немецкая. Запутали и усложнили местное самоуправление. А ведь была нормальная российская вертикаль власти: поселковый совет, район, область (край, республика). Были просты и прозрачны между ними права, обязанности и межбюджетные отношения.

В последнее время «заболели» еще одной проблемой – имитируем проект двухпартийной политической системы, ссылаясь на то, что это принято в цивилизованных странах. Делается это грубо, навязчиво, сверху. Хотя всем хорошо известно, что партии могут создаваться на классической основе только снизу. Мы пережили бум создания партий: их было более полтысячи. Кажется, сообразили, что это плохо. Сегодня количество их уменьшилось, что дало возможность перейти к выборам в Государственную думу, в краевые, областные и республиканские Советы по партийным спискам. Но здесь, к сожалению, вмешалась повальная коррупция, которая может погубить это направление. Сегодня вся страна знает сумму – сколько стоит место в партийном списке, федеральном или региональном.

Одним словом, какой вопрос не рассмотри – везде проблемы, которые возникают прежде всего из-за непродуманности реформ, их революционности, а не эволюционности. И прежде всего без учета характера, менталитета, обычаев и традиций российского человека и особенностей российской государственности.

И правильно сегодня отмечали выступающие, в частности, профессор Хасбулатов Руслан Имранович, что последние 16 лет мы догоняем самих себя. Это на самом деле так, но догнать-то не догнали пока. В 1990 году СССР был на втором месте по доле в мировом ВВП, а сейчас мы на десятом месте.

Ради справедливости следует заметить, что особенно в последний год приходит понимание проблем возрождения экономики России у главной верховной исполнительной власти. Что же касается российского народа, он давно уже созрел к такому

пониманию. Осталось самое малое – соединить воедино подобное понятие.

Что же нас ждет в перспективе? Каким мир будет через 20 лет?

На этот вопрос дают ответ ученые стран мира, подготовившие международный проект мирового прогноза до 2030 года. В прогнозе по России принял участие известный ученый, профессор Станислав Меньшиков. Русский по происхождению, живущий сейчас за рубежом. По этому прогнозу Россия окажется первой по величине европейской страной и пятой в мире.

Гринберг Руслан Семенович в своем выступлении сказал, что Китай себя исчерпал. Может быть, и исчерпает когда-то, но по-прежнему бурно пока развивается. Так, в 2030 году Китай по доле в мировой ВВП будет на первом месте, Америка – на втором, Индия – на третьем, Япония – на четвертом, Россия – на пятом.

А что станет с благосостоянием людей? Оно, конечно же, будет расти по всем странам. А вот что касается России, мы по-прежнему будем многим странам уступать. Так, в 2030 году Россия достигнет благосостояния уровня Европы только нынешнего года. То есть проблема роста благосостояния российского народа останется важной и актуальной. И здесь, конечно, решающее значение имеет наука и практика, которые должны знать реальное состояние и конкретно предлагать меры по выводу экономики России на еще большие рубежи экономического роста. Пора кончать врать и всем заниматься ответственно реальными и конкретными делами. Только полезный и эффективный труд может стать источником благосостояния народа.

В этой связи каждый из нас должен заниматься полезным трудом и предлагать реальные модели роста экономики и благосостояния, используя свой опыт и профессиональные знания.

Вот я, например, по образованию аграрник, ученый, экономист-аграрник, в исполнительной и законодательной власти также занимался и занимаюсь проблемами села. Знаю, что надо делать для подъема аграрного сектора. Много выступаю, пишу книги, брошюры, научные статьи, аналитические записки в исполнительные и представительные органы власти, но эффективность моих стараний, к сожалению, пока низкая. С вне-

дрением у нас пока очень плохо. И причин здесь, как объективных, так и субъективных, очень много.

В основном мои разработки и предложения, касающиеся развития экономики и социальной сферы АПК заключаются в следующем. Сразу же следует заметить, что сегодня я полностью согласен с Германом Грефом лишь в одном: сейчас селу нельзя давать на развитие сельскохозяйственного производства большие деньги, потому что там работать некому. Села нет, оно кончилось. Поэтому сегодня сельское хозяйство надо поднимать обязательно. Да и горожане с удовольствием поедут на село отдохнуть в субботу, воскресенье, поработать на своих дачах, в загородных усадьбах. Именно это вызывает объективную необходимость создания на селе нормальной, современной инфраструктуры, способной сделать жизнь крестьянина достойной.

Сегодня на село надо направлять людей, может быть, исходя из нашего исторического опыта «двадцатипятипятисычников». Вначале они должны поселиться на земле, создать для себя с помощью государства в течение 2–3 лет необходимые условия для проживания, обучиться работе на современных механизмах, индустриальным технологиям в растениеводстве и животноводстве и потом уже получить от государства большие деньги и заняться эффективно реальным производством сельскохозяйственной продукции. Именно такой подход государства может быстро возродить село, сделать его привлекательным для многих людей.

Село надо спасать. Россия была сельской и будет ею. Мы в состоянии кормить не только себя, но и полмира, занимая 10 процентов мировых запасов земли. Более того, известно, что запасы нефти и газа истощаются. Наше сельское хозяйство способно решить эту задачу за счет производства биодизеля и биотоплива из растительного материала. Причем это постоянно восполняемый биоресурс.

Развитие рекреационных зон на селе позволит развить отдых горожан, туризм, в том числе для иностранных граждан. Значительно повысит эффективность занятости сельского населения по разным периодам сельскохозяйственных работ,

увеличит заработки крестьян и отчисления от налогов в бюджет. В итоге даст еще больший толчок для роста благосостояния крестьян.

Но, пожалуй, самый важный вопрос для села сегодня – это земельный вопрос. В нашей российской истории нормально он не был решен ни разу. Мое мнение известно. Я уже говорил об этом не раз, в разных аудиториях. Пока не поздно, следует вернуться к нулевому варианту – вернуть землю государству.

Ваучерная приватизация земли нанесла огромный ущерб сельскому хозяйству. Сегодня земля в своей основе остается бесхозной, поскольку нет полной законной основы ее собственности тому или иному субъекту. Одна треть земли находится в виде земельной доли у крестьян, но не выделена в реальных площадях. Одна треть земли – скуплена, как правило, незаконно богатыми людьми. Незаконность легко доказывается. Одна треть земли – неизвестно кому принадлежит, так как участники земельной доли покинули село или ушли в мир иной.

Поэтому государство сегодня без особых проблем может вернуть землю. К тому же сейчас это в принципе мировая практика. А затем государство отдает в долгосрочную аренду на 49 или 99 лет эффективному сельхозтоваропроизводителю. Государство также разрабатывает особый механизм, определяет это федеральным законом – возможность арендованной земли закладывать в залог, то есть ипотеку земли арендованной разрешить, предложив такой механизм в порядке исключения.

Все это позволит государству развивать крупное сельскохозяйственное производство, высокотехнологичное и эффективное. Более того, огромные сельскохозяйственные просторы России, особенно крупных сельскохозяйственных регионов, объективно требуют именно крупного индустриального производства в АПК.

Что же касается фермеров, семейных хозяйств, личных подсобных хозяйств, садово-огородных, дачных участков – им надо отдать землю в собственность бесплатно с выплатой ежегодного разумного налога на землю, и они должны заниматься эффективно сельхозпроизводством, не меняя функционально-

го назначения своих земельных участков. Для этого также должны быть разработаны соответствующие директивные документы.

Есть и другие рациональные разработки развития АПК. Ученые-аграрники много делают интересного и полезного. Важно, чтобы это нашло свое применение. Причем чем раньше, тем лучше.

Я высказал некоторые свои мысли в области возрождения села. Думаю, что у каждого, принимающего участие в заседании круглого стола, такие предложения имеются по их научным и профессиональным направлениям. Дело за малым – внедрением и особым отношением ко всему этому нашего государства и властей предрержащих.

Спасибо за внимание.

А.Г. БЕЛОВА,

*член Президиума ВЭО России, Первый заместитель
генерального директора ОАО «Техснабэкспорт»,
Советник руководителя Росатома, к.э.н.*

В рамках дискуссии полагаю необходимым высказать несколько тезисов.

Безусловно, экономический рост есть. Другой вопрос – о стратегии, поскольку это фундаментальная база перспективного развития. И в этом смысле позволю себе не согласиться с тезисом Л.И. Абалкина о том, что разработка стратегии – прерогатива государства. Международная практика показывает, что в разработке стратегии должны участвовать не только государственные чиновники, но и широкие круги экономистов, промышленников – людей, которые не только имеют возможность разрабатывать научные концепции, но и персональную ответственность за результаты реализации крупных задач. На экономическом форуме в Санкт-Петербурге был представлен очень интересный доклад – «Россия: экономическое общество-2020». В нем предложены мероприятия и направления действий, чтобы перейти к 2020 году к инновационной экономике. Можно, конечно же, спорить по составу и степени реализуемости этих мероприятий, но мне представляется очень важным, что государством формируются площадки для совместного обсуждения. С этой точки зрения, стратегия должна разрабатываться обществом, обществом контролироваться, а государство должно отвечать за ее реализацию.

Аналитическим институтом ЦРУ подготовлен очень интересный аналитический доклад «Модели развития мира, экономика к 2025 году». В этом документе рассмотрено три модели – традиционная панамериканская, экономическая модель развития стран Брика и модель корпоративного доминирования, в которой основной тезис заключается в том, что к 2025 году основной фокус стратегических решений перейдет из плоскости государства в плоскость транснациональных корпораций. И для

того чтобы сохранить свою роль в выработке стратегических решений на мировом пространстве, нужно будет иметь конкурентоспособные корпорации, способные конкурировать в международном масштабе.

К вопросу о структурной политике. Направления, указанные в докладе, абсолютно точно отражают задачи и механизмы, которые необходимо принимать на государственном уровне. В рамках структурной политики уже принят ряд конкретных решений начиная с решения об инвестиционном государственном фонде, закона о банке развития. Другое дело, как сделать так, чтобы общественно-экономические институты могли влиять на реализацию данных решений. Между теоретической моделью и ее практической реализацией слишком большая разница. Вот здесь-то у нас и возникает множество проблем. Причем если в теоретической модели на уровне государства за последние годы принято много очень правильных решений, то в практической плоскости крайне необходим социальный демократический институт коррекции процесса реализации решений. Институт, вектор которого доходил бы до уровня правительства.

Еще один момент связан с тем, что необходимо четко определиться в вопросах собственности. Пока не будет формализована собственность, пока она не будет включена в залоговые экономические механизмы развития, мы никогда не сможем построить эффективную конкурентоспособную экономику. Это действительно очень важное направление – и с точки зрения правоустанавливающей, и с точки зрения создания экономических инструментов, и для привлечения капитала, и для развития.

Последнее замечание – по интеллектуальному и кадровому потенциалу. Это сложнейшая задача, которая требует особого решения. Но здесь ряд мер носит дискуссионный характер. Так, предложения, связанные с введением прогрессивной шкалы налога, с налогом на роскошь, кажутся вполне естественными, логичными. Но нужно понимать, что это «палочка о двух концах». А с другой стороны, я с большим удовольствием наблюдаю, как водитель, работающий в фирме, устанавливает в своей московской квартире кондиционер, как секретарь, которая работает до 11 часов вечера, по Интернету заказывает

продукты и т.д. Эти люди зарабатывают деньги! И ключевой проблемой является отсутствие у достаточно большого количества российских граждан желания продвигаться по горизонтали и по вертикали для более высоких заработков. В этой ситуации любое «обрезание» стимулов к зарабатыванию денег неминуемо приведет к тому, что половина граждан «уйдет в тень», а вторая половина скажет: «Зачем же мне напрягаться, если я буду столько отдавать». То есть по каждому предложению требуется серьезный встречный кросс-анализ.

С.Н. БАБУРИН,

*депутат Государственной думы, Заместитель Председателя
Государственной думы, Президент Российского государственного
торгово-экономического университета*

Ознакомившись накануне заседания с текстом в Интернете, а сейчас и в журнальном варианте, я не смогу честно сказать, что готов принять документ как руководство к действию. С другой стороны, мне очень не хочется, чтобы доклад, который мы сегодня рассматриваем, повторил судьбу аналогичного документа и моделей бюджета, которые были подготовлены в середине 1990-х годов Институтом экономики. Тогда Абалкин, Петраков и Шаталин противопоставили официальному проекту свою точку зрения. К сожалению, в силу властной блокады того проекта их идеи не были восприняты обществом.

По сути обсуждаемого доклада у меня три фундаментальных вопроса – о факторах, которые, на мой взгляд, должны влиять на социально-экономическое развитие России.

Прежде всего государственно-территориальный фактор модернизации. Уверен, что во многом реинтеграция на просторах прежнего Советского Союза идет с перебоем потому, что на уровне научной и промышленной элиты мы забываем ответить на вопрос: а хотим ли мы объединяться с Белоруссией, с Украиной? Или же мы привыкли, что Российская Федерация должна существовать самостоятельно, рассматриваем экономическое пространство и все происходящие процессы исключительно в рамках России. Говоря по большому счету, в сегодняшнем варианте доклада все действия предполагается осуществлять в рамках Российской Федерации. У меня в связи с этим сразу же возникает, скажем так, вопрос...

Вероятно, необходимо иметь два варианта социально-экономического развития. Во-первых, реинтеграция исторической России, во-вторых, межгосударственная интеграция на постсоветском пространстве (а это означает ЕВРАЗЭС и межгосударственные отношения). Ибо, когда в научных спорах или

в публицистике говорится, например, о российско-белорусских государственных торговых связях, при этом подразумевается, что мы должны относиться друг к другу в рамках межгосударственных связей. И никакого Союзного государства! Вот почему прежде всего необходимо четко сказать, в чем плюс реинтеграции на высшем экономическом уровне, что конкретно получит каждый житель России, если мы будем в одном государстве с Беларуссией и Украиной, и что реально произойдет, если останемся врозь. Только в таком случае общество сможет сознательно осуществить исторический выбор.

Второй фактор – культурно-цивилизационный. Не хотелось бы повторять ошибки советских планов социально-экономического развития, которые вообще игнорировали национальное самосознание, фундаментальные традиционные ценности общества. И в этом плане очень хорошо, что эти достаточные тонкие материи в докладе вполне ощутимы. Но они незримы. Вот я, например, их почувствовал в вашем докладе, за что я признателен – они есть. Безусловно, необходимо должным образом учитывать национальный фактор, выстраивать соответствующую национальную политику. Россия всегда была сильна тем, что вокруг русского стержня многие народы укрепляли свою национальную культуру. Но если мы будем исходить из того, что безработица в Чечне – это внутреннее дело республики, что так называемая лимита в Москве – это проблема города, что проблема вымирания славянского населения Приамурья и Дальнего Востока – это проблема региональная, то в условиях этнической экспансии извне все мы обязательно спохватимся... Как раз к 2015 году!

Третий фактор – технологический, точнее, технологико-экономический. Речь идет о месте государства в торговой отрасли. Сегодня работа Минэкономразвития ведет к тому, чтобы полностью убрать государство с потребительского рынка. Провозглашается, что не нужны торговые законы, торговый кодекс, торговые специальности. Это ведет, на мой взгляд, к абсолютной деформации, к отрыву от международных стандартов. Между тем мировое разделение труда – это объективная закономерность. И Всемирная торговая организация труда создавалась еще во вре-

мена Советского Союза. Но без мер протекционизма, без действенной защиты отечественного производителя мы не сможем существовать!

В целом документ, который мы сегодня обсуждаем, обществу действительно нужен – для осмысления происходящих процессов и как руководство к действию.

Я.Н. ДУБЕНЕЦКИЙ,

председатель Ревизионной комиссии ВЭО России, руководитель Центра инвестиций Института народно-хозяйственного прогнозирования (ИНП) РАН, член Национального экономического совета, академик Международной Академии управления, член-корреспондент Международной Академии информатизации

Мне удалось ознакомиться с докладом до нашей сегодняшней встречи. Должен сказать, что поддерживаю большинство подходов, оценок, предложений, и в том числе центральные – о необходимости повсеместной модернизации как сердцевины решения всех экономических и социальных проблем, которые стоят перед страной. Без этого у нас вполне определенная перспектива дальнейшей деиндустриализации, превращения в колониальную страну, в сырьевой анклав мирового хозяйственного комплекса. К слову сказать, очень правильно отмечено в одном из тезисов доклада, что у нас вполне реальна полная потеря технологической базы машиностроения и индустрии потребительских товаров. Первое, как известно, обеспечивает технологическое развитие, второе обеспечивает спрос и выступает движителем опять же производственного развития.

Потеря производственной базы не отражается официальной статистикой. В публицистике кто говорит о потере порядка 60% предприятий, кто ведет счет на десятки тысяч. Во всяком случае, потери гигантские, и они идут до сих пор – на глазах у всех властей, у всей общественности. Как один из самых эффективных видов бизнеса процветает рейдерство – пользуясь коррумпированностью судебной системы, несовершенством законодательства, формализованностью законодательства, без осмысливания сути экономических процессов и др.

Каковы перспективы, каковы задачи модернизации? Центральным вопросом – откуда взять средства и как их вкладывать. Начну с последнего. Конечно же, вкладывать можно только рыночными, коммерческими, кредитными и прочими средствами, но ни в коем случае не раздачами.

Где взять средства? Ответ, на мой взгляд, очевиден. Полтриллиона официально находится в валютных резервах и в Стабилизационном фонде – питает чужие экономики. Самое странное, что при этом на уровне какой-то экономической несуразности, наши власти усиленно уговаривают весь мир идти инвестировать в Россию.

Таким образом, центральный вопрос заключается в осмыслении необходимости модернизации и выработке механизмов, источников, направлений и т.д.

Следующий круг проблем связан с тем, что огромная и богатейшая по потенциалу страна при всего 2,5% населения вызывает раздражение у всего мира. Достаточно мощная производственная инфраструктура, социальная – при всей разрухе, – сохранилась часть промышленного потенциала и т.д. Но как это выражено в финансово-денежной сфере? Есть ли тут адекватное отражение возможностей страны? К сожалению, лишь на уровне зачаточных движений. Весь российский фондовый рынок, к примеру, представлен десятком сырьевых компаний, которые в долях процента отражают тот потенциал финансово-производственно-экономический, который мог бы стать источником развития.

В мире начиная с 1980-х годов складывается международная интегрированная, действующая в режиме реального времени на современных технологиях залогово-кредитная система с депозитно-страховыми резервными подсистемами, которая выступает огромным резервуаром ресурсов для маневра, для развития перспективных направлений и т.д. Известна она под названием Global Castaday. Существуют и другие системы. Но Россия со своей банковско-фондово-финансовой системой даже близко не подходит к этим структурам. Боюсь, что мы здесь можем опять провалиться, как это уже было в информатике, как в нанотехнологиях и др.

Следующий вопрос – как доводить до практики все эти мысли, все предложения. Власть не слышит эти проблемы. Через много лет пребывания у власти наши лидеры с трудом начинают произносить слова «промышленная политика», «модернизация», «инновационный прорыв». Но слова – это ведь не

дела, а реально нужны десятилетия напряженной, кропотливой высокоэффективной работы, чтобы начались какие-то сдвиги.

Поэтому центральный вопрос – как превратить в практику все теоретические наработки и программы. Пока, к сожалению, подходы эти не ясны!

Несколько слов по отдельным тезисам. Приоритеты, безусловно, нужно оценивать, когда мы рассматриваем, как распределять ресурсы, что поддерживать и т.д. Но в то же время надо понимать, что нашей конечной целью должна быть всеобщая модернизация материальной базы, производства и социальной сферы. Без этого мы не можем стать современным технологическим динамичным экономическим организмом – это надо понимать. И, конечно же, все это должно работать за счет рыночных коммерческих кредитных механизмов и факторов.

Г.Б. КЛЕЙНЕР,

*член Правления ВЭО России, Заместитель директора
Центрального экономико-математического института РАН,
член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Спасибо большое, Леонид Иванович. Я хотел бы начать с того, чтобы выразить поддержку и благодарность тем, кто инициировал и подготовку доклада, и его обсуждение в рамках круглого стола, на котором мы присутствуем. Представляется, что момент для подготовки и апробации выбран удачно – нас ждут какие-то статусные перемены, и возможно, что общество и власть станут более восприимчивы к предложениям ученых и экспертов. Мне даже кажется правильным, что этот доклад является амбициозным. Сейчас это слово потеряло свой негативный оттенок, а стало практически 100%-но положительным. Амбициозным, т.е. ориентированным на решение чрезвычайно широкого круга корневых проблем, относительно которых даже сама возможность отражения их в одном докладе представляется неочевидной. Однако такая в целом приветствуемая амбициозность одновременно влечет и некоторые требования, которые мы вольно или невольно предъявляем к такому документу, к такой работе. Первое требование – системность подхода. Как мне показалось, из трех видов структуризации проблемной области, о которой мы здесь говорим, а именно: процессной структуризации, когда мы рассматриваем социально-экономические процессы, происходящие в России; проектной структуризации, когда мы рассматриваем социально-экономические проекты; и объектной структуризации, когда ракурс зрения фиксируется на отдельных экономических объектах, в работе затронута более-менее процессная сторона, а что касается объектной и проектной структур, то здесь оставлено, как кажется, слишком большое поле для фантазии.

Какой же тип объектов наиболее значим в контексте концепции социально-экономического развития России? Сегодняшнее заседание ВЭО начал Леонид Иванович Абалкин. Он

сказал, что мы находимся в фокусе мировых перемен, связанных с изменением роли двух объектов в обществе: государства и человека. Это верно. Но это, так сказать, максимум и минимум. Между двумя этими объектами, безусловно важными и, может быть, определяющими, лежит и промежуточный объект, роль которого не надо недооценивать, – это предприятие. Оно ниже государства, выше человека, но именно на предприятиях рождается та самая экономика, которая рассматривается в представленном сегодня докладе. Именно там рождаются институты, которые могут нравиться или не нравиться, но в обязательном для многих институтов порядке потом распространяются по всей стране. Именно на предприятии рождаются даже такие явления, как социальная дифференциация, которая потом расплывается по России и достигает гомерических размеров. И вот мне кажется, что доклад такого характера и уровня, такого посыла должен был бы включать некоторую микроэкономическую часть, посвященную судьбе предприятия.

Дело в том, что судьба российской экономики – это в значительной мере судьба российского предприятия. Есть несколько развилок, чрезвычайно важных, которые могут направить экономику в ту или в другую сторону, – и эти развилки касаются именно судьбы предприятия. Вот одна из микроэкономических развилок: либо суверенность предприятия, либо его агентность, т.е. подчиненность некоторому «принципалу», как это рассматривается в теории «принципал–агент». В этой концепции агент выполняет (более или менее ревностно) то, что ему говорит принципал. Должно ли предприятие быть агентом у некоторого принципала или оно должно быть суверенным объектом, суверенным в таком же смысле, в каком, скажем, является суверенным субъект Федерации? Такой объект сам по себе может быть и принципалом. Субъект Федерации – это суверенный объект, который может быть ликвидирован, трансформирован или слит с другим только в результате вполне определенной сложной и серьезной процедуры. Анализ этой дихотомии по отношению к предприятию концентрирует наше внимание на основополагающие «кирпичики», из которых складывается экономика. Я сейчас не хочу даже обосновывать ту или иную точку зрения, хочу просто наметить эти развилки.

Далее. Назначение, или миссия предприятия. Что такое предприятие? Вот один ответ: предприятие – это то, что служит собственникам для получения дохода. Для чего нужно предприятие? Чтобы платить дивиденды его акционерам. Такая точка зрения существует и очень широко распространена. Однако становясь на нее, мы как бы не замечаем всех остальных функций предприятия, замечаем только эту функцию. Если предприятие служит экономике – это одно. Если предприятие служит владельцу – это другое. Какую точку зрения принять – такую экономику мы и построим.

Следующий вопрос – ответственность. Кто несет ответственность за поведение предприятия? Казалось бы, тот, кто является собственником. Ведь собственность – это триада: владение, распоряжение, пользование. Но сейчас ответственность собственника по определению ограничена. У нас почти все предприятия находятся в сфере хозяйственных обществ с ограниченной ответственностью владельцев. Даже если это открытое акционерное общество, все равно ответственность акционеров ограничена их вкладом в акции. И что мы видим? Если один человек является собственником, скажем, практически всей алюминиевой отрасли в России, то какова сфера его ответственности? Сумма его вкладов? Или же его ответственность выше? Ведь предприятие – это не только станки, здания, сооружения, касса, но и люди, знания, бренды, ожидания потребителей и поставщиков и многое-многое другое... Проблема ответственности собственника наряду с проблемой ответственности генерального директора, ответственностью коллектива, который тоже субъект этих отношений, – одна из важнейших проблем, которая должна быть решена в том периоде, к которому относится обсуждаемая сегодня работа. Только если нам удастся рассмотреть предприятие как целостное суверенное явление, мы сможем рассчитывать на то, что будут решены и инновационные задачи, и то, что мы называем распространением и созданием знаний, и то, что мы называем удвоением ВВП.

Сейчас проблемы предприятий не только не решаются, но и усугубляются. Вот пример. Почти во всех отраслях активно

идет процесс консолидации производства, образования различных холдингов. Какую форму принимают предприятия в рамках этих холдингов? В большинстве случаев предприятия начинают принимать форму цехов, то есть чисто технологических подразделений, которые отделены от рынка и фактически не имеют рыночной составляющей. Хорошо это или плохо для России? В работе такого уровня и значимости, как представленная сегодня в докладе чл. корр. РАН Р.С. Гринберга, мне кажется, мы вправе были бы ожидать ответов на эти вопросы – они чрезвычайно важны.

Ну и последнее краткое замечание. Для того чтобы все уровни экономики, о которых говорил во вступительном слове академик Л.И. Абалкин и о которых я говорил выше (человек – предприятие – государство), были объединены в некоторую целостную систему, мы должны особое внимание уделить стратегическому планированию как необходимому элементу будущего развития. Сейчас этот процесс крайне широко и быстро распространяется, но я не видел в докладе развития этой темы. Там говорится об индикативном планировании. Но стратегическое планирование должно быть не только индикативным, то есть информирующим, оно должно быть координирующим. Задача построения многоуровневой системы координационного стратегического планирования – одна из тех задач, решение которых позволит обеспечить целостность экономики, ее проницаемость и сбалансированность от нижнего до верхнего ее уровня.

Ю.Г. ДРАГУНОВ,

директор, генеральный конструктор

Опытного конструкторского бюро «Гидропресс», д.т.н.,

Заслуженный конструктор Российской Федерации

Доклад представляется мне интересным, принципиальным. Затронуты практически все болевые точки развития нашей экономики. Меня – как ученого и как руководителя предприятия – особо заботит состояние отечественной науки и промышленности.

Я – руководитель государственного унитарного предприятия. Наше производство требует высокого уровня квалификации специалистов. Мы обеспечены техникой и прекрасно оборудованными рабочими местами. Но все это имеется не благодаря целенаправленной государственной политике, а главным образом потому, что мы вспомнили старый лозунг о необходимости сочетания науки и производства. И мы организовали на своей экспериментальной базе производство наукоемких, высокотехнологичных изделий, поставляем их в ряд зарубежных стран.

ГУПы многие считают умершими, неперспективными, спиванными. Но по моему личному ощущению, по мнению коллег, с которыми я работаю, ГУПы в настоящее время являются центрами социальной стабильности, особенно в малых городах.

Однако государство создает невыносимые условия для их существования. Взять хотя бы согласование сделок. Складывается впечатление, что закон писали люди, которые изначально полагают, что на государственных предприятиях работают или жулики, или дураки. Процедура согласования превратилась в чистую формальность, но она занимает 2–3 месяца!

Продолжается линия на ликвидацию ГУПов, завершается процесс их акционирования. Что с нами будет завтра? Никто не знает, поскольку начался процесс возврата государству акционерных компаний! Где граница, где стратегия, где система? Что ждать на следующем этапе? Какова в конечном итоге эф-

фektivность работы вновь приобретаемых государственных предприятий? На моем опыте знаю: пока все эти реформы ведут лишь к понижению эффективности производства, удорожанию продукции и в конечном счете к потере конкурентоспособности. Отсутствие научного подхода к определению приоритетов приводит к реальной потере управления.

Особый вопрос – результаты интеллектуальной и научно-технической деятельности предприятий. Государство вновь само себе создает проблемы. Только один пример. В наших институтах сосредоточен громадный интеллектуальный потенциал – громадные архивы, результаты деятельности, компьютерные коды, изобретения. Это создано огромным трудом, и этот огромный потенциал принадлежит государству – миллиарды рублей в каждом институте. Но для того чтобы поставить этот потенциал на баланс, нужно заплатить налог на прибыль. Ни один институт, ни одно предприятие не в состоянии это сделать. И кто будет собственником всех этих ресурсов по итогам акционирования – неизвестно!

Реальное богатство – не в зданиях или сооружениях. Главный путь восстановления потенциала России – через развитие науки, через развитие собственной промышленности. Ключевым моментом в этом плане является наш интеллектуальный потенциал. И мне очень хотелось бы, чтобы все эти моменты были отражены в обсуждаемом докладе.

В.А. МЕДВЕДЕВ,

*главный научный сотрудник Института экономики РАН,
член-корреспондент РАН, сотрудник Фонда Горбачева*

К сожалению, я не смог полностью прослушать устное выступление Руслана Семеновича, но самым внимательным образом прочитал текст доклада, опубликованный в Российском экономическом журнале. И хотел бы поделиться своими соображениями по ряду выдвинутых в нем проблем.

Прежде всего хочу выразить полную солидарность с общей направленностью доклада и его тональностью, с обоснованием необходимости глубокой, можно сказать, исторической модернизации российской экономики. Действительно, страна вышла на рубеж, когда можно констатировать, хотя и с некоторыми оговорками, что она вышла из глубоко кризисного состояния, сложившегося в 90-е годы. Настал момент самоопределения в развитии экономики России, как с точки зрения общецивилизационного прогресса, так и с точки зрения места в мировом хозяйстве.

Не вызывает возражений и позиция авторов, определяющая основной лейтмотив доклада, о необходимости сочетания рыночных механизмов и усиления социально-экономической роли государства. Она органично вытекает из посылки о том, что мы оказались перед лицом глубочайшей модернизации нашей страны. Доклад отличается широким подходом и, что очень важно, свободным от идеологизации. Он может сыграть полезную роль в формировании общественного мнения по проблемам модернизации страны и выработке практической политики государства.

Мои критические замечания направлены на то, чтобы сделать доклад более цельным и непротиворечивым. Так, в разделе первом говорится, что «концептуальное и программное обоснование перспектив должно исходить из тенденций, определившихся в результате уже пройденного страной трансформационного пути». Эта формулировка, претендующая на ис-

ходную методологическую посылку, никак не вяжется с анализом кризисного состояния, сложившегося в стране в результате трансформационной линии 90-х годов, которая по инерции продолжается и сегодня.

Трудно согласиться и с содержащимся в докладе тезисом о необходимости сугубо прагматического курса продолжения реформ. Думается, что напротив, текущие прагматические проблемы сегодня нужно осмысливать и решать в контексте стоящих перед страной стратегических задач. С этой точки зрения, было бы крайне важным во введении или в первом разделе дать сжатую, обобщенную характеристику той модели постиндустриального развития экономики, которую мы хотим получить в результате предлагаемых мер, с точки зрения методологической, структурно-технологической, институциональной, социально-культурной, мирохозяйственной, а в последующем изложении конкретизировать ее по главным направлениям.

В первом разделе содержится утверждение о том, что реальные интеграционные процессы на постсоветском пространстве возможны только с Казахстаном и Белоруссией, а большинство экс-советских республик «будет все больше тяготеть к внешним центрам силы». А в пятом разделе содержится другое суждение – о необходимости создания в ареале СНГ мощного мирового экономического региона. Одно с другим не вяжется.

Заслуживает одобрения «социальный» раздел доклада. Действительно, несмотря на серьезные выходы в последние годы государственной политики в социальную сферу в последние годы, все же единой социальной политики у нас пока нет. Возьмите национальные проекты. Расходы на каждый из пяти национальных проектов составляют не более 5–10% общих социальных расходов государства по соответствующему направлению. Их перечень приходится все время дополнять новыми и новыми проектами. Это говорит о том, что нет какого-то единого замысла и цельной политики, а развитие идет методом проб и ошибок. Пока ошибок в национальных проектах вроде бы нет, но если так будет продолжаться, то нет и никаких гарантий от их появления в будущем.

Социальный раздел в докладе удался в большей степени, чем другие, но и здесь встречаются досадные недоразумения. Утверждается, что в перспективе за первые четыре года надо поднять расходы на образование в 1,3 раза, а в культуре – в 1,4 раза. Но при нынешних темпах роста валового внутреннего продукта его рост будет примерно таким же. В итоге выходит, что предлагается заморозить или даже снизить долю расходов на образование и культуру в валовом продукте. Мне кажется, сомнителен и предлагаемый принцип избрать в качестве норматива увеличения оплаты труда в социальной сфере рост средней зарплаты в управлении. Я понимаю авторов – хотелось бы привязать социальную сферу по зарплате к тем областям, о которых администрация не забывает. В данном случае это не совсем оправдано. Социальная сфера имеет самостоятельное значение.

Что касается разделов III и IV, то следовало бы поменять их местами, то есть после социальной проблематики рассмотреть проблемы структурные. Но не только структурные, но и структурно-технологические. Это две основных проблемы нашей сегодняшней действительности – социальная и проблема научно-технического прогресса.

И еще одно соображение, на котором я хотел бы и закончить свое выступление. В докладе достаточно убедительно говорится о совершенствовании и повышении экономической роли государства, но развернутого взгляда на развитие государственного управления и его модернизацию в докладе, к сожалению, нет. Речь должна идти о разработке политики, о роли государства в управлении отношениями собственности, регулировании трудовых отношений, финансов и госконтроля, и т.д. И что мне кажется здесь самым главным – в докладе нет развернутого анализа феномена коррупции, и лишь упоминается значение этого вопроса. Мне кажется, что во многом наше развитие и сейчас упирается именно в преодоление коррупции. Без развертывания серьезной борьбы с ней нельзя рассчитывать на современную модернизацию экономики.

В целом считаю доклад серьезной попыткой выстроить вариант сильной экономической политики в ответственный для нашей страны момент.

Б.З. МИЛЬНЕР,

*главный научный сотрудник Института экономики РАН,
зав. кафедрой Государственного университета управления,
доктор экономических наук, профессор*

Я хотел бы сказать, что особенность обсуждаемой концепции состоит в том, что она очеловечена. В ней есть, конечно, отдельный социальный раздел, но, по сути, вся концепция является социальной, о чем бы ни шла речь – рассматривается ли социальный фон, или социальные задачи или пути их решения. Причем иногда дело доходит даже до известного публицистизма, что очень важно при изложении острой и глобальнодневной социальной проблематики.

Можно отметить еще одну особенность этой концепции – она призывает опираться на опыт, на то, что уже проверено практикой других стран и дало положительные результаты. Ведь если обратиться, например, к «Новому курсу» Рузвельта, можно обнаружить, что два (из четырех) главных лозунга этого курса – «Свобода от бедности» и «Свобода от страха» в общем-то являются ключевыми для того, чтобы поднимать экономику вместе с населением, вместе с народом. И вот я должен сказать, что ни одна из программ, которые мне приходилось читать: партийные программы экономического подъема, государственные программы – не поднимала вопрос об управлении, об организационных ресурсах экономического роста, т.е. те вопросы, решение которых должно создать механизм реализации принимаемых программ. И в этом смысле, если мы обратимся, скажем, к опыту немецкого экономического чуда «Эрхарда», «японского чуда» экономического подъема и «азиатских львов», целого ряда стран, мы увидим, что вопросы управления играют в этой деятельности ключевую роль, они поднимали и решали проблемы шаг за шагом, целенаправленно и системно, и это обеспечивало прагматизм реформ, их практические и ощутимые результаты. Авторы представленного доклада находятся на пути использования прагматичного подхода к модернизации.

Хотел бы сказать в этой связи вот еще о чем. Есть целый ряд организационных вопросов, которые практически не решаются ни по какой из программ, ни по какому правительственному решению. Например, почему в России не действуют технопарки? Почему не создаются стратегические инновационные альянсы? Почему не работают кластеры? Почему не приводятся в действие особые экономические зоны? Только в одном 2006 г. в 120 странах мира действовало 3000 тыс. особых экономических зон с определенным экономическим режимом, и они обеспечили выпуск экспортной продукции на 600 млрд. долларов и создали 50 млн. рабочих мест. Разве это противопоказано России? Есть законы «О свободных экономических зонах», принятые в 1991, 1992 гг., но ни один не исполняется. Только в одной зоне на Магадане 3% предприятий работает по условиям свободной экономической зоны, что создает множество диспропорций и приносит большой ущерб всему этому краю. Во всех документах, программах, выступлениях государственных деятелей и ученых-экономистов проблема малого бизнеса не сходит с повестки дня и даже вызывает раздражение. Всем известно и многократно доказано, что малый бизнес обеспечивает 60–70% валового внутреннего продукта целого ряда развитых стран – и Америки, и Англии, и Франции, и Италии, и т.д. Почему мы не можем развернуть в больших количествах малый бизнес? Потому что мы этим не занимаемся предметно, каждодневно и конкретно. У нас за 16 лет количество малых предприятий увеличилось всего на 140 тыс. и сейчас составляет 1 млн. единиц. В Америке – 18 млн., в Японии – 9 млн., в ФРГ – 8 млн. Это не просто такая хозяйственная игрушка под названием малый бизнес. Это – опора экономики многих и многих стран. У входа в здание администрации малого бизнеса США висит транспарант: «Малый бизнес – опора Америки». Президент Соединенных Штатов ежегодно направляет Послание в конгресс о состоянии малого бизнеса, как об особой заботе правительства, связанной с развитием этой формы хозяйственной деятельности – очень перспективной, эффективной и т.д. Я уж не буду говорить о том, что это средний класс, что это занятость и это много-много всяких других вещей, причем

ключевых для развития экономики. А если обратиться к большому бизнесу, то мы можем, между прочим, себя поздравить с тем, что на наших глазах в последнее время создается что-то вроде совнархозов (например, под названием «Газпром». Чего только не появилось в «Газпроме»! Чего только они сейчас себе не забрали! Там все строится на принципе того, что придется государству рассчитывать за те дела, к которым приведет неэффективная, проваленная на практике, доказавшая свою бездарность форма создания искусственных многоотраслевых, не связанных между собой ни технологически, ни экономически образований, гасящих конкуренцию и многое-многое другое. Так вот, это же вещи очевидные, это вещи, я бы сказал, связанные с эффективным использованием организационного ресурса, с принимаемыми решениями на основе импровизации и т.д.

Завершая, я хотел бы обратить внимание на то, что документ, который мы сегодня обсуждаем, впервые задевает вопросы управления. В нем рассматривается рассогласованность принятия решения, в нем указывается на очень нестыкуемую проблему размежевания функций по вертикали и по горизонтали. Я думаю, что восприятие того, что есть в этом документе, а может быть, и дальнейшее развитие этих вопросов окажут, конечно, очень серьезное воздействие на практику нормально-го и эффективного государственного управления в условиях рыночной экономики.

В.М. СИМЧЕРА,

директор НИИ статистики Федеральной службы государственной статистики, Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор

Мой первый руководитель Вадим Никонович Старовский когда-то объяснял, почему докладные записки готовятся и в текстовой, и в табличной форме: потому что одни умеют читать только таблицы, а другие умеют читать только слова. Применительно к обсуждаемому докладу возникает такая же необходимость.

Другой вопрос – по оценке ресурсов. Возьмите теперешние показатели роста и сравните их с индексом-дефлятором ВВП. Поделите заработную плату на индекс-дефлятор. Во всех случаях получаются отрицательные величины прироста. Подобное – сплошь и рядом. А красивые официальные оценки находятся в пределах статистического счета и статистических погрешностей.

Следовало бы убрать эти погрешности, запустить в обиход правдоподобные показатели. К сожалению, Росстат с этим не справляется. Не справляется не потому, что не хочет, а потому, что находится в определенном режиме структурных действий, в рамках плохой постановки задач.

Социальный ориентир – исходный элемент стратегии. Соедините ресурсы, оцените их верно, оцените результаты верно, соедините вместе, и тогда вы выдвинете правдоподобные данные. Иначе это будет зазеркалье. По социальным ориентирам НИИ статистики считает инфляцию на уровне 18,7% при общем индексе инфляции в 9%. Это оценка инфляции по структуре набора товаров и услуг, приобретаемых 10% самых бедных слоев населения с доходом 1700 рублей в месяц. С этой точки зрения социальные ориентиры на будущие 15 лет выглядят вполне симпатичными.

Необходимо четко считать, что сколько стоит. Если осмелить доклад, который мы обсуждаем, для его реализации потребовалось бы примерно 7 трлн. долларов ежегодно. А у нас за весь период с 2000 года было от 300 до 500 млрд. в год. Стыдно стране с очень высокими темпами экономического роста иметь 15% инвестиций. Невозможно объяснить, как и на какой базе этот высокий рост происходит.

С.Н. РЯБУХИН,

аудитор Счетной палаты Российской Федерации, д.э.н.

Уважаемые коллеги!

Концепция развития России на долгосрочную перспективу должна содержать в себе стратегии развития регионов. Федеральному центру необходимо осуществлять координацию разработки концепции развития с использованием того, что было положительного ранее в плановой экономике.

Более сбалансированный подход предлагается в региональном разделе Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005–2008 годы), который предусматривает переход от «...малоэффективного выравнивания экономического развития регионов к созданию условий, стимулирующих субъекты Федерации и муниципальные образования к мобилизации доступных им ресурсов экономического роста». При этом сохраняется задача сглаживания различий в уровне социально-экономического развития регионов при акцентировании внимания и на другой задаче – обеспечении условий для добросовестной конкуренции между регионами и муниципальными образованияами за привлечение капитала и рабочей силы.

С другой стороны, остается коренной недостаток регионального программирования – отсутствие долгосрочных приоритетов территориального развития.

Их установление предполагается осуществить в ходе реализации самой среднесрочной программы, хотя должно быть на оборот.

Исторически сложившиеся различия в экономическом развитии регионов России оказывают значительное влияние на государственное устройство, структуру и эффективность экономики и социально-экономической политики в целом.

С началом реформы местного самоуправления за последние годы произошли изменения в финансовых взаимоотношениях, связанных с разграничением доходных источников и рас-

ходных обязательств между различными уровнями бюджетной системы Российской Федерации, которые усилили различия в социально-экономическом развитии регионов. Следует отметить, что механизмы межбюджетных отношений формировались в условиях, когда бюджету катастрофически не хватало денег.

Изменениями, внесенными в бюджетное и налоговое законодательство Российской Федерации, за каждым уровнем бюджетной системы на постоянной основе закреплены налоговые и неналоговые доходы.

Однако для решения накопившихся проблем и задач на региональном и местном уровнях указанных источников доходов недостаточно, что тем самым свидетельствует о сохраняющейся значительной зависимости бюджетов субъектов Российской Федерации от финансовой помощи из федерального бюджета. В целом изменения налогового законодательства, запланированные на 2008–2010 годы, не создадут стимулов для развития **собственной доходной базы региональных бюджетов.**

В каждом федеральном округе есть субъекты Российской Федерации, относящиеся к группе дотационных, – 67 регионов.

Справочно. При этом высокодотационных субъектов – 14.

В Южном федеральном округе (Республики Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия – Алания, Чеченская), Сибирском (Республики Алтай, Тыва) и Дальневосточном (Корякский, Чукотский автономные округа, Еврейская автономная область). Доля средств, предоставляемых на безвозмездной основе, в ряде регионов указанных федеральных округов составила более 50%.

В 2006 году Счетной палатой были проанализированы данные субъектов Российской Федерации по вопросу уровня бюджетной обеспеченности граждан. Как показал анализ данных субъектов, уровень бюджетной обеспеченности между максимально и минимально обеспеченными регионами в 2006 году (без учета финансовой помощи из федерального бюджета) составил 7,7 раза, с учетом финансовой помощи – 1,2 раза;

27 субъектов Российской Федерации имели пороговое значение 60% по покрытию доходами расходов, и это при том, что в расходах субъектов практически отсутствуют или очень незначительны средства «бюджетов развития».

Справочно. В текущем году, как и в прошлом, несмотря на положительную динамику собственных доходов местных бюджетов, за счет указанных доходов обеспечено около 40% их расходов.

Бюджеты муниципальных образований в состоянии обеспечить лишь выплату зарплаты (с начислениями) и оплату коммунальных услуг. Доля этих расходов в собственных доходах составляет на сегодняшний день 93,4%.

Проведенная реформа бюджетной системы показала достаточно много недостатков как со стороны законодательства, так и с финансовой стороны.

Исходя из анализа данных регионов по реализации 131-ФЗ необходимо отметить, что бюджеты муниципальных образований и бюджеты поселений испытывают недостаток в финансовой и методологической помощи. Еще достаточно высока зависимость бюджетов субъектов и муниципальных образований от финансовой помощи из федерального бюджета.

Справочно. Безвозмездные и безвозвратные перечисления от бюджетов других уровней местным бюджетам составили в 2006 году 883,2 млрд. рублей, или 58% их доходов.

В отдельных субъектах Российской Федерации этот показатель значительно выше: в Республике Дагестан – 90,1%, Республике Ингушетия – 85,6%, Республике Саха (Якутия) – 75,6%, Республике Тыва – 87%, в Амурской области – почти 74%.

В настоящее время финансовая помощь субъектам из федерального бюджета оказывается для финансового обеспечения федеральных полномочий, делегированных для исполнения на региональный уровень бюджетной системы, для стимулирования усилий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправ-

ления в области повышения качества управления региональными и муниципальными финансами, для поддержки регионов в сфере предоставления социально значимых бюджетных услуг, для финансирования временных кассовых разрывов, возникающих в ходе их исполнения.

Год от года финансовая помощь в бюджетах субъектов и муниципальных образований растет. В 2007 году их объем вместе с внебюджетными фондами составит 1,8 трлн. рублей, а в 2008 году уже 2,3 трлн. рублей.

А при этом финансирование мероприятий по государственной поддержке развития муниципальных образований предусмотрено только в рамках федеральной целевой программы в сумме 15 млн. рублей. Таким образом, каждому муниципальному образованию (а их на сегодняшний день образовано более 24 тысяч) на государственную поддержку развития муниципальных образований в рамках Программы предусматривается средств в сумме 625 рублей. Такой объем финансирования не соответствует масштабу проблем, которые нужно решать на муниципальном уровне.

Из бюджетного послания Президента Российской Федерации следует, что налоговая политика в ближайшие три года должна быть ориентирована «...на создание максимально комфортных условий для расширения экономической деятельности и перехода экономики на инновационный путь развития ...»

В настоящее время и в среднесрочной перспективе бюджетную систему Российской Федерации в основном формируют налоговые доходы, полученные от 9–11 субъектов Российской Федерации, доля которых в общем объеме доходов консолидированного бюджета Российской Федерации составляет порядка 60,5% (только г. Москва формирует порядка 22,8% всех доходов бюджетной системы).

Законодательно закрепленные за местными бюджетами налоги и сборы являются собственными доходами местных бюджетов и должны обеспечивать финансовую самостоятельность местного самоуправления. Доходы бюджетов муниципальных образований субъектов Российской Федерации не позволяют выполнить в полном объеме не только переданные полномо-

чия, но и собственные. Однако за последние годы происходило сокращение в территориальных бюджетах доли собственных доходов, так, 70–80% доходной базы бюджетов субъектов и муниципальных образований формируется за счет перераспределения федеральных налогов и сборов.

Одним из условий успешного и долговременного экономического развития регионов, способных обеспечить стабильные налоговые поступления в бюджетную систему и осуществлять покрытие расходов в полном объеме, в том числе социального характера, является осуществление долговременных капитальных вложений в экономику. Одной из основных составляющих таких вложений являются инвестиции в основной капитал.

***Справочно:** По г. Москве рост объема инвестиций в 2005 году увеличился на 36% по сравнению с 2004 годом и составил 435 млрд. рублей. По Ханты-Мансийскому автономному округу – на 19,4% (230 млрд. рублей), по Краснодарскому краю – на 14,1% (110 млрд. рублей), по Республике Башкортостан – на 24,9% (84,2 млрд. рублей).*

Рост объема вовлекаемых иностранных инвестиционных ресурсов является одним из важнейших экономических показателей, только за 2006 год объем такого рода инвестиций в основной капитал составил около 1,8 трлн. рублей (или 40% от всего объема инвестиций в основной капитал). Однако вызывает опасения перевес в сторону иностранных инвестиций возможностью образования зависимости экономики от иностранных капиталовложений.

В России начата реализация ряда национальных проектов, связанных с повышением уровня жизни населения, которые являются «пилотными» проектами в переходе к программно-целевому принципу бюджетирования. Субъекты Российской Федерации получают средства из федерального бюджета на реализацию приоритетных национальных проектов в виде межбюджетных трансфертов.

В 2007 году предусматривается направить на указанные цели 106,4 млрд. рублей, или 45,2% от всей суммы расходов, направляемой на реализацию нацпроектов.

Реализация национальных проектов и долгосрочных стратегических программ развития регионов сдерживается отсутствием утвержденных генеральных планов городов и иных документов территориального планирования, а также отсутствием необходимой правовой базы, единого государственного реестра имущества, недостаточностью собственных бюджетных средств у муниципальных образований.

На федеральном уровне требует решения вопрос по доработке правовых норм по ускорению и упрощению процесса оформления необходимых документов.

Поэтому стратегически важным для России является проведение сильной государственной региональной политики, направленной на сокращение различий в уровне социально-экономического развития регионов Российской Федерации и решение первоочередной задачи – улучшение условий жизни в наиболее отстающих регионах.

В целях реализации положений Федерального закона от 6 октября 1999 года № 184 – ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации Президентом Российской Федерации 28 июня текущего года подписан Указ «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», согласно которому каждый регион исходя из 43 показателей будет оцениваться с точки зрения эффективности деятельности органов исполнительной власти.

Из анализа утвержденных показателей большое количество ориентировано на характеристику уровня жизни населения: реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников в сравнении с предыдущим периодом, доля населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума, уровень безработицы – и так 22 показателя, которые дают характеристику уровня жизни населения.

Кроме того, усиливается роль граждан в оценке деятельности региональных властей таким показателем, как удовлетворенность населения деятельностью региональных властей, который будет характеризоваться информационной открытостью (процент от числа опрошенных).

А.В. ТКАЧ,

*заведующий кафедрой теории и практики кооперации
Российского университета кооперации, доктор экономических наук,
профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации,*

Ю.А. РОМАНОВА,

доцент Российского университета кооперации, к.э.н.

Сложившееся положение дел в кооперативном секторе национальной экономики требует глубокого осмысления и принятия мер, способствующих более эффективному развитию кооперации в России. При этом следует учитывать стратегию развития страны, когда в число главных целей государства выдвигается необходимость повышения качества жизни населения, сбережение народа.

Анализ ситуации в кооперативном движении показывает, что пока еще не в полной мере реализованы возможности и преимущества кооперации. Нередко недооцениваются роль и значение кооперативного сектора в социально-экономическом развитии страны.

Наряду с этим следует заметить, что в последние годы кооперативный сектор экономики в определенной мере начал укреплять свои позиции и играет все большую роль на рынке товаров и услуг. Около четверти трудоспособного населения участвует в деятельности различных видов и форм кооперации: потребительской, производственной, кредитной, жилищной, дачной, садоводческой и др.

Среди различных видов кооперации России наибольший удельный вес занимает потребительская кооперация. Она имеет собственные основные и оборотные средства, собственное производство, собственную сеть оптовой и розничной торговли. С 1935 года по решению правительства страны потребительская кооперация свою деятельность осуществляет в сельской местности. Она принимает участие в возрождении российского села, налаживая паритетные отношения с органами государственной и муниципальной власти.

Потребительская кооперация и сегодня в тесном взаимодействии с органами власти может и решает проблемы села. Забытая государством и брошенная на произвол судьбы в жесточайших условиях рынка в начале 90-х годов XIX века, она все же выстояла и своим участием в решении насущных проблем села доказывает свое право на поддержку и развитие. Именно потребительская кооперация может и должна стать партнером власти по решению социально-экономических проблем сельского жителя.

Организации и предприятия потребительской кооперации в 2006 году обеспечили положительную динамику развития по всем отраслям кооперативного хозяйства. В минувшем году совокупный объем деятельности потребительской кооперации России составил 152 млрд. рублей и увеличился по сравнению с 2005 годом на 4,3 процента, в том числе оборот розничной торговли и общественного питания достиг 111 млрд. рублей, что на 6,3 процента выше по сравнению с предыдущим годом. За 2006 год потребительская кооперация закупила у населения около 86 тыс. тонн мяса и более 170 тыс. тонн молока, при этом имеющиеся у населения ресурсы уже сегодня позволяют увеличить закупки и соответственно доходы населения в 2–3 раза.

Важным фактором сотрудничества потребительской кооперации и сельского хозяйства выступает заготовительная деятельность через заготовительные пункты и кооперативные магазины. Но органы государственной власти пока еще слабо используют потенциальный резерв потребительской кооперации в формировании продовольственного фонда страны. Отсутствие государственного заказа на отгрузку сельскохозяйственной продукции от предприятий и организаций – заготовителей потребительской кооперации сдерживает наращивание объема закупок сельхозпродукции у населения.

В целях увеличения производства отечественной сельскохозяйственной продукции потребительские общества ряда областей, краев и республик России создают подсобные хозяйства, берут в аренду землю, создают фермы, пасеки, расширяют на договорной основе откорм скота в личных подсобных хозяйствах населения. Многие кооператоры, чтобы выжить в условиях конкуренции, обновляют технологические процессы.

Положительный опыт в работе сельской потребительской кооперации накоплен в Удмуртской Республике. Здесь кооперация является надежным партнером органов государственной власти и местного самоуправления в социальной и экономической политике поддержки людей, проживающих в сельской местности. Совокупный годовой объем деятельности организации потребительской кооперации Удмуртии составляет более 4 млрд. руб. Здесь хорошо налажена система закупок сельхозпродукции у личных подсобных хозяйств. В совокупном объеме деятельности «Удмуртпотребсоюза» заготовка и переработка сельхозпродукции занимает свыше 40%.

Достичь этих результатов удалось благодаря поддержке потребительской кооперации органами государственной власти Удмуртской Республики. Между Правительством и Союзом потребительских обществ республики заключаются долгосрочные соглашения о сотрудничестве. Кооператоры поддерживаются льготными бюджетными кредитами для организации закупок и переработки сельхозпродукции. Ежегодно в республиканском бюджете предусматриваются средства на возмещение части убытков по доставке товаров в отдаленные деревни. Это помогает сохранять торговое и бытовое обслуживание населения, а по существу, саму жизнь в этих деревнях.

В Республике Коми потребительская кооперация обслуживает более 20% населения. После разгула действий псевдореформаторов 90-х годов потребительская кооперация Республики Коми в 2002 году впервые получила прибыль в размере 2 млн. рублей. В 2005 году при незначительной поддержке со стороны властных структур потребительская кооперация получила прибыль 22 млн. рублей. Государственная поддержка потребительской кооперации в Коми строится на основании закона о государственной поддержке потребительской кооперации в республике и ежегодно заключаемого соглашения о взаимодействии между Союзом потребительских обществ и Правительством Республики Коми.

В последние годы предприятия и организации потребительской кооперации Российской Федерации обеспечивают постоянной работой в сельской местности более 400 тыс. человек,

совокупный объем ее деятельности составляет 150 млрд. руб. Потребительская кооперация России объединяет в своих рядах свыше 7,5 млн. пайщиков, предоставляя ежегодно торговые и бытовые услуги более 40 млн. человек, проживающим главным образом в сельской местности.

В минувшем году увеличились закупки основных видов сельскохозяйственной продукции и сырья и производство отдельных видов потребительских товаров, обеспечен рост оказываемых населению бытовых услуг, улучшилось финансовое состояние предприятий и организаций потребительской кооперации, что позволило улучшить социальную поддержку пайщиков и сельского населения.

В 2006 году потребительская кооперация России получила чистой прибыли более двух миллиардов рублей. Около 85 процентов предприятий и организаций потребительской кооперации работают рентабельно. Анализ показывает, что финансовые результаты могли бы быть лучше, если бы во всех кооперативных организациях уделялось больше внимания сокращению непроизводительных расходов, имеют место бесхозяйственность и бесконтрольность.

В минувшем году организации потребительской кооперации принимали активное участие в реализации приоритетных национальных проектов, прежде всего проекта «Развитие АПК». В приоритетном национальном проекте «Развитие АПК» намечено в целях обеспечения успешного развития личных подсобных хозяйств и крестьянских (фермерских) хозяйств организовать продажу населению молодняка скота и птицы, комбикормов, удобрений, сортовых семян картофеля и овощных культур, ветеринарных препаратов, техники и других средств малой механизации. Особое внимание предполагается уделить осуществлению мер по решению проблемы своевременного закупа сельскохозяйственной продукции, производимой мелкими товаропроизводителями.

Следует заметить, что в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК» основное внимание уделено содействию развития мелкотоварного производства, а о крупных сельскохозяйственных предприятиях практически ничего не сказано. На наш взгляд, такой

подход к формированию аграрной политики в нашем отечестве является не совсем научно обоснованным. Общеизвестно, что в личных подсобных хозяйствах все виды работ выполняются в большинстве своем ручным малопроизводительным трудом. Несмотря на то, что в минувшие годы удельный вес молока, производимого личными подсобными хозяйствами, составляет около 55%, оно практически недоступно для молокоперерабатывающей промышленности. Кроме того, согласно прогнозу, рассчитанному учеными института прогнозирования страны, в России в перспективе из-за демографической ситуации численность сельского населения будет уменьшаться по естественным причинам. Слабый уровень механизации в личных подсобных хозяйствах и сокращение их числа (по данным государственных органов статистики, в России ежегодно исчезает около 3 тыс. деревень) не позволяет рассчитывать на увеличение производства сельскохозяйственной продукции именно в этой категории хозяйств. Таким образом, сформулированный в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК» курс на перспективное увеличение поставок продовольственных товаров из личных подсобных хозяйств является весьма сомнительным для практического осуществления.

Наряду с этим в национальном проекте «Развитие АПК» предполагается, что закупкой излишков сельскохозяйственной продукции у населения должно заниматься Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. На наш взгляд, основной задачей данного государственного федерального органа управления должна являться прежде всего организация производства сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными предприятиями, а не выступать посредником между личными подсобными хозяйствами населения и рынком. Полагаем, что посреднические функции, заключающиеся в организации закупок излишков сельскохозяйственной продукции у сельских жителей (большую часть которых составляют пенсионеры и люди престарелого возраста), вполне успешно могут выполнять заготовительные конторы потребительской кооперации, которые имеют гораздо больший опыт и практику в решении этих вопросов.

Являясь одной из наиболее старейших видов кооперации России, система потребительской кооперации объединяет в

своих рядах более 3,3 тыс. потребительских обществ и 77 региональных союзов, 7,5 млн. пайщиков. Она приносит пользу не только своим членам, но и всему сельскому населению, функционирует более чем в 100 тыс. сел и деревень страны, где проживают более 35 млн. человек.

Кооперация – это не только часть экономики, но и одна из сфер общественной жизни, где существуют свои нравственные нормы и принципы, сохранение традиций. Степень развития кооперации в стране служит верным показателем нравственно-го уровня ее населения.

Расширяя свою деятельность, предприятия потребительской кооперации создают новые рабочие места, повышают занятость населения полезным трудом, сокращают безработицу, способствуют тем самым улучшению материального положения сельских жителей в нелегких условиях современной действительности.

Общеизвестно, что сельское население относится к беднейшей части общества. Почти у 60% сельских жителей денежные доходы ниже прожиточного минимума.

В таких населенных пунктах содержание магазинов убыточно. Однако потребительская кооперация продолжает поддерживать их работу, организует выездную торговлю, удовлетворяя необходимые потребности людей в товарах первой необходимости. В малых населенных пунктах функционирует 29 тыс. убыточных магазинов. Ежегодные расходы на их содержание составляют около 5 млрд. руб.

Кооперативный магазин в деревне выступает как форпост потребительской кооперации. Работники магазина ведут книги подворного учета излишков сельскохозяйственной продукции у каждой сельской семьи. Материалы подобной информации направляют в районные потребительские общества, где она обрабатывается и передается заготовительным конторам потребительской кооперации, которые, в свою очередь, организуют закупки излишков сельхозпродукции у сельских жителей и реализуют ее как через собственную торговую сеть, так и на сельскохозяйственных рынках.

Кстати о рынках продовольственных товаров в городах и промышленных центрах. Полагаем, что продовольственные

рынки в республиканских, краевых, областных и районных центрах целесообразно передать в ведение потребительской кооперации, где для решения этих вопросов имеются необходимые подготовленные кадры с практическим опытом работы, определенная инфраструктура, требующаяся для обеспечения эффективного функционирования продовольственных рынков, собственная оптовая и розничная торговая сеть магазинов и пунктов общественного питания. Передача функций управления продовольственными рынками Министерству сельского хозяйства Российской Федерации и органам управления сельского хозяйства субъектов Российской Федерации, на наш взгляд, дело бесперспективное и даже в какой-то мере опасное.

На наш взгляд, распыление внимания и ресурсов таких структур на исполнение посреднических функций еще больше отдалит государственные органы управления сельским хозяйством от своих прямых функций – организации производства сельскохозяйственной продукции в крупных и средних сельскохозяйственных предприятиях.

В стране должно быть определенное общественное разделение труда, без чего трудно, а вернее, невозможно достичь эффективного функционирования ни одной отрасли. Что касается многогранной деятельности потребительской кооперации, то в последние годы она существенно восстановила, а по некоторым позициям расширила сферу своей деятельности, в том числе бытовых услуг на селе. Созданы и действуют 252 дома быта, более 7,5 тыс. парикмахерских, 11 тысяч мастерских по ремонту и пошиву одежды и обуви, 2,4 тысячи предприятий по ремонту и строительству жилья, 4,4 тыс. мастерских по ремонту бытовой техники, почти 20 тысяч медицинских и ветеринарных аптек и пунктов. Цены бытовых и других услуг в потребительской кооперации ниже рыночных, что позволяет сельским жителям ежегодно получать социальную поддержку до 1,5 млрд. руб.

Одним из факторов, сдерживающих развитие кооперации, является недостаток квалифицированных специалистов, способных профессионально заниматься организацией и управлением кооперативных предприятий и организаций. К сожалению, даже в органах управления государственной и муницип

ципальной власти недостаточно специалистов, владеющих приемами и методами кооперативного развития.

Нуждаются в серьезном улучшении условия деятельности кооперации, что снижает эффективность работы по социально-экономическому развитию села. Разгул в 90-х годах в стране привел к тому, что значительная часть материальной базы потребительской кооперации была расхищена, а к настоящему времени морально устарела, требует модернизации и замены.

Предприятия и организации системы потребительской кооперации имеют возможность закупать, перерабатывать и поставлять государству гораздо в больших объемах мяса, овощей, фруктов и другой продукции. Однако правящие органы в стране пока этот резерв используют недостаточно эффективно. Несмотря на это, потребительская кооперация продолжает свою деятельность по наращиванию производства собственной как сельскохозяйственной, так и иной продукции, расширяет действующую и создает новую торговую сеть, включая как небольшие сельские рынки, так и современные крупные супермаркеты. Потребительская кооперация России своей многогранной деятельностью способствует повышению уровня жизни сельского населения, росту рентабельности сельскохозяйственного производства и помогает мелкотоварному сельскохозяйственному производству обеспечить выполнение задач, поставленных в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК».

Основопологающей базой успешного поступательного развития кооперативного движения в России является обеспечение данного направления высококвалифицированными кадрами кооператоров. Недостаток компетентных кооперативных кадров приводит к тому, что общепризнанные кооперативные ценности оказываются малоизвестными не только рядовым труженикам, но и многим руководителям.

С нашей точки зрения, будет вполне обоснованно финансировать подготовку, переподготовку кадров для кооперации за счет федерального и региональных бюджетов. В подготовке кооперативных кадров особая роль и значимость принадлежит

высшим учебным заведениям системы потребительской кооперации Центросоюза РФ.

Настало время расширить в университетах и институтах подготовку специалистов-кооператоров, направляя в них для обучения в целевом и плановом порядке молодежь из всех отраслей народного хозяйства, в том числе за счет как государственных предприятий и организаций, так и кооперативных организаций и т.д. Причем кооперативам и другим кооперативным организациям наряду с руководителями – кооператорами-организаторами – нужны бухгалтеры, экономисты, юристы и др. Настало время решить вопрос о подготовке кадров для кооперативных союзов, объединений, в том числе путем создания курсов по повышению квалификации и переподготовке кадров.

Чтобы сформировать самостоятельный кооперативный сектор экономики страны, способный успешно конкурировать на рынке, необходимо усилить государственную поддержку кооперативам, в том числе путем налаживания сотрудничества между кооперативными организациями и органами законодательной и исполнительной власти.

Р.С. ГРИНБЕРГ,

*член Правления ВЭО России, директор Института
экономики РАН, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

Позволю себе буквально несколько слов по поводу завершившегося обсуждения доклада. Во-первых, я всем благодарен за то, что вы его прочитали. Как я уже сказал, к осени он станет более полным и глубоким. А в заключение хотел бы еще раз высказаться по главным проблемам, сформулированным в докладе, которые вызвали дискуссию.

Относительно выбора приоритетов. В докладе, как мне представляется, мы призываем лишь только к тому, чтобы была произведена инвентаризация, общественная экспертиза и было бы выработано понимание того, какие отрасли и какую продукцию надо защищать, скажем, при вступлении в ВТО. Все это известно, и я считаю, что предлагать программу действия – это все-таки не наша задача. Вряд ли стоит добиваться того, чтобы руководство страны принимало нашу программу.

Господин Бабурин говорил о том, что в докладе выражен скепсис в отношении СНГ. Действительно, мы такие малoverы, и исходили из того, что СНГ не состоялось, и, к сожалению, у России нет никаких шансов объединить бывшие республики, а ныне – независимые государства. Возможно, есть какая-то интеграционная альтернатива в рамках ЕврАзес, но в любом случае нас ждут большие трудности, так как у России слишком большой вес в этом новом евро-азиатском союзе. Ведь даже ЕС не удается добиться консенсуса стран-участниц при голосовании тех или иных проблем, хотя в этом сообществе есть равновеликие партнеры – Франция, Англия, ФРГ, и худо-бедно имеются определенные возможности для достижения компромисса. А в ЕврАзесе на долю России приходится 80% всей экономической мощи. Так что даже если появилась бы общая заинтересованность в интеграции, то выработать правила, которые устроили бы всех, и в том числе и Россию, было бы очень трудно: Россия не может быть со странами СНГ на равных – при всем нашем

политическом и экономическом потенциале они не хотят нам подчиняться – и это неразрешимый парадокс.

Госпожа Белова говорила о том, что, по американским прогнозам, в мировой экономике будут править бал уже не государства, а транснациональные корпорации, и именно к этому идет дело. Но именно поэтому наша страна нуждается в максимально быстрой разработке структурной политики, с тем чтобы наши материнские компании были бы такими же гигантами, как и их транснациональные корпорации. В России должны быть хотя бы два-три таких бренда – об этом в докладе и пишет академик Макаров. Иначе Россия станет частями этих транснациональных корпораций. Конечно, правительство может гордиться тем, что наши талантливые инженеры работают на «Боинг». Но это – совсем другая история: да, «Боинг» их любит, уважает, гордится, но в данном случае мы объекты, а не субъекты.

Уважаемые коллеги, благодарю вас за продуктивное обсуждение нашего коллективного труда. Было высказано много интересных идей, которыми мы воспользуемся при доработке доклада.

Большое всем спасибо!

Л.И. АБАЛКИН,

*научный руководитель Института экономики РАН,
Вице-президент, председатель Научно-практического совета
Вольного экономического общества (ВЭО) России, Вице-президент
Международного Союза экономистов, Вице-президент, почетный
действительный член Международной Академии менеджмента,
академик РАН, д.э.н., профессор*

Уважаемые коллеги! Позвольте мне сказать несколько заключительных слов. Прежде всего большая благодарность всем, кто присутствует здесь и кто выступил. Потому что мы ощущали и присутствие аудитории, и напряженность слушателей. А это очень важно. Считаю, что у нас сегодня прошел интересный доклад, весьма содержательное обсуждение. Я не являюсь автором доклада, и поэтому мне было легко вести круглый стол. Ученые нашего института достаточно много работали над долгосрочными стратегиями. Надо сказать, что в 1999 г. Институт экономики выпустил книгу «Россия – 2015 год. Оптимистический сценарий». Это толстая книга, над которой мы долго работали. Потом, спустя четыре года, мы выпустили новую книгу «Вызовы нового века и стратегический ответ России». Мы старались ее как-то послать руководству страны. Читали или не читали, не знаю.

Что касается оценок. Валовой внутренний продукт достигнет уровня 1990 г. Но это не возврат к прошлому. Сегодня принципиально иная экономика – по структуре отраслей, по доле услуг, по насыщенности потребительского рынка, по объему экспорта и импорта. У нас в 1990 г. не было мобильных телефонов, а сегодня каждый бомж ходит с мобильным телефоном. У нас стояли очереди за пивом, а сейчас – иди выбирай. Я еще резче критикую нынешнее состояние экономики, чем в этом докладе. Считаю, что мы допустили колоссальные провалы и из системного кризиса наша экономика еще не вышла. Но надо видеть две стороны – как плюсы, так и минусы.

Что касается положения ученых: «ученые должны разрабатывать». Есть определенные нормы, если хотите – нормы научной этики. Их очень сложно соблюдать, но в принципе этика ученого обязывает не врать. Вам нравится, хочется или не хочется, но ваше «хотение» должно быть доказанным, если оно реально и при каких условиях. Если просто хочется, чтобы мы были великой страной через 15 или через 25 лет, вы укажите пути. А просто желать этого – это не вопрос науки, а вопрос веры.

Что касается самой стратегии, то надо прямо, ясно написать – ничего в этом нет нерезонного: «нужна альтернативная стратегия той социально-экономической политике, которая сегодня проводится властью». Альтернативная, другая. Так же, как и первым шагом, который надо к этому сделать для борьбы с коррупцией. Вы знаете, что по сравнению с 1990 г. численность населения России сократилась, количество занятых в стране уменьшилось абсолютно по большинству отраслей, а количество работников аппарата управления выросло в два раза по сравнению с 1990 г. Это официальные данные. Каждый чиновник узурпировал право государства: он может разрешить – может не разрешить, согласовать – не согласовать, выделить квоту – или не выделить. И если вы не сократите в ближайшие годы вдвое численность аппарата управления, то коррупция задушит Российское государство, что бы вы не делали и как бы вы не стучали кулаком.

Очень важный вопрос, которого мы хотели добиться, внимание прессы к докладу. Конечно, мы напечатаем материал, разошлем книгу. Мы хотели привлечь прессу, потому что пресса – это уши общества. То, что опубликовано, что показано по телевидению, то наконец доходит до понимания. Без прессы все это – добрые пожелания, круг друзей, которые кивают головами, поддерживают, критикуют, но это узкий круг. Нам надо выходить на широкую аудиторию. И надо, если что-то и затрачивать, то средства надо затрачивать на овладение информационным пространством. Если мы это сделаем, то мы будем двигаться к успеху. Если нет, будем держать кукиш в кармане.

Я еще раз благодарю всех за активное участие.

**МАТЕРИАЛЫ ЗАСЕДАНИЯ
КРУГЛОГО СТОЛА
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ»
ПО ТЕМЕ
«КОНСОЛИДАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ
РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА:
ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»**

26.09.2007, Каминный зал Вольного
экономического общества России

Л.И. АБАЛКИН,

вице-президент МСЭ, Научный руководитель Института экономики РАН, Председатель Координационного совета МСЭ, Вице-президент Вольного экономического общества России, Вице-президент, почетный действительный член Международной Академии менеджмента, д.э.н., профессор, академик РАН

Уважаемые коллеги!

Сегодня мы проводим наш очередной круглый стол, посвященный одной из очень важных проблем – проблеме взаимодействия государства и бизнеса в регулировании финансовых потоков. Это огромный рычаг в возрождении России, ее подъеме. Для того чтобы просто представить себе масштаб последнего времени, можно сказать о том взаимодействии, которое наблюдается в эти дни в связи с реализацией подготовки к Сочинской олимпиаде, где ярко проявилось, какими огромными финансовыми потоками управляет это взаимодействие государства и бизнеса.

Однако к такому взаимодействию государства и бизнеса, мне кажется, надо было бы добавить еще одно звено – это участие науки. Только союз трех сил – государства, бизнеса и науки – обеспечивает гарантию успеха любых реформ. Если этого взаимодействия нет, если стороны плохо слышат и понимают друг друга, то мы не добьемся ни успеха реформ, не обеспечим реализацию долгосрочной социально-экономической стратегии России.

Хотел бы в связи с этим привести слова одного из выдающихся российских ученых – Дмитрия Ивановича Менделеева, столетие со дня смерти которого отмечалось в этом году. Он писал: «Союз науки и промышленности надежнее и свободнее всех прежних соглашений, что даже всеисильные булат и золото, очевидно, будут впредь принуждены волей или неволей искать у этого союза условий самого своего существования». И мне хотелось бы в связи с этим сказать, что и сегодня, обсуждая взаимодействие этих двух структур – государства и бизнеса, – докладчиком выступает представитель вот этого третьего звена – науки, Вячеслав Константинович Сенчагов. Он Вице-президент

Российской академии естественных наук, руководитель Центра финансово-кредитной политики Института экономики. Он много делает со стороны науки, имея в виду прежде всего наши ежегодные профессиональные заключения по Проекту бюджета на каждый год, который мы готовим и направляем во все структуры власти и предпринимателям: в Государственную думу, в Совет Федерации, в Счетную палату, Правительство, предпринимателям. Публикуем эти материалы в печати.

Что касается форм взаимодействия государства и бизнеса, то оно проходит на различных уровнях – есть федеральный уровень, где еще многое пока не решено, есть региональный уровень, и можно назвать ряд крупных проектов, которые реализуются в Екатеринбурге, в Хабаровске, в Волгограде по взаимодействию этих структур.

Но есть еще одна структура, которая служит объединению этих сил, которая сегодня называется Вольное экономическое общество России, в зале Президиума которого мы сегодня и находимся. Этот круглый стол мы сочетаем одновременно с памятью 70-летия со дня рождения Валентина Сергеевича Павлова. И мы будем как-то говорить и о нем на нашем круглом столе. Конечно, нельзя искать готовых ответов у него на вопросы, над которыми мы сегодня бьемся в стране. Это нереально и не нужно. Но забывать о нем мы не можем. Потому что Валентина Сергеевича отличала прежде всего высокая методологическая культура экономического мышления. Это не исчезает, а сохраняется. Его отличала ориентация на глубокие радикальные экономические реформы нашего общества. И мы видим в нем пример и образец для подражания в их реализации. Его отличала и высокая профессиональная хватка в решении таких вопросов. Поэтому мы сегодня будем предоставлять слово и тем, кто будет непосредственно выступать по теме доклада, и тем, кто будет говорить о Валентине Сергеевиче Павлове. Если забыть историческую память, то мы лишаем страну шансов на будущее. А мы думаем об этом будущем и поэтому должны сохранять эту историческую память.

Регламент у нашего круглого стола будет очень жесткий, и я прошу относиться к этому с пониманием. Кроме докладчика, который просит 30 минут для выступления, каждому выступающему – 10 минут и не минуты больше. А сейчас позвольте предоставить слово для доклада Вячеславу Константиновичу Сенчагову.

В.К. СЕНЧАГОВ,

*руководитель Центра финансово-банковских исследований
ИЭ РАН, Вице-президент, академик РАЕН, д.э.н., профессор*

Предмет статьи¹ сложен, очень широкий круг экономических и финансовых терминов и понятий, теоретически не отработанных и не подкрепленных статистическими и другими данными.

1. Сущность и виды финансовых ресурсов.

В составе финансовых ресурсов выделяются (см. табл. 1): федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации, консолидированный бюджет, финансовые ресурсы корпоративного сектора (эта сфера самостоятельно действующих субъектов рынка), активы банков и их кредитные ресурсы, валютно-финансовый сегмент финансовых ресурсов.

Таблица 1

**Состав финансовых ресурсов народного хозяйства,
2007 г. (прогноз), трлн. руб.**

Ресурсы сводного финансового баланса	12,4
Консолидированный бюджет	10,5
Внебюджетные фонды	1,2
Федеральный бюджет	6,9
Территориальные бюджеты	3,6
Прибыль корпораций (оценка)	6,7
Амортизационные отчисления (оценка)	1,4
Средства банковской системы (перспективы)	9,2
Валютно-финансовый сегмент финансовых ресурсов страны	10
из них	
золотовалютные резервы государства (2006 г.)	8,0
валютные активы негосударственного сектора экономики (2006 г.)	2,0

¹ Статья подготовлена на основе доклада автора в Вольном экономическом обществе 26 сентября 2007 г.

Ресурсы финансового рынка:	
рыночная стоимость государственных облигаций (14.12.2006)	1,0
рыночная стоимость корпоративных облигаций (включая ОБГ) (дек. 2006 г.)	0,8
капитализация рынка акций (11.03.2007)	24,1

Справочно: ВВП – 31,0 трлн. руб. (прогноз 2007 г); М2 – 10,8 трлн. руб. (01.07.2007 г.)

В составе финансовых ресурсов выделены четыре группы отличающиеся между собой по экономической сущности, источникам образования и механизмам влияния на экономический рост. *Первая группа* – это средства бюджетной системы и корпоративного сектора (без банков). Они образуются в результате производства, распределения и перераспределения валового внутреннего продукта. Их можно назвать **первичными финансовыми ресурсами (22,5 трлн. руб.)**. *Вторая* – это денежные средства банковской системы – средства клиентов банков (денежные депозиты, фонды и прибыль банков и др.) (9,2 трлн. руб.). Эти средства связаны с производством ВВП, но в большей мере отражают процессы распределения и перераспределения ВВП. *Третья группа* – ресурсы фондового рынка в виде рыночной стоимости акций, эта группа государственных и корпоративных облигаций, финансовых ресурсов больше всего отдалена от процессов производства и от реальной экономики (25,9 трлн. руб.). Она характеризует собой капитализацию прав собственности, является финансовыми активами. *Четвертая группа* – золотовалютные резервы государства и Стабилизационный, а с 2008 г. Резервный фонд. Эти ресурсы имеют свойство накопления и расходуются только при дестабилизации социально-экономического положения, внешних и внутренних кризисов.

Наиболее активна третья группа финансовых ресурсов. Она в наибольшей степени подвержена риску. Особенность рисков этой группы финансовых ресурсов состоит в том, что изменения на фондовом рынке затрагивают не только владельцев облигаций и акций, но и всю экономику, и прежде всего цены и

доходы, пенсии, состояние бюджета. В российской экономике это отчетливо проявилось в 1998 г. (дефолт). В 1998 г. в результате дефолта, снижения курса доллара в 3 раза, потребительские цены выросли на 84% и доходы населения снизились на 30%, существенно возросли бюджетные расходы и дефицит бюджета.

В текущем году в мировой экономике наблюдается перегрев рынка ипотечного кредитования, и общая завышенная капитализация фондового рынка в США привела к огромному спросу на наличные деньги в США, Великобритании и в России.

Один их руководителей инвестиционно-банковского направления в России DeutscheBank Дмитрий Снесарь пишет, что «среди сотрудников хедж-фондов царит реальная паника. Мои западные коллеги сравнивают сегодняшнюю ситуацию на американском финансовом рынке с кризисом 1930-х годов – Великой депрессией и называют ситуацию вторым по величине кризисом за всю историю финансового рынка»². Финансовые производные почти не отслеживаются международной системой регулирования рынка капитала.

Канцлер Германии Ангела Меркель и президент Франции Николя Саркози во время неформальной встречи в Берлине призвали Еврокомиссию к введению более жесткого регулирования финансовых рынков. «Мы не можем позволить, чтобы несколько спекулянтов обрушили всю международную систему, беря кредиты при любых выгодных им условиях и покупая по любой нужной им цене, не зная, кто им дает кредит. Мы выступаем за прозрачность и регулирование финансовых рынков и за капитализм, который приносит выгоду бизнесменам, а не спекулянтам», – говорится в совместном заявлении глав государств. По их мнению, «открытые рынки являются гарантом процветания и развития Европы»³.

В этом году при огромных золотовалютных резервах (на 1 сентября 2007 г. 416,04 млрд. долл.), огромном Стабилизационном фонде ликвидная позиция российских банков (сумма средств на корсчетах и депозитах в ЦБ за вычетом обяза-

² Коммерсант. 12 сентября 2007 г. №167. С. 2

³ Коммерсант. 12 сентября 2007 г. №165. С. 9.

тельств перед ЦБ) в начале июля превысила 1,3 трлн. руб. И это прочное на первый взгляд финансовое положение пошатнулось в связи с невозвратом ипотечных кредитов в другой части планеты – США. Возник недостаток средств в расчетах. Несмотря на быстрое вмешательство Федеральной резервной системы США, Европейского Центрального банка, финансовая подпитка рынка недвижимости не успокоила иностранных инвесторов в России. Они стали сбрасывать облигации, что увеличило спрос на валютном рынке. На 30 августа ликвидная позиция банковской системы упала до 338,6 млрд. руб., что составляет, по оценке экспертов, «нижнюю границу допустимого уровня ликвидности». Нормальная ликвидная позиция банков должна составлять 1 трлн. руб. ЦБ в августе 2007 г. выдал коммерческих кредитов в размере 7,5 млрд. долл.

Неурядицы на мировом фондовом рынке, на межбанковском рынке России, а также дефицит зерна в связи с неблагоприятными погодными условиями и использовании зерна как альтернативного вида топлива являются факторами повышения цен на базовые товары (хлеб, молочные продукты, комбикорм и т.д.).

Риски дестабилизации фондового рынка наносят удар по всей совокупности финансовых ресурсов и перемещают спрос на базовые, самые насущные для жизни человека товары.

Источником финансовых ресурсов во всем многообразии их видов является валовый внутренний продукт, который в 2007 г. прогнозируется в размере более 31 трлн. руб., объемы розничного товарооборота и внешнеторговый оборот (экспорт и импорт). Человеческий капитал, новейшие современные технологии, эффективный менеджмент еще не стали весомыми факторами экономического роста. В долгосрочной перспективе возможности роста ВВП и других макроэкономических параметров в России в значительной мере определяются масштабами природно-ресурсного потенциала, особенно в сфере добычи полезных ископаемых. Финансовый потенциал доказанных полезных ископаемых очень внушителен и составляет более 20 трлн. долл., а при восстановлении геологоразведки как отрасли, обеспечивающей будущее России, он будет

еще больше. Этот потенциал – достояние народов России и принадлежит России. Никакого наднационального суверенитета не должно быть, как это предлагают некоторые ученые.

Выдвинута идея перехода части недр под международную юрисдикцию. «Если богатства недр превышают в расчете на 1 гражданина установленную мировую норму, то они должны переходить под юрисдикцию всего мирового сообщества (как сейчас Мировой океан или космос). Только при этом условии человечество может разумно распоряжаться богатством нашей планеты. Страна, не согласная с этим, претендовать на признание в качестве постиндустриальной не может»⁴.

Конечно, здесь нет прямого упоминания России. Этот механизм предлагается использовать не только для России, но и для других стран.

2. Сущность консолидации финансовых ресурсов.

Консолидация финансовых ресурсов – это процессы координации, слияния и объединения финансовых возможностей государства, банков и других субъектов рынка, направленные на реализацию национальных интересов, целей и стратегий долгосрочного устойчивого развития страны. Консолидация повышает управляемость и целостность системы, скоординированность управленческих процедур государства и субъектов рынка, создает дополнительный (синергетический) эффект. Консолидация – это не механическое объединение ресурсов субъектов рынка и государства. Она основывается на сохранении жизнеспособности и ответственности каждого звена новых образований за выполнением свойственных им функций. Тем не менее круг целей и задач и сферы ответственности консолидированных сообществ расширяются, что ставит новые задачи перед менеджментом таких объединений.

Процессы консолидации финансовых ресурсов имеют достаточно разветвленную структуру. Это консолидация федерального, региональных и местных бюджетов;

⁴ Международная Академия менеджмента. Научные труды. Выпуск VIII. М., 2007. С. 31.

это консолидация бюджетных и внебюджетных фондов и консолидированного бюджета;

это консолидация бюджетных ресурсов с ресурсами корпоративного сектора, включая банки;

это консолидация в банковской системе через слияние, трансформацию в филиалы более крупных банков, образование банковских групп, продажу отечественных банков иностранным банкам.

3. Основа консолидации финансовых ресурсов – национальные интересы России.

Это не простая совокупность интересов личности, общества и государства. *Это стержневые судьбоносные интересы народов, живущих на российском территориальном пространстве, которые прошли исторические испытания в ходе отечественной и мировой истории и определяют доминанту сохранения целостности Российского государства, возвышения его геополитического положения и роли в мировой экономике, торговле и международной политике.*

Для понимания природы национальных интересов нужно учитывать их специфику и отличие от корпоративных и личных интересов, а также взаимодействие между этими типами интересов. Они отличаются по масштабам их измерения, количественной оценке и агрегации, по главным стимулам и мотивации их реализации, по позиционированию внутри страны и в мировом сообществе, по субъектам деятельности, которые выражают эти интересы. Взаимодействие между ними проявляется в том, что они друг без друга существовать не могут. Национальные интересы не только определяют контур и ориентиры поведения и мотивацию компаний, но они формируются с учетом специфики корпоративных интересов, степени признания в мировой экономике и в мировом сообществе. *Выразителем национальных интересов является государство, его демократические институты.* Государство, являясь системным образованием, заинтересовано в общем благе, в сохранении и упрочении целостности экономической и социальной системы, в обеспечении территориального единства страны, в сбаланси-

ровании секторов экономики, интересов различных социальных сил общества. *Государство в экономической сфере стремится к максимизации ВВП как главного источника инвестиционных ресурсов, государственных доходов, территориальных трансфертов, социальных благ.* У государства нет жесткой цели увеличения прибыли, ему нужна система благ. Создание условий для консолидации ресурсов субъектов рынка – одна из основных задач государства.

Цель частных компаний – это устойчивый и расширяющийся бизнес, то есть увеличение прибыли и дохода, завоевание определенной «ниши» или доли на рынке на основе конкуренции.

Возникает вопрос: какова основа консенсуса национальных и корпоративных интересов, государства и бизнеса? На наш взгляд, это четкое формулирование государством своих национальных интересов и признание бизнесом этих национальных интересов как собственных корпоративных интересов, соблюдение кодекса поведения на внутреннем и внешнем рынке. На внешнем рынке субъекты частного бизнеса – это не просто бизнесмены, а это бизнесмен, который реализует свой интерес в увеличении прибыли в рамках признания и реализации национальных интересов страны.

4. Необходимость консолидации:

а) возрастание масштабов экономики, расширение источников развития, активизация поведения государственных структур на федеральном и региональном уровнях, а также корпоративных структур и их самостоятельности при определении целей и стратегий развития. Можно утверждать, что государство и многие корпоративные организации в настоящее время достигли нового уровня национального самосознания, который выражается в их способности формулировать цели и стратегии развития;

б) дисбалансы, дефициты топливно-энергетического комплекса, кардинальные изменения платежного баланса от положительного сальдо текущего баланса к отрицательному. Превышения пределов импорта, особенно продовольствия, и необходимость развития собственной промышленности и аг-

рарного сектора. Импортная политика должна стать частью промышленной политики.

в) зависимость экономического роста от мировых цен и состояния финансовых рынков. Роль случайных факторов, возрастание рисков. Ограничение влияния спекулятивного капитала.

В условиях действия перечисленных факторов консолидация финансовых ресурсов является способом обеспечения безопасности и снижения рисков.

Консолидация финансовых ресурсов невозможна без **создания институтов стратегического развития России на 10–20 лет**. Можно начать с создания Управления стратегического планирования и соответствующего научного центра в структуре аппарата Президента. В дальнейшем создать Российский комитет стратегического планирования, включая все сферы экономики, в том числе и финансы. В этом случае функции Минфина – разработка бюджета и его казначейское исполнение.

Для улучшения взаимодействия бизнеса и власти нужно стратегические функции прописать в структуре союзов предпринимателей, Торгово-промышленной палаты и банковского сообщества с обязательным научным обеспечением.

5. Обновление бюджетной политики – ключевое звено консолидации.

Ресурсы бюджетной системы составляют 40% ВВП. Поэтому обновление бюджетной политики, ее целей, задач, механизмов бюджетного финансирования существенно влияет на консолидацию финансовых ресурсов государства и бизнеса. Среди экономистов нет единого мнения по поводу содержания термина «бюджетная политика государства». Так, М.Г. Нестеренко определяет его как «стратегия и тактика государственных органов власти (в центре и на местах), направленные на обеспечение стабильности бюджетной системы, аккумулярование и распределение финансовых ресурсов в целях эффективного исполнения государственных функций»⁵.

⁵ Нестеренко Т.Г. Концепция эффективной бюджетной политики: Автореферат. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2006, с. 13–14.

В соответствии с теорией общественного выбора Дж. Бьюкенена и К. Викселя называются следующие цели бюджетной политики: общественное распределение ресурсов (в отличие от частного распределения через рыночный механизм); достижение баланса интересов государства, субъектов экономики и населения в их финансовых взаимоотношениях; установление структуры и масштабов бюджетов всех уровней.

На наш взгляд, необходимо различать бюджетную политику государства в широком ее определении и в узком. *В широком определении бюджетная политика является частью макроэкономической политики, направленной на обеспечение благосостояния и качества жизни граждан. В узком ее определении – это совокупность механизмов эффективного формирования и использования государственных финансовых ресурсов.* В настоящее время бюджетная политика тяготеет к ее узкому пониманию как действий финансистов по поддержанию стабильности государственного бюджета. Из всех целей макроэкономической динамики предпочтение отдается цели снижения в ближайшие семь лет процентного роста инфляции до 3–4%.

На протяжении 15 лет бюджетная политика была ориентирована на решение задачи стабилизации, подгоняя государственные расходы на жесткие пределы денежного предложения. Ложно понятый монетаризм и резкое ограничение денежной массы сводили на нет мультипликационный эффект государственных расходов. Без бюджетной поддержки оказывались перспективные инновационные направления развития. Недостаток финансирования испытывали инфраструктурные отрасли, что привело к дефициту мощностей энергетики, провалу в развитии легкой промышленности, чрезмерной зависимости экономики от импорта товаров массового спроса и особенно продовольствия, резкому увеличению в структуре доходов доли внешней торговли.

Особый урон от такой бюджетной политики понесло сельское хозяйство и социальная сфера. *Бюджетная политика, как в целом экономическая политика, не использовала тех возможностей, которые в начале XXI века возникли в связи с колоссаль-*

ным спросом на мировом рынке на углеводородное сырье, металлы, электроэнергию и беспрецедентным ростом мировых цен. Минфин принял политику искусственного самоограничения, разделив весь государственный бюджет на две части: собственно федеральный бюджет и Стабилизационный фонд, средства которого конвертируются в иностранную валюту (доллары, евро, фунты стерлинги). Такая бюджетная политика оправдывается задачами снижения текущей инфляции, забываемая при этом о долгосрочной перспективе развития экономики, необходимости преодоления предпосылок для всплеска роста оптовых цен в связи с разрастанием угроз дефицита электроэнергии, бензина и т. п.

Социальная сфера финансировалась по остаточному принципу, в результате чего подорваны основы будущего развития из-за снижения масштабов воспроизводства и качества человеческого капитала.

Обновление бюджетной политики идет медленно, при большем сопротивлении финансовых властей. Догмы ложно понятого и примитивного монетаризма продолжают довлеть над финансовой политикой.

Можно назвать следующие направления обновления бюджетной политики:

грамотное, с учетом национальных интересов страны, решение стратегических задач; выстраивание целей бюджетной политики с учетом обеспечения устойчивого и долгосрочного экономического роста; повышение конкурентоспособности отечественной экономики, включая и финансово-банковский сектор; разработка трех-, пяти- и десятилетней стратегии бюджетной политики, предусматривающей увязку между расходами бюджета и их результативностью; тонкая перестройка налоговой системы на поощрение инновационной и инвестиционной деятельности бизнеса; смещение приоритетов государственных расходов с финансирования общегосударственных, административных, управленческих служб и служб безопасности на осуществление активной социальной политики в области культуры, образования, здравоохранения и науки; использование фондовых бюджетных механизмов (Фонда будущих поколений,

Инвестиционного фонда и др.) для расширения внутреннего спроса, инновационных и инвестиционных проектов, способствующих гармоничному развитию товарных и фондовых рынков, интеграции территориального рыночного пространства и формированию общероссийского рынка товаров и услуг; гармонизация бюджетной системы по вертикали за счет создания прочной доходной базы территориальных бюджетов; методологическая координирующая роль федерального бюджета, как системного интегратора в консолидации финансовых ресурсов бюджета, корпораций и банков в осуществлении национальных проектов.

6. Роль фондовых механизмов образования и использования финансовых ресурсов в консолидации финансовых ресурсов.

Фондовые механизмы весьма разнообразны по источникам образования и своему назначению. Часть из них входит в систему федерального бюджета через совокупность фондов межбюджетных отношений, другая входит в систему внебюджетных фондов, в том числе Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Эти три фонда входят в бюджетную систему РФ.

В 2006 г. создан Инвестиционный фонд, который является частью федерального бюджета.

Фондовые инструменты финансирования – это не есть чисто российское изобретение. Они применялись в СССР. Существовала целая система различных фондов – единый фонд развития науки и техники, фонд социального развития и т.д. Эти фонды имели определенные преимущества по сравнению с бюджетным финансированием. Они имели целевой характер, накапливались, и их размеры зависели от результатов хозяйственной деятельности. С учетом мирового опыта в России создаются «эндаумент-фонды», в которых концентрируются целевые капиталы некоммерческих организаций (НКО) для внебюджетного финансирования социальной сферы, культуры и спорта.

В мировой экономике наряду с бюджетом существуют государственные инвестиционные фонды. Они называются суверенными фондами и используются преимущественно в странах с развивающимися рынками, кроме Норвегии и США.

В Норвегии правительственный инвестиционный фонд (322 млрд. долл.) аккумулирует доходы от выгодной конъюнктуры мировых цен на нефть, в США создан постоянный региональный резервный фонд Аляски.

Суммарные активы государственных инвестиционных фондов 20 стран мира (включая Россию) составляют не менее 3,2 трлн. долл., что более чем в 2 раза превышает суммарный объем хедж-фондов. За ближайшие пять лет они могут вырасти до 5 трлн. долл. (прогнозы Стивена Керна из DeutscheBank).

Суверенные государственные фонды успешно функционируют на рынках как институты, рассчитанные на долговременную работу.

Организованный еще в 1956 году Госфонд островного государства Кирибати за эти годы аккумулировал средства, эквивалентные девяти ВВП этой страны (600 млн. долл.) и обеспечивает инвестиционный доход 33% ВВП⁶. Некоторые авторы считают опыт таких государств-рантье достойным для подражания. Россия не должна идти по пути максимизации нормы дохода. Можно, получая меньшую норму дохода, вкладывать средства в развитие инфраструктуры и ликвидацию диспропорций.

Создание наряду с бюджетом разного рода стабилизационных фондов способствует лучшей сбалансированности мировой экономики. Глава ФРС Бен Бернанке в публичной лекции 11 сентября 2007 г. в берлинском Bundesbank одной из главных причин *возможной дестабилизации мировой экономики назвал «глобальный дисбаланс», проявляющейся в избытке сбережений в мировом масштабе, а член Комитета по открытым рынкам (FOMC) Фредерик Мишкин считает, что эти дисбалансы создают угрозу экономического спада, которая, по его мнению, более опасна, чем инфляция*⁷.

⁶ Коммерсант. 12 сентября 2007 г. №165.

⁷ Коммерсант. 18 сентября 2007 г. №169. С. 2.

На наш взгляд, одна из главных причин создания в России Стабилизационного фонда, как и в ряде других стран, – диспропорции. Характер диспропорций в нашей экономике более сложен. Часть диспропорций связана с дефицитом ресурсов, а другая с избытком доходов бюджета. Некоторые экономисты избыток доходов считают излишней ликвидностью. Заметим, что финансовый кризис мировой экономики ведет к сокращению ликвидности банковских средств ниже разумных пределов.

В российской рыночной экономике все более дефицитными становятся отрасли топливно-энергетического комплекса. Они с трудом справляются с удовлетворением спроса на внутреннем и внешних рынках. В 2007 г. дефицит электроэнергии в стране составит 0,55 ГВт, к 2010 – 14 ГВт, а к 2015 г. увеличится до 20 ГВт, или порядка 10–12% от объема потребления, что сопоставимо с энергопотреблением такого города, как Москва.

По оценкам Минпромэнерго, дефицит газа составит в 2010 г. 75–150 млрд. м³, или 10–20% от общего объема добычи (с учетом потребления и экспорта), из них около 90 млрд. м³ составит дефицит внутреннего рынка. Дефицит строительных материалов, особенно цемента, является одной из главных причин ценовых всплесков в этой отрасли. Наряду с отмеченными дефицитами ряд отраслей реальной экономики испытывает недостаток высококвалифицированных кадров рабочих и инженеров.

Избыток бюджетных ресурсов в условиях дефицита ряда материальных ресурсов носит условный характер. Отсутствие долгосрочной стратегии развития страны, неразвитость институтов развития и долгосрочного кредитования – одна из причин вывода финансовых ресурсов из внутреннего оборота страны и их включения в мировую финансовую систему государственных инвестиционных фондов.

Попытки возложить на Стабилизационный фонд функции снижения инфляции, на наш взгляд, не обоснованы. Расчеты прироста денежной массы (M2) при условии внутреннего использования нефтегазовых доходов производятся при неизменном объеме ВВП⁸. Между тем необходимо учитывать, что

⁸ См. Сенчагов В.К. Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста // Вопросы экономики. 2007. № 5. С. 71–73.

поступающая в деловой оборот дополнительная денежная масса (M2) может дать дополнительный прирост ВВП и будет способствовать увеличению ресурсов банковского кредитования. Следует также учитывать, что увеличение денежного предложения положительно скажется на преодолении диспропорций и дефицита в реальном секторе экономики и понизит темпы роста промышленных и потребительских цен. Притормозить увеличение денежной массы (M2) можно также за счет массивных закупок импортного оборудования за счет доходов нефтегазового сектора, при условии если эти закупки будут частью промышленной политики и долгосрочной стратегии развития экономики.

На самом деле Стабилизационный фонд ослабляет финансовый потенциал отечественной экономики и увеличивает резервы мировой финансовой системы. *Они служат своего рода гарантом погашения западным банкам все возрастающих объемов внешнего корпоративного долга российских компаний и банков, размеры которого приблизились в 1-м квартале 2007 г. к 300 млрд. долл. Положительное влияние Стабилизационного фонда на снижение инфляции в краткосрочном периоде (1–2 года) явно преувеличено, а в долгосрочном – этот фонд усугубляет диспропорции российской экономики.*

7. Взаимодействие бюджета и бизнеса в использовании финансовых ресурсов.

В общем объеме финансовых ресурсов государства и корпораций (без учета банков) на долю консолидированного бюджета приходится более 60%, то есть почти столько же, сколько было в 1980 г. в экономике СССР (65%). *Вероятно, можно утверждать, что консолидированный бюджет занимает ведущие позиции в финансовом балансе страны. Он оказывает существенное влияние на весь процесс воспроизводства, на сбалансированное развитие всех секторов рыночной экономики. Переход к рыночной экономике в большей мере привел к перераспределению финансовых ресурсов в пользу банков и в меньшей мере отраслей реального сектора экономики. Более 40% предприятий убыточны.*

Значительная доля консолидированного бюджета в источниках финансирования основного капитала. В 2005 г. они составили 20,7%, из них 7,1% – федеральный бюджет и 12,5% – средства бюджетов субъектов Федерации.

Если учесть ресурсы банковской системы (пассивы) (9,2 трлн. руб.), то совокупный потенциал корпоративного сектора будет на 40% больше объема средств, сосредоточенных в бюджетной системе России.

Взаимодействие и взаимодополняемость финансовых ресурсов государства и бизнеса сильнее всего присутствует в отраслях естественных монополий. В РЖД 80% акций принадлежит государству, в Роснефти – 78%, в РАО «ЕЭС России» – 52%, в Газпроме – не менее 40%. Естественно, что в этих отраслях с учетом высокой доли государства в балансе естественных монополий государство несет ответственность за стратегию развития естественных монополий, что предполагает активное использование бюджетного и налогового механизмов.

Государство должно не только устанавливать пределы повышения тарифов на услуги естественных монополий, но и финансировать часть капиталовложений, что снизит давление инвестиционной компоненты на темпы роста тарифов.

Для предотвращения дефицита и диспропорций государству с участием корпоративного сообщества необходимо сформировать новые контуры отраслей, обеспечивающих большую устойчивость рыночной экономики. Финансовые резервы должны быть в разумных пределах. Не менее важно сформировать мощную систему крупных корпораций. Постепенно формируются следующие контуры экономики, развитие которых требует консолидации финансовых ресурсов государства и субъектов рынка. Это уже упомянутый топливно-энергетический комплекс; оборонно-промышленный комплекс; отрасли машиностроения и нанотехнологий, которые должны быть дополнены мощным станкостроением. Для поддержания рыночного равновесия и социально-экономической стабильности особо необходимо создание концернов в легкой и пищевой промышленности. Эти виды производства менее всего организационно

оформлены, но имеют самую высокую оборачиваемость капитала. Чтобы эти отраслевые и межотраслевые комплексы и корпорации превратились в единую народно-хозяйственную систему, нужен более глубокий анализ тенденций внутреннего и внешнего рынка, динамики цен, финансовых возможностей корпораций, качественно новый уровень прогнозирования развития экономики как единого целого. В этом случае будут созданы условия для стратегического планирования, включая совокупность долгосрочных целей, финансовое обеспечение на основе партнерских отношений государства и бизнеса, консолидации их финансовых ресурсов, правовые и организационные механизмы этой консолидации.

Впервые в Бюджетном послании Президента основой бюджетной политики провозглашается *«содействие социальному и экономическому развитию Российской Федерации»*. Это предполагает бюджетную поддержку реализации приоритетных национальных проектов, государственной программы развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы, создания коммунальной структуры на земельных участках, предназначенных для жилищного строительства в рамках проекта «Доступное и комфортное жилье», развития транспортной и энергетической инфраструктуры, авиационной промышленности и судостроения, дорожно-транспортной системы.

В нефтяной и газовой промышленности идет процесс консолидации отечественного капитала, создание на Востоке новой нефтегазовой провинции, огосударствление активов и ограничение роли иностранных компаний, особенно в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Так, акционеры Sakhalin Energy вдвое сократили свои доли в пользу Газпрома.

Принято решение о создании Объединенной судостроительной корпорации с уставным капиталом в 1,08 млрд. руб., полностью принадлежащей государству. Создается Объединенная авиационная корпорация с долевым участием государства в военной части 75% активов, в транспортной и специальной авиации – 51% активов, в гражданской авиации не более 25% активов.

Организуется государственная атомная корпорация и российская корпорация по нанотехнологиям: из бюджета на развитие последней выделяется в 2008 г. 130 трлн. руб., а с учетом ФЦП – 180 млрд. руб.

Отмечая объективную необходимость консолидации ресурсов, необходимо учитывать, что консолидация ради консолидации, бюрократизация этого процесса, насаждение вертикально интегрированных структур «сверху», формализация консолидации в пользу преобладания госсобственности во всех сферах экономики таит в себе угрозу снижения конкурентоспособности и эффективности производства⁹. Нужно, чтобы акционерная собственность в таких интегрированных объединениях служила инструментом повышения ответственности каждого из звеньев сложных интегрированных структур за их общие результаты деятельности.

В оборонно-промышленном комплексе из-за доминирования государственной собственности во вновь созданных интегрированных структурах очень многие предприятия попали в институциональную ловушку собственника и неэффективного менеджмента¹⁰.

Консолидированный бюджет занимает ведущие позиции в финансировании ряда важных для страны федеральных целевых программ (см. табл. 2): развитие Сочи (горно-климатический курорт – 2006–2014 гг.) – федеральный бюджет – 56,2%, бюджет субъектов Федерации – 7,2, внебюджетные фонды – 36%, ФЦП «Жилье» на 2002–2007 гг. – федеральный бюджет 26,0, бюджет субъектов Федерации – 10,5, внебюджетные фонды 63%. ФЦП «Социально-экономическое развитие Курильских островов (Сахалинская область) на 2007–2015 годы» на 95% будет финансироваться из федерального бюджета и 5% за счет средств субъектов Федерации.

⁹ Преобладание госсобственности оправдано в естественных монополиях из-за действия факторов справедливого распределения доходов, полученных за счет рентных условий производств в интересах всего общества.

¹⁰ Лесных В.В. Российский оборонно-промышленный комплекс // ЭКО. 2007. № 8. С. 6.

Неправильно было бы стремиться к механическому увеличению доли федерального и консолидированного бюджета в финансировании федеральных целевых программ. Чрезмерно высокая доля государства в финансировании ЦП «Электронная Россия» показывает, что корпоративные структуры не стремятся вкладывать свои средства в эту программу, опасаясь рисков неэффективности затрат.

Необходимо обеспечить высокий уровень методологического обоснования ФЦП, неукоснительно соблюдать критерии и нормативы экономической эффективности капитальных вложений.

На наш взгляд, ФЦП должны проходить более глубокую экспертизу, затем Правительство вносит их в Государственную думу, которая после тщательного рассмотрения утверждает бюджет этих программ в целом и по годам.

Расширение горизонта бюджетного планирования на 3 года создает необходимые условия для включения ФЦП в трехгодичный бюджетный цикл. Программный разрез расходов бюджета должен быть основой федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации¹¹.

Для консолидации финансовых потоков государства и корпоративного сектора необходимо наряду с балансом государственных финансовых ресурсов разрабатывать аналитический баланс финансовых ресурсов корпоративного сектора экономики.

¹¹ В США работе над проектом бюджета посвящается до $\frac{2}{3}$ всего рабочего времени конгресса. Это связано с тем, что программный разрез расходов бюджета является основой годового бюджета, поскольку вначале конгресс одобряет программу, на которую запрашиваются средства, затем они автоматически включаются в расходы бюджета на текущий год.

Структура источников финансирования федеральных целевых программ в 2007 году *
Таблица 2

№ п/п	Наименование ФЦП	Всего	В том числе:					
			средства федерального бюджета		средства субъекта РФ		средства из внебюджетных источников	
			млн. рублей	%	млн. рублей	%	млн. рублей	%
1.	«Жилище» на 2002–2007 годы	176 675,7	46 616,8	26,0	18 626,2	10,5	11 143,7	63,0
2.	«Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 годы)»	10 227,4	5 749,5	56,2	734,5	7,2	3 743,4	36,6
3.	«Электронная Россия (2002–2010 годы)»	5 587,1	2 800,0	50,0	2 787,1	49,8	0	0
4.	«Социально-экономическое развитие Курильских островов (Сахалинская область) на 2007–2015 годы»	2 496,2	2 380,7	95,0	115,5	5	0	0

* Данные приведены в соответствии с показателями, указанными в паспорте программ.

Ю.И. ЛЮБИМЦЕВ,

профессор кафедры экономики и финансов Российской Академии госслужбы при Президенте РФ, д.э.н.

Тема консолидации государства и бизнеса в финансовых вопросах, безусловно, относится к категории очень крупных и актуальнейших проблем. При этом важно отметить, что в настоящее время мы наблюдаем как бы двоякую ситуацию. С одной стороны, налицо избыток финансовых ресурсов у государства, у крупнейших российских монополий, у вполне определенных банков. С другой стороны, выражен дефицит финансовых ресурсов – у тех, кто их должен получить и использовать. Одновременно в первой группе происходят весьма существенные колебания. Так, на смену избытку банковской ликвидности спустя всего пару месяцев пришла полоса недостатка, даже кризиса этой самой банковской ликвидности. И даже достаточно крупные банки ощутили эту перемену. Причем никакой связи с макроэкономическими воспроизводственными материальными процессами у этих явлений совершенно нет.

Еще один существенный момент. В нашей стране имеется огромное количество финансовых ресурсов – и в рублях, и в иностранной валюте. Но, кроме общей идеологии финансовой политики, у нас нет инфраструктуры освоения финансовых ресурсов, она разрушена. Уничтожены тысячи проектных институтов! Вот почему, когда в 2006 году был создан инвестиционный фонд с объемом в 69 млрд. рублей (а это, по современным меркам просто ничтожное количество!), ни Греф, ни кто-то еще не сумели из этого инвестиционного фонда освоить ни рубля. Кто будет, собственно говоря, осваивать? Где эти проектные организации и т.д.? А создать данную инфраструктуру намного сложнее, чем просто получить валюту Запада, вывозя дополнительно несколько тонн сырья.

Президенту России постоянно докладывают об индексе инфляции потребительского рынка. Морковка, картошка и все такое прочее... Но в России совершенно нет инвестиционного рынка в высокие технологии. Потрачены ли в этом направле-

нии хоть какие-нибудь организационные, политические, финансовые усилия правительства? Нет! Да и в теории об этом почти ничего не говорится. Да, мы аккумулируем огромные финансовые ресурсы. Но что с ними делать дальше? Куда вливать? Кто и как будет технологически осваивать сотни миллиардов долларов? Ответа нет, но вполне очевидно, что на создание инвестиционного рынка в его материальном выражении тоже нужны ресурсы. И не надо жалеть на это средств. В том числе и на подготовку поколения новейших российских инженеров – это вполне инвестиционное направление!

Несколько соображений по поводу некоторых чисто финансовых аспектов.

Нет капитализации фондового рынка по акциям, он носит антиинвестиционный характер. Только с выпуском дополнительных акций будет возможно реинвестировать.

Новый сектор фондового рынка – государственный. В Министерстве финансов России сконцентрирован очень качественный, очень эффективный и квалифицированный аппарат. Но в инвестиционном отношении он проводит, скажем так, не нашу политику. Берется, к примеру, банковский капитал на финансирование бюджетного дефицита (и это при наличии Стабилизационного фонда и полутратиллионного префицита!), а Минфин отдает все это на погашение внешнего долга, вместо того чтобы финансировать реальный сектор, ипотеку и др. И государство не возражает. Потому что Минфин обеспечивает банкам надежную ренту. Ничего не надо делать, надо просто нажимать электронную кнопку и размещать средства в государственных ценных бумагах. И все! А чтобы отдать хотя бы один миллиард реальному сектору, нужно преодолеть многие трудности и риски...

Бюджет. Расходы инвестиционного характера на 2008–2010 годы буквально расплывены, их просто так не найдешь невооруженным глазом. В общем итоге инвестиции федерального бюджета к 2010 г. запланированы в объеме 99% к уровню 2007 года. На малый бизнес из этих инвестиций отводится всего 3,5 млрд. рублей.

По поводу инфляции. Чтобы ее не было, правительство должно иметь другое уравнение. Излишек денег должен быть преобразован в эшелоны с новыми технологиями, системными заводами, новыми отраслями.

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ,

первый вице-президент ВЭО России, первый вице-президент, генеральный директор Международного Союза экономистов, первый вице-президент, академик Международной Академии менеджмента, доктор экономики и менеджмента, к.э.н., профессор

Наш круглый стол посвящен финансовой тематике. Уместно отметить, что в эти дни исполняется 70 лет со дня рождения Валентина Сергеевича Павлова, который был не только премьер-министром Советского Союза, но и первым президентом Всесоюзного экономического общества.

Я вспоминаю события двадцатилетней давности. Валентин Сергеевич тогда возглавлял Государственный комитет по ценнообразованию. Пленум существовавшего в те годы Научно-экономического общества избрал его председателем правления. Затем Павлов образовал и возглавил Всесоюзное экономическое общество, а впоследствии, когда ВЭО было преобразовано в Вольное экономическое общество России, до последних дней своей жизни постоянно работал вице-президентом общественной организации.

Мне приходилось видеть Валентина Сергеевича в самых разных обстоятельствах – и в качестве руководителя Правительства Советского Союза, и председательствующего на съездах нашего общества, и как участника научных дискуссий, и как руководителя отечественных делегаций на крупнейших международных форумах, и просто в дружеском общении с коллегами. Все это позволяет мне сегодня назвать одну из главных черт характера Валентина Сергеевича Павлова: обостренное чувство нового – в экономике, в политике, в сотрудничестве. И неслучайно в серии монографий о президентах ВЭО, выпускаемых издательским домом «Экономическая газета» вместе с нашим обществом, моя статья в книге, посвященной Павлову, так и называется – «Острое чувство нового».

Недавно вышла также книга «Все министры финансов России и СССР». В резюме о Валентине Сергеевиче Павлове ука-

зывается: «Один из самых компетентных и решительных финансистов и государственных деятелей позднего советского периода, сделал максимум того, что можно сделать для спасения советской системы. Его главная проблема и трагедия состояла в том, что он не понимал принципов работы рыночной экономики и пытался спасти обреченный советский строй».

Хочу опровергнуть это утверждение. Перед нашим круглым столом я специально посмотрел документы Всесоюзного экономического общества 18-летней давности. (В.С. Павлов был министром финансов в это время.) Тогда мы направили записку в Правительство СССР. Зачитаю участникам встречи несколько небольших абзацев:

«Валентин Сергеевич Павлов был в числе тех, кто впервые смог реалистически и глубоко научно обоснованно оценить, как экономически бесперспективен сложившийся хозяйственный механизм, уйти от застарелых догм и схем, выдвинуть идеи решительного отказа от приказной системы управления экономикой «по вертикали», поэтапного перевода производства на саморегулирующую основу, где побудительной силой должны выступать спрос и предложение.

В опубликованных научных трудах Павлова отчетливо прослеживается принципиальная линия на освобождение хозяйственно-финансовой деятельности от административного произвола и запретов, создание правовой основы для развертывания свободного предпринимательства на базе регулируемых рыночных отношений. Перелив капитала, налаживание горизонтальных связей производителем плюс устранение отчуждения предприятий и трудовых коллективов от собственности на средства производства дадут, по убеждению автора, качественное, новое и эффективно действующее средство перестройки структуры производства, вызовут к жизни новые формы деятельности предприятий, действительно заинтересованных в производительном вложении своего капитала. В результате появится саморегулирующий механизм расшивки узких мест в экономике, ее постепенного перевода на сбалансированную основу.

Одно из центральных мест в научных публикациях Павлова занимают проблемы финансов, финансовой политики. Ему принадлежит, например, идея формирования в стране финан-

сового рынка. Конечная цель этого видится в постепенном переходе к дееспособному рынку капитала, организации фондовой биржи, открытой и для иностранных инвесторов. Как известно, эти идеи уже начали воплощаться в жизнь.

Автор внес решающий вклад в формирование государственной концепции налогового реформирования, позволяющей осуществить подлинную демократизацию налоговой политики, заложить в реформу важнейшие принципы, дающие предприятиям экономическую свободу, без которой теперь немислимо развитие материального производства. В них реализуются полная демократизация финансовых связей центра и мест, обеспечивается экономическая самостоятельность территорий.

Принципиально важна позиция Павлова в глобальной оценке налоговой реформы, высказанная им мысль об опасности слепого копирования действующих налоговых систем в развитых капиталистических странах. Павлов последовательно проводит в своих научных трудах линию на создание прочной экономически обеспеченной финансовой базы всех видов территориального образования, в чем мы заметно отстали от цивилизованных зарубежных стран. Предстоит в самое ближайшее время окончательно раскрепостить систему государственного бюджета страны, чтобы она полнее отвечала принципам самоуправления и самообеспечения территории в рамках единой Федерации. Речь идет о праве советов всех ступеней зарабатывать средства и самостоятельно тратить их, не спрашивая на то согласия вышестоящих органов. Вместе с тем автор убежденно выступает за то, что наши общегосударственные институты должны иметь свою экономически гарантированную финансовую базу и быть в правовом и материальном отношении способными осуществлять единую финансовую политику на всей территории страны. Без общегосударственного или межнационального финансового фонда ни теоретически, ни практически невозможно проведение в жизнь единой государственной политики в масштабе всей страны.

Творческий вклад Павлова в науку и практику многогранен, и только одно перечисление выдвинутых им научных идей и разработок заняло бы много времени. Общее, что их объеди-

няет, – забота о том, чтобы напрямую связать стратегические цели и задачи перестройки с успешной финансовой политикой, реально сделать финансы мощным консолидирующим фактором в нашем обществе».

Еще раз подчеркну, все это было написано 18 лет назад Всесоюзным экономическим обществом, и именно поэтому мне хотелось бы в заключение просто сказать, что яркая жизнь этого крупного ученого, незаурядного общественного деятеля и очень порядочного человека всегда была нацелена на новое. И это очень важно видеть и в настоящие дни!

В.П. БАУЭР,

начальник департамента Гохрана РФ, к.э.н.

В советское время я работал в НИИ «Восход». На всех уровнях своего государственного продвижения фактически именно Валентин Сергеевич Павлов был главным заказчиком работ для этого института. Я его знаю как талантливую и прагматичного экономиста. Что касается заслуг научных, напомним, что книга Павлова «Современные международные валютные отношения» была в СССР одной из первых правдивых монографий о реальном состоянии зарубежных финансов.

Обсуждая общую проблему круглого стола, я хочу привлечь внимание его участников к проблеме консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса с применением оборота ценных бумаг, обеспеченных золотом, алмазами и бриллиантами.

В настоящее время в России применяется пять базовых моделей консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса в рамках концепции государственного и частного партнерства. Это конституционный договор, соглашение о разделе продукции, арендные или лизинговые соглашения, подрядные договоры и организация государственно-частных предприятий. Эти модели стремительно развиваются и модифицируются.

Позвольте с учетом опыта их реализации предложить еще одно направление консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса – с применением оборота ценных бумаг, обеспеченных золотом, алмазами и бриллиантами (далее – ценности).

Результаты исследований показывают, что новую модель государственно-частного партнерства можно реализовать следующим образом:

во-первых, юридически оформить ценности в собственность государства или бизнеса;

во-вторых, осуществить секьютизацию ценностей, то есть на их основе выпустить ценные бумаги;

в-третьих, организовать и принять участие в биржевом и внебиржевом обороте соответствующих ценных бумаг.

Предполагается, что разделение функций между государством и бизнесом с учетом российских условий может быть следующим. Государство выделяет финансирование на приобретение ценностей частным структурам для своих нужд, государство организует секьютизацию ценностей, то есть выпуск ценных бумаг. Частный сектор, поскольку это запрещено государству, совершенствует инфраструктуру фондового рынка, реализует биржевой и внебиржевой оборот новых для России ценных бумаг.

Три главных вопроса: почему предлагаются золото, алмазы и бриллианты; где государству взять денежные средства, необходимые для реализации модели; какова ее эффективность?

Золото предлагается по следующим причинам. Во-первых, Россия входит в число стран – лидеров по его добыче и производству, поэтому государство может финансировать частных недропользователей на возвратной основе. Во-вторых, золото имеет централизованное ценообразование, так называемый лондонский фиксинг, который является эталоном цены на золото для бизнесменов всех стран мира. В-третьих, по данным банка России, один грамм наличного золота по мере расширения перечня торгуемых финансовых инструментов в биржевом и небиржевом обороте возрастает до 32 г бумажного золота. Кроме того, следует отметить стремительный рост цены на золото. Например, за шесть истекших лет его цена в долларах возросла в 2,8 раза, в евро – в 1,5 раза, в йенах – в 2,2 раза, в юанях – в 1,9 раза. Обычно цена золота удваивается каждые десять лет.

Алмазы и бриллианты предлагаются по следующим причинам. Во-первых, Россия входит в число стран – лидеров по добыче алмазов и имеет все возможности, чтобы стать лидером по производству бриллиантов. Во-вторых, из-за резкого сокращения объемов мировой добычи алмазов вследствие истощения запасов и растущего спроса на бриллианты в странах Азиатско-Тихоокеанского региона прогнозируется рост цены на бриллианты до 50%. Что касается ликвидности, то алмазы и

бриллианты не уступают золоту. Более того, в ювелирных изделиях их стоимость увеличится в 3–5 раз. Известно также, что лидер по финансированию алмазного бизнеса – голландский банк «АБН-амр» – ведет с крупными банками Европы и США подготовку к выпуску в конце 2007 г. нового вида финансовых инструментов – алмазных дериватив, котировки которых будут определяться колебаниями мировых цен на алмазы и бриллианты. Для инвесторов удобство биржевого и внебиржевого оборота золота, золотых, алмазных и бриллиантовых деривативов заключается в том, что осуществлять операции с ними они могут без обладания ценностями в физическом виде.

Следующий вопрос – где государству взять деньги для формирования запасов ценностей и реализации предложенной модели?

Позвольте обратиться к мировой практике применения стабилизационных фондов как инструментов экономической политики государства и особой категории участников рынка ценных бумаг. Известно, что средства стабилизационных фондов размещаются в широкий спектр инструментов финансового рынка, в основном на рынке ценных бумаг.

В этой связи вполне закономерен вопрос: почему средства фондов инвестируются преимущественно в ценные бумаги – активы, связанные с достаточно высоким уровнем риска. Почему бы, например, не ограничить добычу невозобновляемых природных ресурсов, сохраняя запасы в недрах, и извлекать их только по мере необходимости. В данной связи вполне обоснованной представляется точка зрения г-на Кьярры – главы инвестиционного департамента Банка Норвегии, осуществляющего оперативное управление средствами норвежского государственного пенсионного фонда «Глобальный». Согласно данным, приведенным г-ном Кьяррой, риск, связанный с оставшейся в недрах долей нефтяного богатства, более чем в семь раз выше рисков активов в распоряжении государственного пенсионного фонда Норвегии. Причиной является факт того, что колебания цен на нефть исторически гораздо выше изменения доходности вложения в акции и инструменты с фиксированным доходом. Например, по его подсчетам, один дол-

лар США, инвестированный в акции в 1900 году, через 100 лет, к концу 2005 г., принес бы 376 долларов. На этом же отрезке времени доллар, вложенный в нефть, стоил бы всего 2 доллара, вложенный в инструменты с фиксированным доходом, – около 6 долларов.

Особого внимания заслуживает вопрос: могут ли средства стабилизационных фондов инвестироваться в инструменты национального фондового рынка или их целесообразно размещать только за рубежом? Большинство специалистов по фондам национального благосостояния полагают, что средства должны вкладываться исключительно в зарубежные активы. По их мнению, размещение средств фондов в национальные негосударственные финансовые активы приводит к передаче колебаний мировых цен экспортных товаров в национальную экономику, в то время как фонд как раз должен сглаживать такие колебания. В случае сырьевого кризиса масштабное изъятие средств фонда из обращающихся на национальном фондовом рынке финансовых инструментов приведет к дестабилизации последнего. В то же время возможные кризисные явления на национальном рынке ценных бумаг могут вызвать падение стоимости активов Стабилизационного фонда, подорвать его способность исполнять роль стратегического резерва государства.

Что касается национальных государственных ценных бумаг, то обычно средства стабилизационных фондов в них также не инвестируются. В противном случае смысл создания фонда утрачивается, поскольку получается, что государство фактически финансирует собственный долг. К тому же данные операции снижают ликвидность внутреннего долгового рынка. Кроме того, эффективность таких операций сомнительна с точки зрения существования значительных транзакционных издержек.

Наконец, не стоит забывать о низкой прозрачности этих операций. Поэтому в настоящее время средства Стабилизационного фонда Правительством Российской Федерации инвестируются исходя из их функций стратегического резерва государства, созданного в целях обеспечения сбалансированности федерального бюджета. В соответствии с действующим законода-

тельством средства фонда могут размещаться исключительно в высоколиквидные активы, имеющие соответственно невысокий уровень доходности, – иностранную валюту, долговые обязательства иностранных государств. Таким образом, надо сказать, что поскольку инструменты обеспечены золотом, алмазом и бриллиантами и привязаны к мировым ценам, то они являются аналогами, финансовыми инструментами мирового рынка. Поэтому и предлагается инвестировать средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, который планируется создать с января 2008 года, именно в золотодобывающую, алмазо-бриллиантовую отрасль и в ценные бумаги, обеспеченные этими активами.

С.А. СИТАРЯН,

*член Президиума Вольного экономического общества России,
Президент Международной Академии менеджмента,
академик РАН, д.э.н., профессор*

Прежде всего полагаю необходимым отметить, что исходя из содержания доклада, выступлений и реплик можно с уверенностью констатировать: все мы движемся в направлении более глубокого познания теоретических и практических нюансов товарно-денежных отношений рыночной экономики. Думаю, что это еще только начало, и нам необходимо активно продвигаться вперед.

Одним из тех, кто оказался в советские годы у истоков осмысления современных процессов мировой экономики, был, несомненно, Валентин Сергеевич Павлов. Мне посчастливилось работать с ним долгие годы.

Когда Павлов пришел в Министерство финансов СССР, я уже был там: при Минфине был научно-исследовательский финансовый институт, который располагался в одном здании с приемной министра и апартаментами бюджетного управления. Мы в те годы работали в тесном контакте с практиками, и у меня сложились особенно близкие отношения с Валентином Сергеевичем.

Это был очень образованный, умный, думающий человек. С ним было просто и приятно беседовать как по самым серьезным проблемам, так и по вопросам, которые касались жизни и товарищеских чувств в молодые годы. Я был старше его, но разница в возрасте нам не мешала – мы стали очень большими и близкими друзьями.

Когда меня перевели из Минфина в Госплан СССР, я порекомендовал руководству Госплана пригласить на работу и Павлова. Его назначили заведующим отделом финансов и ценообразования. Валентин Сергеевич очень активно взялся за работу, за короткое время добился очень многого. К нему приходили руководители регионов, директора крупнейших предприятий. Он очень спокойно и вдумчиво рассматривал все возникающие вопросы.

В профессиональном смысле Павлов рос буквально на глазах. И вскоре его опять перевели в Министерство финансов первым заместителем министра, а затем в Государственный комитет по ценообразованию. Дальнейший его путь общеизвестен.

Важно особо отметить, что этот действительно выдающийся и знающий человек обладал прекрасными человеческими качествами. Во многом черты характера Валентина Сергеевича были предопределены тем душевным микроклиматом, который царил в его семье. Валентина Петровна стала самой надежной поддержкой для Валентина Сергеевича на всех этапах его жизни.

Президиум Вольного экономического общества России, на мой взгляд, поступил очень правильно, соединив в нынешнем заседании два взаимосвязанных вопроса. Тем самым у всех нас появилась возможность еще раз вспомнить яркого и незаурядного человека, осознать ту большую потерю, которую в связи с кончиной Валентина Сергеевича Павлова понесли и российская экономическая наука, и практика.

Я.Н. ДУБЕНЕЦКИЙ,

*председатель Ревизионной комиссии ВЭО России,
руководитель Центра инвестиций Института
народно-хозяйственного прогнозирования (ИНП) РАН,
член Национального экономического совета,
академик Международной Академии управления,
член-корреспондент Международной Академии информатизации*

Обсуждаемая проблема взаимодействия государства и бизнеса является крайне важной и, может быть, решающей для перспектив экономического развития нашей страны, для более эффективных возможностей ее модернизации, для большей экономической динамики.

Мне, кстати, подумалось, что если бы на нашей дискуссии присутствовал Валентин Сергеевич Павлов с его мощным аналитическим умом, с его глубоким проникновением в товарно-денежные зависимости и проблемы воспроизводственных циклов, он бы тоже присоединился к точке зрения, что на сегодня это ключевой, но, к сожалению, не решаемый вопрос российской экономической жизни.

Немалые ресурсы государства могут и должны быть той финансовой основой, которая создает общую экономическую среду и общий инвестиционный климат, задает коэффициент доверия и уверенности в экономической жизни. На деле наша страна каждый год сдает свои позиции. Объявили, к примеру, данные Всемирного банка: мы еще на 10 пунктов откатились в рейтингах инвестиционной привлекательности. Громаднейшие ресурсы – а в настоящее время в золотовалютных резервах и Стабилизационном фонде сосредоточено свыше 500 млрд. долларов – должны создавать благоприятную среду и основу для развития. К сожалению, в отечественной экономике этот потенциал практически не работает – он работает на другие страны, на другие бюджеты, на ведущиеся этими странами войны и др.

Что касается ресурсов бизнеса. Российский бизнес, безусловно, располагает ресурсами, но ряд данных свидетельствует о том, что они не столь велики. Более того:

во-первых, существуют элементы нецелевого использования – вывод ресурсов из воспроизводственного оборота и продолжающийся в немалых размерах вывоз капитала (этим занимается и крупный, и средний бизнес);

во-вторых, нарастающее паразитическое потребление, всякого рода переделы собственности, захваты и поглощения также требуют значительных ресурсов.

Большими инвестиционными возможностями российский бизнес не располагает. Нет средств даже для собственной текущей воспроизводственной деятельности, не говоря уже о какой-либо масштабной модернизации или инвестировании. Корпоративный бизнес привлек за рубежом порядка 300 млрд. долларов. В данной связи золотовалютные резервы и Стабилизационный фонд действительно выступают для мира своего рода залогом, обеспечением привлекаемых бизнесом страны ресурсов при сокращении формального государственного долга.

Как мне кажется, главнейшая задача нашей экономики ныне заключается в том, чтобы найти формы и методы включения огромных ресурсов государства в качестве основы нашего экономического развития. Конечно же, резервы нужны, нет спора. И очень хорошо, что они есть! Но они должны работать и на экономику. Мне кажется, что никакого ущерба ни для функций резерва, ни для инвестиционных, ни для других задач не составит, если порядка 10, 15 или 20 процентов суммарных резервов страны будет направлено в экономику на модернизацию (самую кричащую проблему для большинства отраслей) и на инвестирование.

При этом речь вовсе не идет о какой-либо раздаче ресурсов в виде безвозвратного финансирования. Уместна только жесткая рыночная кредитная форма через соответствующие банковские структуры.

Нельзя сказать, что нет понимания данной ситуации – постоянно создаются какие-то структуры. Сейчас, к примеру, достаточно мучительно создается Банк развития. Но нельзя забывать и о попытках, которые уже делались. Так, создавались в разное время Госинкор, Финансовая корпорация, Российский банк развития и т.д. Не повторится ли этот печальный опыт?..

Вот почему, на мой взгляд, главная задача консолидации ресурсов государства и бизнеса заключается в том, чтобы государственные ресурсы, направленные в экономику, выступили стержнем, к которому впоследствии присоединятся ресурсы бизнеса.

Это важнейшая задача, и если мы ее не сумеем решить, то подорвем все возможности действительно превращения экономики страны в современную высокотехнологичную экономику. Проблема, повторяю, исключительно важна, и в рекомендациях нашего круглого стола необходимо четко отобразить всю ее актуальность и соответствующие предложения.

В.А. РАЕВСКИЙ,

член Президиума ВЭО России, президент Международного консультативно-правового центра по налогообложению, д.э.н., профессор

Глубоко символично, что тему, которая обозначена в качестве основы нашей дискуссии, мы начинаем в день, когда уважаемому Валентину Сергеевичу Павлову исполнилось бы 70 лет. Дело в том, что Валентин Сергеевич очень многое из того, о чем сегодня говорится, не просто имел в содержании своих мыслей, но и сумел предпринять вполне определенные практические шаги и на посту министра финансов, и в ранге премьер-министра СССР. Замечу, что все это было связано с грамотным переходом к рынку, с грамотным перераспределением ресурсов между государством и бизнесом, с формированием в нашей стране первых рыночных банковских институтов.

Важно особо иметь в виду, что реальный вклад Павлова в формирование рыночных институтов был осуществлен во времена, которые теперь принято обзывать «совковыми» и др. А ведь это было формирование новой по своей сути пенсионной системы, это была система свободных регулируемых розничных цен, это был пакет первых законов о налогах сродни современному Налоговому кодексу.

Время, повторяю, было очень непростое и во многом неблагоприятное. Пакет налоговых законов пришлось, скажем так, раскассировать, потому что провести его в едином комплекте через тогдашний состав Верховного Совета СССР было просто невозможно.

В создании первых коммерческих банков, наиболее значимых по тем временам, приходилось участвовать Минфину.

Начались попытки создания первых инвестиционных компаний, но не было средств. И Валентин Сергеевич прямо говорил: «Если не мы, то кто? Нам верят, мы точно не украдем. Давай договоримся с банками». И мы находили способы для того, чтобы создать первые инвестиционные компании и первые биржи – товарно-сырьевые и фондовые.

Зная потенциал Павлова, приходится лишь сожалеть о том, что его не было с нами во времена, когда все эти процессы могли бы развернуться в полную силу.

Возвращаясь к теме взаимодействия ресурсов государства и бизнеса, отмечу, что это – сообщающиеся сосуды: меньше у одного, больше у другого. Это надо понимать, и надо понимать, что должен быть рациональный баланс. Существуют в данном процессе взаимодействия и большие риски. Особенно после полутора десятилетий стихийного развития и, я бы сказал так, прямого воровства. Но, с другой стороны, другого пути на сегодняшний день нет. Необходимо четко обозначить интересы государства, вытащить из ямы те отрасли, которые в нее попали в результате стихийного развития, и настойчиво развивать эффективное взаимодействие государственных структур и бизнеса на всех уровнях.

В.М. СИМЧЕРА,

*директор НИИ статистики Федеральной службы
государственной статистики, Заслуженный деятель науки РФ,
д.э.н., профессор*

Говоря о взаимодействии государства и бизнеса, важно четко представлять сравнительный анализ эффективности использования финансовых ресурсов и государства, и бизнеса.

На недавнем круглом столе в Вольном экономическом обществе я уже говорил, что без прорыва нам счастья не видать. Первое условие такого счастья – это бюджетный прорыв. Однако увидеть данный прорыв возможно только при условии сравнения эффективности использования казенных бюджетных средств со средствами корпоративными и теневыми. При этом следует учесть, что эффективность использования теневых средств в формальном счете рентабельности в десятки раз превышает эффективность использования государственных бюджетных средств!

С этой точки зрения в стране имеются огромные потенциальные возможности по повышению ресурсов экономического роста и эффективности работы отраслевых министерств. Об этом, кстати, очень ярко говорил Президент России Владимир Владимирович Путин, когда потребовал от министров повысить эффективность управления. Существует даже такое понятие – финансирование по конечным результатам. В связи с этой шкалой координат не койко-местом надо измерять эффективность здравоохранения, а увеличением продолжительности жизни, уровнем рождаемости и т.п. Но пока бюджетное финансирование будет у нас выстроено с ориентацией на койко-места, трудно будет продвигаться к результатам, которые все мы хотели бы видеть.

Мне очень приятно, что в ходе обсуждения сегодня затрагиваются наиболее глубинные вопросы. Думаю, что Валентин Сергеевич Павлов нас бы за это похвалил. Мне довелось достаточно долго работать в Финансово-экономическом заочном институте. Павлов был заведующим кафедрой финансов и на

протяжении ряда лет был отмечен как лучший заведующий кафедрой. В те времена это был титул не меньший, чем позже титул премьер-министра.

Валентин Сергеевич не был рыночником. Но возьмите программы и курсы, которые он читал, возьмите его ориентацию насчет эффективности финансовой системы... Теперешним «рыночникам» этого и не снилось! А сравните учебники тех лет и теперешние – вы увидите громадную профессиональную разницу в пользу Павлова!

Наша бюджетная система, особенно федеральная ее часть, страдает от того, что мы управляем формальными процессами и ведем формальный счет бюджетирования, финансирования и программирования. Мы не имеем реального счета! Происходит это потому, что, если докапываться до сути, придется учитывать величину в бюджетном финансировании мошенничества, «отмыва» денег, уклонения от уплаты налогов и многие другие процессы теневой экономики. Все это необходимо выводить «на свет» и заставлять чиновника управлять данными процессами.

Недавно я был в Лиссабоне на 56-й сессии Международного статистического института. Там главенствовала тема, о которой мы как-то стесняемся говорить, – «Вранье и мошенничество в современном мире». Обсуждали ее абсолютно открыто и весьма нелицеприятно. И там было прямо заявлено: 15% ВВП США (а это около 12 триллионов долларов!) воруются и пускается в мошеннический оборот.

Возможно, и нам необходимо задуматься о научном докладе на тему «Управление мошенничеством или манипуляциями в России и манипулятивное управление в России». Эта тема примерно на 90% определяет суть того, что происходит. Даже при коммунистическом режиме ресурсы так не разбазаривались, как это происходит сейчас.

Государственные финансы – это консолидированные финансы федерального Центра и субъектов Федерации. Необходим четкий «разрез», необходимо заставить Центральный банк четко просчитать реальную ситуацию. Иначе мы по-прежнему будем наблюдать примерно следующие отчеты перед Президентом: «Знаете, все у нас в порядке...»

Вторая проблемная позиция связана с корпоративными финансами. Здесь мошенничество особенно «правит бал». Российские спекулянты и мафиози знают во сто крат лучше все технологии и схемы, чем мы. А страна, которая отдает на откуп подобные знания криминалу и при этом делает вид, что этого не происходит, она не прогрессирует.

Следующий момент – отсутствие механизмов измерения самых первичных вещей, инфляции, к примеру. Ведь инфляция в стране многократно выше, чем официальный уровень. И возникает вопрос: как же можно считать бюджет, пенсии и другие расходы при фиктивной оценке инфляции?

И последнее. Необходимо четко считать удорожание, потому что у нас издержки примерно трехкратно большие. К примеру, если принимать во внимание все реальные, объективно обусловленные затраты, нефть в России стоит 700 долларов. А продаем мы ее по 350 долларов. Подобный бюджет никогда не выдержит конкуренции. И с этой точки зрения бюджет необходимо корректировать.

Д.Е. ПЛИСЕЦКИЙ,

старший референт экспертно-аналитического отдела

ОАО «Банк ВТБ», к.э.н.

Добрый день!

В своем выступлении хочу более подробно остановиться на внешнеэкономическом аспекте обсуждаемой сегодня проблемы консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса.

В последние годы руководители экономических ведомств все чаще заявляют о готовности государства поддержать бизнес через механизмы государственно-частного партнерства, в частности софинансирование инвестиционных проектов, предоставление госгарантий, участие в капитале. В этих целях в 2006–2007 годах были созданы Банк развития и Российская венчурная компания, сформирован Инвестиционный фонд РФ. Сегодня обсуждается вопрос о создании региональных инвестфондов.

Общий размер финансовых ресурсов, аккумулируемых государственными институтами развития, пока невелик и составляет не более 350 млрд. руб., или около 1,5% ВВП, причем в основном это деньги Инвестфонда. Если до конца года будет одобрено предложение об увеличении уставного капитала Банка развития, объем госинвестиций вырастет еще на 180 млрд. руб. Средства немалые, но их все равно недостаточно для модернизации и развития промышленного потенциала экономики.

Ресурсы отечественных институтов развития выглядят просто смехотворными на фоне колоссальных валютных резервов государства, посредством которых активно кредитуются экономики развитых стран. В настоящее время объем валютных резервов государства, включая средства Стабфонда, составляет более 400 млрд. долл., или около 40% ВВП. Выше показатель только у Китая, где золотовалютные резервы достигают 60% ВВП. Однако в отличие от России китайское государство гораздо больше инвестирует в собственную экономику.

Основными направлениями государственно-частного партнерства в России сегодня являются инфраструктурные проекты

в области транспорта и энергетики, а также приоритетные национальные проекты в области жилищного строительства и сельского хозяйства. В то же время механизмы государственно-частного партнерства во внешнеэкономической сфере практически не задействованы.

Это вызывает большую тревогу. Страна с сырьевой специализацией экспорта не может претендовать на передовые позиции в мире. Несмотря на рост деловой активности, структурная перестройка экономики происходит слишком медленно. Основной объем инвестиций приходится на добычу и переработку сырья, а также отрасли, обслуживающие внутренний рынок.

Конкурировать с иностранными товаропроизводителями, опирающимися на системы поддержки экспорта, гарантии, связанные с кредитами и другими специальными программами, отечественной промышленности очень сложно, причем не только на внешнем, но и на внутреннем рынке.

Как результат, доля машиностроительной продукции в российском экспорте составляет менее 10%, всех готовых изделий – около 20%, что является самым худшим показателем среди индустриальных стран. У Бразилии, Китая, Индии, Польши доля высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта достигает 30%, у США, Германии, Франции, Японии – более 50%. В свою очередь, импортная продукция занимает уже более половины внутривнутрироссийского рынка.

За этими цифрами скрывается общее истощение промышленной базы страны. Из-за дефицита капиталовложений даже имеющиеся производственные мощности все более устаревают и становятся непригодными к использованию. Степень износа основных производственных фондов по промышленности составляет уже более 50%.

Упадок российской промышленности особенно болезненно сказывается на ее высокотехнологичных отраслях. Вот лишь некоторые факты. Удельный вес станков с числовым программным управлением в общем объеме производимых металлорежущих станков уменьшился с 22,5% в 1990 году до 6% в 2005 году, а их общий выпуск сократился в 15 раз – с 74 до 5 тыс. Производство автоматических и полуавтоматических ли-

ний для машиностроения и металлообработки за этот период сократилось с 550 до 1–2 комплектов в год.

В итоге плачевное состояние производственной базы экономики сегодня является одним из факторов, препятствующих не только увеличению объемов экспорта высокотехнологичной промышленной продукции, но и ее общему качественному росту.

В сложившейся ситуации государство должно принимать гораздо более активное участие в инвестиционном процессе и общей политике по оздоровлению экономики, реализации инвестиционных проектов, предусматривающих развитие высокотехнологичных конкурентоспособных производств. Государство сегодня делает лишь робкие шаги в этом направлении. Создание четырех технико-внедренческих зон на всю Россию – это более чем скромный результат.

В развитии промышленного потенциала страны практически не используются механизмы государственной финансовой поддержки экспорта промышленной продукции. До недавнего времени она осуществлялась в России лишь посредством предоставления кредитов правительствам иностранных государств и касалась исключительно крупных комплектных поставок, строительства объектов за рубежом и военно-технического сотрудничества. При таком подходе господдержка была мало связана с развитием промышленного потенциала экономики.

В 2003 году была утверждена Концепция развития государственной финансовой поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации. В соответствии с ней из федерального бюджета ежегодно стали выделяться средства на госгарантии экспортерам и финансирующим экспорт банкам, а также возмещение процентных ставок по предоставленным экспортерам кредитам.

Однако предложенные государством механизмы оказались малоэффективны. В 2004 году 500 млн. долл., выделенных на госгарантии, использованы не были. В 2005 году из 600 млн. долл. были предоставлены всего 3 госгарантии на 214 млн. долл., в 2006 году из 1 млрд. долл. – четыре госгарантии на 365 млн. долл.

В свою очередь, из 3 млрд. руб., выделенных в 2005 году на субсидирование процентных ставок по кредитам, было исполь-

зовано менее трети (около 900 млн. руб.). Возмещения получили всего 40 предприятий. В 2006 году из 3 млрд. руб. было использовано только 2 млрд. руб. При этом возмещение получили предприятия, расположенные преимущественно в Центральном федеральном округе.

Основными причинами низкой эффективности использования финансовых гарантий являются длительная и бюрократизированная процедура предоставления государственных гарантий, а также необходимость ежегодного утверждения порядка предоставления гарантий правительством. Сегодня для получения государственной гарантии российскому экспортеру требуется представить порядка 30 документов, банку, кредитующему экспортера, – около 60.

За рубежом механизмы государственной поддержки экспорта бюрократизированы в гораздо меньшей степени. Финансовой поддержкой экспорта самостоятельно занимаются созданные для этих целей специализированные институты – экспортные кредитные агентства, экспортно-импортные банки.

Представляется, что наделение Банка развития правом самостоятельного принятия решений по предоставлению финансовых гарантий, а также сокращение сроков рассмотрения и перечня требуемых документов позволит улучшить ситуацию с государственной финансовой поддержкой экспорта промышленной продукции.

Стимулировать экспорт промышленной продукции можно было бы также за счет таких повсеместно применяемых во всем мире мер государственной финансовой поддержки, как льготное налогообложение экспортеров, оказание технической и финансовой помощи в проведении заграничных выставок и ярмарок, содействие в поиске деловых партнеров и организации деловых переговоров, информационно-консультационная поддержка. При этом льготное налогообложение может включать, в частности, сокращение сроков амортизации в отраслях, выпускающих высокотехнологичную продукцию, введение особых налоговых скидок с доходов от реализации экспортной продукции.

Очевидно, что в условиях растущей глобализации мирового хозяйства назрела необходимость расширения инструментария

государственной финансовой поддержки экспорта. Обладая значительными финансовыми ресурсами, Российское государство может и должно оказать действенную поддержку интеграции отечественного бизнеса в мировую экономику, превращению российских компаний в мощные транснациональные корпорации, способные успешно конкурировать с мировыми ТНК на глобальных рынках.

Сегодня в процессе транснационализации своего бизнеса российские предприятия сталкиваются на внешних рынках с многочисленными препятствиями и ограничениями, зачастую дискриминационного характера. Так, практически все зарубежные активы, приобретенные в последние годы российскими компаниями, находились в процессе банкротства либо испытывали серьезные финансовые затруднения. К покупке благополучных и перспективных предприятий за рубежом отечественный бизнес, как правило, не допускают.

В этой связи правомерно поставить вопрос об использовании части валютных резервов государства в размере 20–30 млрд. долл. для приобретения высокорентабельных зарубежных промышленных активов ведущими отечественными компаниями с государственным участием, которые играют ключевую роль в развитии важнейших секторов национальной экономики. Данные средства могли бы предоставляться на возвратной основе с использованием механизма целевых бюджетных кредитов.

На первоначальном этапе речь может идти о формировании глобальной производственной цепочки, обеспечивающей повышение степени переработки экспортируемого российскими компаниями сырья и его сбыта конечным потребителям. В дальнейшем возможна покупка высокотехнологичных производств для получения доступа к имеющимся у них технологиям.

В частности, Газпром смог бы ускорить покупку крупных оптовых газораспределительных компаний в Западной Европе и существенно укрепить свои позиции на энергетическом рынке Евросоюза, Роснефть – приобрести в Европе и странах СНГ перерабатывающие мощности, необходимые для расширения собственного производства нефтепродуктов, Совкомфлот –

пополнить свой флот специализированными крупнотоннажными газовозами, сухогрузами и танкерами.

Отметим, что подобная практика уже получила распространение за рубежом. Там, где у национальных компаний развивающихся стран не хватает собственных сил для покупки промышленных активов, им на помощь приходит государство. Особенно активны в этом вопросе страны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

Так, в апреле этого года в Китае создана специальная компания по управлению валютными резервами с активами в 200 млрд. долл., целью деятельности которой является инвестирование средств в стратегически важные для страны отрасли за рубежом: нефтедобычу и переработку, металлургию, энергетику. В ближайшие годы Китай намерен начать активно выращивать собственные ТНК. Все государственные компании Китая к концу 2010 года планируется объединить в 80–100 холдингов, из которых около половины превратятся в глобальных игроков, способных на равных конкурировать с ведущими ТНК развитых стран.

Более гибкий подход Российского государства к размещению валютных резервов позволит не только увеличить доходы от их использования, но и существенно повысить конкурентоспособность крупнейших отечественных производителей товаров и услуг, что особенно актуально ввиду предстоящего присоединения России к ВТО и вероятного усиления экспансии международных монополий на российском рынке.

Мощный экономический импульс будет получен и внутри страны. По статистике, каждый доллар прямых зарубежных инвестиций приносит национальной экономике 3–5 долларов дохода. Ведущие государства мира уже давно в полной мере используют преимущества расширения национальной экономики за пределы государственных границ и создания на этой основе транснациональных корпораций, которые в настоящее время контролируют более половины мирового промышленного производства. Весомая доля ВВП экономически развитых держав формируется за счет доходов, полученных от прямых инвестиций в зарубежные активы (до 15% ВВП Великобритании, 5% – Германии и Франции). Суммарный объем накопленных прямых

зарубежных инвестиций США составляет 2,2 трлн. долл., Великобритании – 1,4 трлн. долл., Германии – 830 млрд. долл., Франции – 800 млрд. долл. У России этот показатель пока не превышает 150 млрд. долл.

Диверсификация валютных резервов при сохранении их основных макроэкономических функций позволит постепенно трансформировать огромные финансовые активы государства из страхового полиса, своего рода закладки на черный день, в действенный инструмент подъема национальной экономики, укрепления ее глобальной конкурентоспособности, кардинального повышения уровня и качества жизни населения России.

И.П. ПАВЛОВ,

*председатель Чувашского республиканского правления
ВЭО России, директор Института стратегических исследований,
вице-президент чувашского отделения Международной
Академии информатизации, д.э.н., профессор*

На сегодняшний день государство и естественные монополии сплелись в единый клубок, и их основная цель, по моему предполагаемому прогнозируемому расчету, – захват данной сферы экономики.

РАО «Единые энергетические системы», к примеру, выдает лимиты потребления электрической энергии. Любое промышленное предприятие предполагает возможность увеличения объемов производства своей продукции и исходя из этого на основе предварительной оплаты закупает лимиты потребления электроэнергии на перспективу. Таким образом, РАО ЕЭС фактически получает бесплатный кредит в объеме 30–40% общего годового объема производства электроэнергии. А все мы помним, что Советский Союз развалился в том числе и потому, что банковский кредит был намного дешевле, чем рентабельность. В настоящее время аналогичное наблюдается и в энергосистеме, и в газовой отрасли. Заработная плата в этих отраслях намного превышает средний уровень по стране. А нам постоянно говорят о том, что им не хватает денежных средств на реконструкцию, модернизацию и развитие электроэнергетики. И государство постоянно помогает этим отраслям опять же кредитом. Сумма кредита порой доходит до суммы оплачиваемых РАО ЕЭС налогов. В этих условиях, конечно же, можно развиваться. Но только нужно этого захотеть. А РАО ЕЭС, по моему убеждению, этого не хочет. И когда во всем мире идет объединение энергокомплексов, мы его дробим, увеличивая затраты на управленческий персонал и др.

Через некоторое время начнут осуществляться тендерные механизмы, которые позволяют закупать и объединять эту же систему в единое целое. Но тогда это будет уже не государст-

венная система, а частная или даже зарубежная. То есть государство ставит собственную безопасность на очень низкий уровень. И это самый серьезный момент, на который надо обратить особое внимание.

Еще один весьма существенный момент: банковская система целиком работает на рейдерство. Крупные российские банки открывают в большинстве регионов свои филиалы. Но получить кредит для развития в этих филиалах малым предприятиям или сельхозпредприятиям – вещь невозможная. Мы, к примеру, «бегали» где-то 45 дней, оформили страниц 600 различных бумаг, начиная с экономических и финансовых показателей и кончая подробнейшим перечнем: кто, где и что имеет в собственности, с кем в каких родственных отношениях состоит. В конечном счете все эти сведения становятся основой для вполне определенных действий сродни рэкету.

Мой последний пример связан практически со всеми национальными проектами. В начале 2007 года 50-килограммовый мешок цемента стоил для населения 120 рублей. В начале четвертого квартала мешок стоил уже 350 рублей, но в нем не пятьдесят килограммов, а только сорок! Вот и прикиньте, как это отразится на стоимости жилья, на развитии производства и т.п. А официальная статистика предлагает нам какую-то совсем небольшую инфляцию на уровне 10,5–17%...

Г.Б. ПОЛЯК,

член Президиума ВЭО России, профессор кафедры бюджета и налогообложения Всероссийского заочного финансово-экономического института, академик РАЕН, д.э.н., профессор

Я сегодня выступаю как давний-давний знакомый Валентина Сергеевича Павлова. Мы вместе проработали в финансовых органах больше 30 лет, я постоянно контактировал с Валентином Сергеевичем.

В этой связи в начале 1990-х годов меня очень возмутило выступление одного из депутатов-болтунов. Зная, что я из Министерства финансов, этот человек заявил: «Ваш министр (а тогда Валентин Сергеевич был министром финансов) – некомпетентен!»

Естественно, я поинтересовался, почему сложилось такое мнение. И данный депутат сказал, что Павлов, выступая в условиях прямой телевизионной трансляции, не стал отвечать на его депутатский вопрос по подробной расшифровке статьи «Прочие расходы союзного бюджета».

Я, естественно, возмутился, потому что министру финансов при телетрансляции на весь мир был задан абсолютно бестактный вопрос по поводу статьи бюджета, которая относится к категории «закрытых» статей бюджета, составляет предмет государственной тайны.

Но время неумолимо расставляет все на свои места. И сегодня в зале коллегии Министерства финансов Российской Федерации висят портреты всех министров финансов нашей страны начиная с 1802 года, когда было создано данное министерство. Среди них – портрет Валентина Сергеевича Павлова. И я – как финансист и историк – могу вполне ответственно сказать, что такого профессионального министра финансов за всю историю и Российской империи, и СССР не было.

Более того, это был единственный министр финансов с базовым финансовым образованием, который к тому же прошел весь путь профессиональной карьеры от экономиста районного финансового отделения до министра финансов, а затем до ранга премьер-министра.

Валентин Сергеевич открыл стране плеяду нового поколения экономистов и финансистов – профессионалов-практиков и одновременно ученых-экономистов. Сочетание практика и ученого – это не всем дано. Дай Бог нашей стране в ближайшем будущем иметь таких руководителей финансовых служб, как те люди, начало которым дал Валентин Сергеевич Павлов!

К.Б. НОРКИН,

*советник мэра Москвы, Ответственный секретарь
Объединенной коллегии исполнительных органов государственной
власти Москвы и Московской области, член Президиума
Вольного экономического общества России,
первый Вице-президент ВЭО Москвы,
академик Международной Академии менеджмента,
академик РАЕН, д.т.н., профессор*

Доклад Вячеслава Константиновича Сенчагова – чрезвычайно креативный, порождает очень много сопутствующих мыслей. Правда, меня немножко удивило, что в докладе не рассмотрен такой вид государственно-частного партнерства, как коррупция. Полагаю, что коррупцию следует рассматривать намного серьезней.

Дело в том, что раз эффективность теневого оборота выше, значит, можно предложить весь оборот сделать теневым, и страна якобы будет процветать. Но это же не так!

Отовсюду слышны сетования по поводу инфляции. А я утверждаю, что мы инфляцию создали сами. Коль у нас есть природные ресурсы, которые когда-нибудь неизбежно закончатся, то просто так «проедать» эти природные ресурсы никак нельзя. И если ресурсы вместо продажи за рубеж будут «перекачаны» в производственный и в научно-производственный потенциал страны, то и инфляция будет «укрощена».

Стабилизационный фонд от инфляции не спасет. Он может быть эффективен только при условии, что на средства Стабфонда будет приобретено зарубежное высокопроизводительное оборудование и оно будет передано в кредит российским предприятиям. Или направить на средства фонда людей на учебу за рубеж, а затем со своей повышенной заработной платы они будут возвращать затраченные средства в госбюджет. Никакой инфляции при этом не будет. А без этого мы просто «проедем» нефть и газ, и все на этом закончится.

Следующий вопрос касается валового национального продукта. В настоящее время его структура важнее, чем объем. Если же

валовой национальный продукт будет расти только по цифрам, людям будет жить хуже. Это мы уже наблюдаем кое-где.

И последнее существенное замечание. Употребляется словосочетание «интересы государства». На меня эти слова воздействуют как яркий плащ матадора на быка во время корриды. Дело в том, что у государства не должно быть никаких интересов, у государства должны быть только обязанности. Государство должно хорошо служить гражданам – и все! Еще в 1995 году мэр Москвы Юрий Лужков говорил, что самое главное в нашей стране – это перейти от государства, которое правит, к государству, которое служит. На этом пути многие, скажем так, заблудились...

В.А. ЛИСИЧКИН,

директор программы МВИ Института социально-политических исследований РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Никогда не будет обеспечен устойчивый экономический рост, если не будет восстановлена социальная справедливость, которая была нарушена в ходе приватизации.

Результатами приватизации никто не доволен, кроме олигархов. Но и сами олигархи не довольны произошедшим. Им не хочется жить в условиях, когда охрану своей семьи приходится обеспечивать глубоко эшелонированной системой из нескольких сот охранников. Об этом прямо пишет Ходорковский из мест заключения. Поэтому назрел совершенно насущный вопрос – восстановить социальную справедливость.

Как это сделать?

Один из вариантов – создание Возвратного фонда, который выпустит сертификаты с номинальной стоимостью 4 млн. руб. для каждого гражданина РФ, который имел право на приватизацию в 1992 году.

Что за средства?

Наш уважаемый Газпром был оценен всего лишь в 375 млн. долларов, в то время как величина его капитализации практически в сто раз больше. Гигант российской индустрии – Горьковский автозавод – был оценен в 26 млн. долларов. В том же году хоккеист Павел Буре был за такую же сумму. Практически стоимость всех предприятий была многократно занижена.

В годы «чубайсовской приватизации» я в качестве депутата Государственной думы работал в Комитете по собственности и приватизации и провел сравнение оценки 500 крупнейших предприятий страны с их реальной продажной стоимостью. Так вот, все пятьсот предприятий в совокупности были оценены Чубайсом в 7,2 млрд. долларов. Между тем только одна Сибнефть была продана господином Абрамовичем в 2006 году Газпрому за 12 млрд. долларов.

Сейчас я провожу исследование роста стоимости этих пяти-сот предприятий в процессе капитализации за последние годы.

Это позволит поставить вопрос о том, чтобы с тех предприятий, которые были распроданы по дешевке, была возвращена разница в цене в Возвратный фонд. После этого каждому гражданину можно будет выплатить сертификатом около четырех миллионов рублей. Кроме того, Стабилизационный фонд мог бы хранить свои средства в сертификатах Возвратного фонда.

Наконец, в нашей стране существует закон о национализации. В соответствии с ним государство может поставить вопрос о выкупе приватизированных предприятий по цене, по которой они в свое время были проданы. Маржа от продаж также могла бы пополнить Возвратный фонд.

Таковы официальные и законные механизмы восстановления принципа социальной справедливости, который был нарушен в нашей стране в 1992–1997 годах.

Л.И. АБАЛКИН,

вице-президент МСЭ, Научный руководитель Института экономики РАН, Председатель Координационного совета МСЭ, Вице-президент Вольного экономического общества России, Вице-президент, почетный действительный член Международной Академии менеджмента, д.э.н., профессор, академик РАН

Здесь можно поспорить. Нельзя выстраивать министров финансов и сравнивать их между собой за 205 лет существования министерства. Это очень сложно. Ведь был еще Сокольников. Он добился введения золотого червонца, который успешно котировался на западных рынках. Это был профессионал. Был Бунге – действительный член Российской академии наук. Это тоже фигура. Поэтому не надо выстраивать министров в какой-то ряд. За 205 лет мы наберем столько министров, что их нельзя выстроить по ранжиру. Каждый из них был сыном своего времени и своей эпохи, со своими достоинствами и недостатками. У каждого можно найти и ошибки – и у Бунге, и у Витте, да и Сокольников немало ломал голову над тем, чтобы осуществить свою реформу.

А.О. ШАБАЛИН,

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

Рынок ценных бумаг становится все более важным элементом экономики России. Механизмами рынка осуществляется перелив капиталов, консолидация финансовых ресурсов государства и бизнеса, их концентрация на наиболее перспективных направлениях развития экономики.

Консолидация финансовых ресурсов государства и бизнеса достигается прежде всего посредством эмиссии ценных бумаг, доходы от которой идут на финансирование инвестиционных проектов государства и совместных проектов государства и бизнеса. В странах с развитым и развивающимся рынком за счет эмиссии акций и облигаций в 1990–2006 гг. финансировалось от 15 до 45% чистых инвестиций.

В России таких показателей достигнуть еще не удалось. Однако в последние годы в стране развернулся настоящий бум эмиссии ценных бумаг. Так, первичное размещение акций на открытом рынке в 2002–2003 гг. составляло 27–28 млн. долларов. В 2004 году было размещено акций уже на сумму 638 млн. долларов, в 2005 году – на сумму свыше 5 млрд. долларов, а в 2006 году – на 17 млрд. долларов.

Объем обращающихся на рынке корпоративных облигаций в 2002 году составлял около 100 млрд. рублей, в 2006 году – свыше 800 млрд. рублей, в сентябре 2007 года – около 1200 млрд. рублей. Еще более значимым является объем обращающихся на рынке корпоративных облигаций, достигающий в настоящее время 85 млрд. долларов.

Следует отметить, что крупнейшими эмитентами ценных бумаг являются государственные компании и акционерные общества с участием государственного капитала. На них приходится свыше 60 процентов эмиссии акций, более 20 процентов эмиссии корпоративных облигаций на внутреннем рынке и свыше 50 процентов эмиссии еврооблигаций.

Таким образом, посредством эмиссии ценных бумаг достигается консолидация финансовых ресурсов государственных компаний и бизнеса (крупнейшими покупателями акций и облигаций являются коммерческие банки, институты финансового рынка и иностранные инвесторы).

Несмотря на быстрое развитие в последнее время процесса консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса, определились и недостатки этого процесса:

- крупнейшими эмитентами акций и облигаций среди предприятий реального сектора являются акционерные общества топливно-энергетического комплекса. В результате усиливается сырьевая направленность развития экономики России;

- хотя уже были осуществлены относительно крупные эмиссии ценных бумаг предприятий сектора высоких технологий, их доля в общем объеме эмиссии ценных бумаг пока крайне незначительна;

- существенная часть доходов от эмиссии ценных бумаг не инвестируется, а направляется на покупку непрофильных активов. Это относится в первую очередь к Газпрому, Роснефти и другим крупнейшим предприятиям с участием государственного капитала.

Для повышения эффективности процесса консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса необходимо осуществить комплекс мер:

- продолжить создание и совершенствовать деятельность единого депозитария по государственным и корпоративным (включая акции и облигации) ценным бумагам. Это поможет финансовым властям иметь полную информацию о денежных потоках на фондовом рынке, а также пресекать определенные сделки, в том числе покупку государственными предприятиями непрофильных активов;

- облегчить доступ на биржи ценным бумагам компаний сектора высоких технологий. Для этого надо ввести упрощенную процедуру листинга акций этих компаний. Создать специальные секции на биржах, где бы котировались ценные бумаги данных компаний. В перспективе необходимо создать биржу или дилерскую систему (наподобие NASDAQ в США), которая

занималась бы операциями с ценными бумагами компаний сектора высоких технологий;

– создать государственное рейтинговое агентство. Оно должно присваивать рейтинги государственным и корпоративным облигациям. Это позволит участникам рынка вкладывать деньги в приобретение наиболее качественных ценных бумаг, и в первую очередь облигаций, выпускающихся в целях финансирования важнейших государственных инвестиционных программ.

Что касается ближайших перспектив консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса механизмами рынка ценных бумаг, то они связаны прежде всего с развитием рынка облигаций.

В развитых странах роль эмиссии облигаций в качестве источника денег для развития экономики особенно велика. Так, в начале текущего столетия в США доля эмиссии облигаций составляла 25–29% от общего объема финансирования чистых инвестиций.

В странах с развивающимся рынком роль корпоративных облигаций в экономике также велика. Рынки долговых бумаг в этих странах достигли значительных размеров. Так, в 2006 г. емкость рынка корпоративных облигаций в процентах к ВВП составляла: в Мексике 5,4%, в Чехии 6,5%, в Венгрии 6,9%, в Чили 20,6%. В России же этот показатель составлял всего 2,2%. Это снижает эффективность процесса консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса.

Что же касается рынка государственных облигаций, то в настоящее время его значение в консолидации ресурсов государства и бизнеса крайне незначительно. Связано это прежде всего с уходом с рынка нерезидентов после дефолта 1998 года. На начало 2000 года на нерезидентов приходилось свыше 40 процентов рынка ГКО-ОФЗ. В настоящее время операции нерезидентов с государственными ценными бумагами не проводятся. Однако замены нерезидентам на рынке внутреннего госдолга не нашлось. В результате в отличие от стран с развитым рынком, где госбумаги размещаются среди сотен и тысяч юридических лиц, в России более половины внутреннего гос-

долга приходится на один орган – Сбербанк. Рынок внутреннего госдолга не просто резко сузился по числу участников. Основным заемщиком государственных ценных бумаг стал, по существу, государственный же орган – Сберегательный банк. Он приобретает госбумаги под 6,0–6,5% годовых (с учетом неконкурентных заявок), принимая депозиты сроком до года по средней ставке 8,2%, а по срочным пенсионным вкладам сроком до двух лет – по ставке 8,5–10,0%. Фактически рынок облигаций федерального займа финансируется за счет средств населения. Если же помимо Сбербанка учесть Банк России и Внешторгбанк, то на эти, по сути, государственные банки приходится подавляющая часть рынка госбумаг.

Для вовлечения рынка государственных ценных бумаг в процесс консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса необходимо прежде всего привлечь на этот рынок нерезидентов. Практически во всех странах с развитым фондовым рынком нерезиденты являются важными участниками операций с ценными бумагами. Нерезиденты вкладывают финансовые инвестиции в экономику страны, приносят новые технологии операций с ценными бумагами. Но, пожалуй, главная их функция состоит в том, что они являются участниками международного перелива капиталов.

Следует особо подчеркнуть, что привлечение нерезидентов на рынок госбумаг позволит резко активизировать деятельность части российских коммерческих банков на этом рынке. В настоящее время доля иностранных инвесторов в совокупном капитале российских банков превышает 20%. Нерезиденты будут проводить операции с государственными ценными бумагами, прежде всего, при посредстве банков, в капитале которых они участвуют. Это связано с тем, что эти банки, пускай и слабо, но уже участвуют в операциях с облигациями федерального займа – являются участниками ММВБ, имеют налаженные контакты с Банком России через операции депо и ломбардные кредиты.

Необходимо иметь в виду, что привлечение инвестиций нерезидентов в российские ценные бумаги не может происходить только за счет их сверхвысокой доходности. В середине 90-х

доходность вложений в ГКО-ОФЗ превышала доходность вложений в ценные бумаги европейских стран и США в несколько раз по сравнению с вложениями в финансовые инструменты стран с развитым рынком. Необходимо разработать новые механизмы привлечения средств нерезидентов на российский фондовый рынок. Их основой является:

- разрешение нерезидентам приобретать российские ценные бумаги по рыночной цене. Это даст возможность иностранным инвесторам получать доходы пусть и не столь высокие, как в 1996–1998 гг., но все же превышающие (в ближайшей перспективе на 10–20 процентов) доходы от вложений в ценные бумаги развитых стран;
- гарантирование государством безусловного погашения нерезидентам имеющихся у них федеральных долговых обязательств. В случае возникновения кризиса Центральный банк РФ погашает федеральные облигации нерезидентам вплоть до использования эмиссионных источников;
- введение досрочного выкупа государственных и корпоративных ценных бумаг. Эмитент обязывается один раз в год в определенные сроки (как правило, в течение двух недель) выкупить ценные бумаги у нерезидентов по их номинальной цене, с учетом дисконта;
- установление периода, в течение которого нерезиденты не могут вывезти за границу средства, полученные от продажи государственных ценных бумаг в короткие сроки. Привлечение нерезидентов и части отечественных банков к операциям с ОФЗ позволит включить рынок госбумаг в процесс консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса. Существенную роль в повышении эффективности этого процесса может сыграть переориентация части доходов от эмиссии госбумаг с финансирования бюджетного дефицита (погашения внешнего госдолга) на финансирование государственных инвестиционных программ.

В федеральном бюджете на 2008–2010 гг. предусмотрена эмиссия государственных ценных бумаг на сумму почти в 63 млрд. долларов. Учитывая сказанное, целесообразно внести следующие изменения в проект федерального бюджета на 2008–2010 гг.:

1. Ограничить финансирование бюджетного дефицита за счет доходов от эмиссии госбумаг в 2008–2010 гг. величиной 717,2 млрд. рублей, т.е. на 940,8 млрд. руб. меньше, чем предусмотрено в федеральном бюджете на 2008–2010 гг.

2. Образовавшуюся разницу в покрытии дефицита государственного бюджета объемом в 940,8 млрд. рублей профинансировать за счет средств Стабилизационного (резервного) фонда.

Это позволит переориентировать высвободившиеся средства (за 2008–2010 гг. в размере почти на 37 млрд. долларов) на финансирование государственных инвестиционных программ и совместных инвестиционных программ бизнеса и государства. В результате масштабы и эффективность консолидации финансовых ресурсов государства и бизнеса существенно возрастут.

Ю.В. ЯКУТИН,

член правления ВЭО России, научный руководитель ЗАО

«Издательский дом «Экономическая газета», д.э.н., профессор.

Консолидация финансов и бизнеса – тема очень актуальная. О чем идет речь? Если речь идет о консолидации финансовых ресурсов в Стабилизационном фонде, то она не отвечает интересам бизнеса. Эти средства должны работать на российскую экономику, а пока их стремятся вложить в акции зарубежных компаний, что, конечно же, не оправдано экономически.

Не полезна для экономического развития страны и такая консолидация финансов, которой бизнес пользуется только в своих интересах, грубо говоря, присосавшись к государственным бюджетным средствам, а то и прямо расхищая их. К тому же тот честный бизнес, который расширяется, создает новые производства, вряд ли может участвовать в консолидации средств с государством, поскольку действующая налоговая политика буквально душит его.

Здесь можно привести пример нашего Издательского дома «Экономическая газета». Чтобы надстроить купленное нами офисное здание, увеличить площади для редакционных целей, мы шесть лет собирали необходимые средства. Но дефолт практически ликвидировал все наши накопления, которые мы вложили в государственные краткосрочные обязательства. К настоящему времени мы снова накопили финансовые средства, готовим нужные документы, ведем в соответствующих инстанциях и учреждениях переговоры о строительстве, реализации этих средств. И куда бы мы ни пришли с нашими планами, нам дают понять, что нужна взятка. Везде вымогательство, требования принести «в чемодане» наличные деньги.

По данным международного исследования, всего за несколько лет средний размер взятки, которую дают наши бизнесмены чиновникам, вырос с 10 тысяч долларов до 136 тысяч. Согласно опросам, каждый третий из россиян лично сталкивался с проявлениями коррупции. Эксперты полагают, что в стране ежегодно на взятки чиновникам уходит более 30 млрд. долларов.

Сошлюсь также на оценки А. Долговой, президента Российской криминологической ассоциации, которая отмечает, что закон о борьбе с коррупцией недопустимо запоздал. Он разрабатывается в 1993 г. Первый вариант, довольно жесткий, был отклонен в том же году. На варианты 1995-го и 1997-го вето наложил президент Борис Ельцин. В 2002-м очередной законопроект был принят в первом чтении, но – оказался настолько беззубым, что с тех пор о нем не вспоминали. Надо заново создавать комплексный законопроект. До сих пор не ратифицированы все международные конвенции, связанные с борьбой с коррупцией. Не определено четко и слово «коррупция». Ранее имелось в виду просто использование чиновником служебного положения в корыстных целях. Но есть ведь и дающая сторона: 50 процентов коррупционных сделок носят взаимовыгодный характер. 23 процента – инициативный подкуп и лишь 27 процентов – инициативное вымогательство. В обществе, как видим, утвердилось прочное мнение, что без взяток, сделок с чиновниками нельзя решить никакого дела.

Это обсуждение посвящено памяти В.С. Павлова, 70-летию со дня его рождения. Уместно напомнить, что В.С. Павлов хорошо понимал необходимость борьбы с бюрократизмом, укрепления законности, защиты интересов бизнеса. Издательский дом «Экономическая газета» выпустил в 2005 году книгу В.С. Павлова «Верю в Россию». Растет общественный интерес к самой фигуре Павлова, бывшего премьер-министра СССР, оказавшегося в центре событий, связанных с последними годами истории Советского Союза. Эта книга дает возможность представить не только экономические воззрения Павлова, но и его душевный настрой, нравственные критерии, понять, что же заставляло его поступать так, а не иначе, уяснить его отношение к проблемам развития пореформенной российской экономики.

Приведу лишь упомянутую в книге свою беседу с Павловым на международном конгрессе «Развитие бизнеса в российских регионах: расширение сотрудничества после парламентских выборов», организованном ВЭО России, Международным Союзом экономистов и Русско-швейцарским бизнес-клубом. Конгресс проходил в Женеве в январе 1996 года. По дороге на

одно из обсуждений во время работы конгресса завязался разговор о сравнении экономик Швейцарии и России. Павлов говорил о том, что «в отличие от нас в Швейцарии каждый гражданин считает себя ответственным за ее судьбу, каждый считает себя ее хозяином. У нашего же народа вообще отбили всякую возможность и охоту влиять на принятие решений в государстве. Всесилие чиновничества такое, что, пока власть бюрократии не разобьешь, сильного государства не построишь». И это говорил бывший премьер-министр! Хорошо знавший бюрократический аппарат, хорошо понимавший, как он может исказить любое самое верное и нужное решение.

Всегда вспоминаю тот разговор. Вот и сегодня вроде бы президент России В. Путин говорит одно, а на практике получается другое, искаженное до неузнаваемости. Работает бюрократия! А итоги осуществления административной реформы? И количество чиновников не уменьшилось, и неразбериха в отношениях управленческих структур не исчезла, напротив, растет день ото дня.

Поэтому прежде чем решать проблемы консолидации финансовых ресурсов бизнеса и государства, нужно оградить бизнес от огромных коррупционных поборов. Деятельность государственных структур должна находиться под контролем общества в лице представителей общественных организаций. Нужно усилить и контроль за расходованием государственных средств, который призваны вести соответствующие контрольные органы государства.

Л.И. АБАЛКИН,

вице-президент МСЭ, Научный руководитель Института экономики РАН, Председатель Координационного совета МСЭ, Вице-президент Вольного экономического общества России, Вице-президент, почетный действительный член Международной Академии менеджмента, д.э.н., профессор, академик РАН

Прежде чем подводить итоги, хочу поблагодарить прежде всего Вячеслава Константиновича за прекрасный доклад. Поблагодарить всех участников, кто принял участие в дискуссии. У нас прошел интересный круглый стол, и спасибо всем за добрые слова в адрес Валентина Сергеевича Павлова. Объявляю круглый стол закрытым.

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

А.А. МАКАРОВ,

*директор Института энергетических исследований РАН,
академик РАН,*

Т.А. МИТРОВА,

*начальник Центра изучения мировых энергетических рынков
Института энергетических исследований РАН, к.э.н.*

Современная парадигма общественного развития включает в качестве необходимой составляющей адекватное, надежное и экологически приемлемое обеспечение энергией. Доклад комиссии ООН [1] придал концепции устойчивого развития роль организующего начала в формировании представлений о будущем. К трем традиционным составляющим устойчивого развития – экономическое процветание, социальное развитие и экологическая устойчивость – сегодня приходится добавлять безопасность, угроза которой подрывает остальные составляющие устойчивого развития.

Понятие **энергетическая безопасность** утвердилось в связи с нефтяным эмбарго 1973 г. и трактовалось как энергетическая самодостаточность страны, т.е. как возможность ее доступа к достаточной по объему, надежной и доступной по цене энергии. После адаптации мировой экономики к последствиям того нефтяного кризиса казалось, что проблемы энергоснабжения в целом успешно решаются. Однако последние события в мировой энергетике ставят под сомнение позитивные тенденции ее развития. Резко выросшие и очень изменчивые цены на топливо (*рис. 1*) – наиболее заметный индикатор негативных процессов. И хотя в настоящее время речь не идет о повторении событий тридцатилетней давности, становится все более очевидным появление серьезных угроз энергоснабжению.

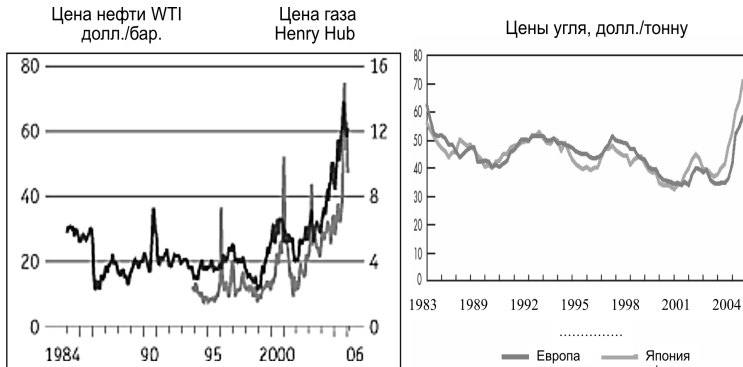


Рис. 1. Индикатор дисбаланса спроса и предложения – скачок цен на топливо

Источники: *Nervous energy. Petroleum Economist. Jan 5th 2006; 2003 Key World Energy Statistics. IEA.*

Проблема резко осложнилась качественным изменением мировой экономики и энергетики – они стали, по сути, глобальными. Многократный рост международной торговли энергией (почти вдвое с 1974 по 2003 год [2]) и ее доли в обеспечении потребностей в энергии (с 7 до 28% по природному газу и с 53 до 60% по нефти) усилили взаимозависимость участников энергетического рынка и вывели энергоснабжение со странового на глобальный уровень. Ограниченность странового подхода обнаружила сначала глобальная, по сути, проблема климата, а теперь и общая напряженность обеспечения растущего спроса на энергию.

1. Основные угрозы энергоснабжению

Поскольку речь идет о проблемах не локального или национального, а мирового масштаба, угрозы энергоснабжению порождают события и процессы, развитие которых способно вызывать в ближайшие 2–3 десятилетия:

- финансово-экономические, социальные и/или политические кризисы, **существенно замедляющие рост экономики мира или крупных регионов.** Специалисты уже приписы-

вают последнему скачку цен на энергию торможение роста мирового ВВП на 0,4–0,8%¹;

- негативные **изменения климата планеты или регионов**, включая нарастание интенсивности природных явлений (ураганы, засухи, наводнения и т. п.), представляющих опасность для многих миллионов людей и причиняющих ущербы населению и производству в сотни миллиардов долларов;
- периодические **нарушения энергоснабжения** (аварии или терроризм) больших масс населения и производства с экономическими ущербами, измеряемыми многими десятками или сотнями миллиардов долларов.

Названным критериям отвечает следующий состав **угроз энергоснабжению**:

- наметившееся отставание предложения энергии от роста энергопотребления;
- увеличивающаяся напряженность обеспечения энергетических нужд транспорта;
- нарастание региональных энергетических диспропорций;
- необратимые изменения климата регионов и планеты в целом².

1.1. Угроза отставания предложения энергии от роста энергопотребления **обусловлена двумя компонентами**:

Ее порождает, прежде всего, опасность возникновения очередной (третьей) **экспоненты роста** мирового энергопотребления. Как показано в [5, 6], предшествующая длинная волна началась в конце 40-х и закончилась в середине 90-х годов XX в., увеличив мировое энергопотребление почти в 5 раз и душевое – почти вдвое. Ее окончание было связано со стабилизацией среднедушевого энергопотребления в мире с начала 80-х годов. Это было вызвано спадом общего и душевого энергопотребления в бывших странах плановой экономики и снижением душевого энергопотребления в странах ОЭСР при его относительно умеренном росте в развивающихся странах.

¹ Известный британский экономист Анатолий Калецки оценивает снижение темпов роста мирового ВВП в 0,8% [3], Всемирный банк – в 0,25–0,4% [4].

² Эта тема широко освещена в печати и далее не рассматривается.

Однако в последние годы первые два фактора перестали действовать, а наиболее крупные развивающиеся страны – Китай и Индия – все быстрее наращивают душевое потребление. На развивающиеся азиатские страны приходится около трети общего перспективного прироста мирового энергопотребления и до 45% спроса на нефть. Опережающими темпами увеличивается потребление энергии в Африке и Латинской Америке. Даже в Европейском союзе возобновился рост душевого энергопотребления.

Численность населения Земли, как известно, достигла 6 миллиардов человек и продолжает увеличиваться. Рост уровня жизни и народонаселения влечет за собой неуклонное увеличение потребления энергетических ресурсов, несмотря на внедрение новых технологий и энергосберегающие тенденции. Отсюда – прогнозируемый значительный **рост потребности в энергии и, следовательно, в инвестициях для создания эффективной системы энергоснабжения**. По основному сценарию МЭА спрос к 2030 году увеличится в 1,5 раза [2], и доминирующую роль по-прежнему будут играть углеводороды – их доля сохранится на уровне 56–58% при незначительном уменьшении доли нефти (с 35 до 34%).

Другая опасность состоит в **замедлении роста предложения** энергии пока еще не из-за общей нехватки энергоресурсов, а вследствие относительного сокращения поля приложения сил и средств по наращиванию их производства. Это обусловлено негативным эффектом масштаба в природопользовании, существенным усложнением и удорожанием используемых технологий и опережающим ростом требуемой инфраструктуры при освоении все более труднодоступных энергоресурсов. Научно-технический прогресс, существенно нивелировавший в XX веке негативное действие фактора истощения ограниченных ресурсов, в настоящее время явно не справляется с этой ролью.

Необходимые **инвестиции в энергетику** в период до 2030 г., по нашим оценкам, достигнут 50 трлн. долл., при этом 2/3 их пойдут на замещение существующих мощностей и 1/3 – на создание новых. Проблемой станет организация столь огром-

ного потока инвестиций рыночными механизмами. Для устойчивого энергоснабжения необходимы резервы добывающих и инфраструктурных мощностей, то есть системная избыточность. Однако частный инвестор знает, что основную часть времени эти мощности не загружены, следовательно, не будут окупаться. Очевидно, что в этой ситуации рыночных стимулов для инвестиций недостаточно.

Индикатором реальности этих опасностей стал **скачок цен на все коммерческие виды топлива** в начавшемся столетии (рис. 1). Растущие и, что особенно опасно для инвесторов, неустойчивые цены на энергоносители представляют угрозу мировой экономике и каждой стране в отдельности. При сохранении напряженности энергоснабжения речь может идти об уменьшении темпов роста мирового ВВП с недавно прогнозировавшихся 3,6–4% [4] до 3–3,2% и менее. Наибольшие трудности возникают у стран-импортеров энергоносителей с низким уровнем дохода, что чревато политическими потрясениями.

1.2. Угроза напряженности в обеспечении энергетических нужд транспорта. Общая диспропорция между спросом и предложением энергии наиболее остро проявляется в нефтеснабжении из-за отставания роста традиционных возможностей производства моторных топлив от сложившихся тенденций увеличения потребностей в них транспорта.

На транспортные нужды в настоящее время приходится более 40% конечного расхода энергии в мире и в перспективе их доля увеличится до 45%. На 95% транспорт обеспечивается жидким (пока почти исключительно нефтяным) топливом и до 2030 г. при всех надеждах на электромобили и водородную энергетику ситуация изменится мало – ввиду уменьшения в общем грузо- и пассажирообороте доли относительно легко электрифицируемого железнодорожного транспорта при опережающем росте авиации, где замена жидкого топлива особенно проблематична.

Одновременно нормальное для отрасли превышение свободных мощностей над текущей добычей и переработкой неф-

ти на 15–20% с 1985 по 2000 год снизилось до 5%, а в последние годы практически отсутствует, а прирост разведанных запасов нефти в мире уже четверть века прогрессирующе отстает от ее добычи. Кроме того, в последние десятилетия XX века прогресс в разведке и бурении компенсировал ухудшение горно-геологических условий при быстром росте добычи нефти (но с уменьшением ее обеспеченности запасами), что давало устойчивое снижение цен. Но в XXI веке технический прогресс в отрасли явно замедлился, удорожая приросты запасов и добычи нефти.

Усугубляют проблему такие факторы, как:

- выход на мировые энергетические рынки новых крупных и быстроразвивающихся стран-импортеров нефти (Китай, Индия, Бразилия);
- политическая нестабильность в основных нефтедобывающих странах и потенциальные военные конфликты, в частности, вызванные международными действиями (Ирак, Иран);
- недостаточная прозрачность мировой торговли нефтью и чрезмерное развитие производных финансовых инструментов.

В итоге прогнозируемая по сложившимся тенденциям динамика потребления нефти уже через 10 лет может не обеспечиваться ее добычей, рассчитанной по апробированным моделям использования ограниченных природных ресурсов.

В результате цены на нефть уже выросли в 3–4 раза (рис. 1) и прогнозируются большинством экспертов на этом уровне или выше. По закону экономического равновесия это приведет к снижению спроса на моторное топливо не только благодаря его экономии потребителями, но и ввиду замедления роста развитых экономик и платежных кризисов в зависимых от импорта нефти развивающихся странах. Это грозит социальными и политическими потрясениями из-за ухудшения качества жизни большой (если не большей) части населения планеты.

1.3. Угроза нарастания региональных энергетических диспропорций проявляется в увеличении числа стран и крупных регионов, развитие которых не обеспечено собственными энергоресурсами по их сумме или отдельным видам.

Если в 1990 г. такие страны производили 87% мирового ВВП, то в начале XXI века – уже 90%. Основной частью прогнозных энергоресурсов располагают Северная Америка и страны СНГ, им же принадлежит большая часть разведанных запасов (следом идут зона Персидского залива и Австралия).

Новое качество этому опасному процессу придает резкий рост зависимости от импорта энергии наиболее быстро развивающихся стран (Китай, Индия и др.), которые пока не могут гарантировать себе устойчивость энергетического импорта. В частности, Восточная Азия уже сегодня 60% своих потребностей в нефти обеспечивает за счет импорта, а к 2020 г. он должен будет покрывать до 80% спроса.

2. Пути обеспечения устойчивости энергоснабжения.

Человечество располагает достаточными интеллектуальными, материально-техническими и природными ресурсами, чтобы справиться с возникшими угрозами. Но надо осознать, что назревающий кризис либо разрешится стихийно через сильные социально-политические потрясения, или будет преодолен в более мягкой форме согласованными действиями по обеспечению глобальной устойчивости энергоснабжения. В последнем случае понадобится выработать и последовательно проводить на национальном и межгосударственном уровне при поддержке бизнеса и населения согласованный набор **стратегических направлений новой энергетической политики**. Критериями определения их состава и интенсивности реализации является способность *существенно уменьшить* (в идеале – нивелировать) в возможно *короткие сроки* названные угрозы при *потреблении организационных и материальных издержках*.

Эта задача пока не поддается строгой формализации и решается экспертами с привлечением моделей и других инструментов для оценки отдельных аспектов изучаемых энергетических стратегий. В настоящее время поиск ведется по следующим **стратегическим направлениям** повышения энергетической безопасности:

- экономное использование энергии,
- увеличение и разнообразие предложения энергоресурсов,
- создание инфраструктуры глобальных энергетических рынков,
- децентрализация энергоснабжения.

Каждое из этих направлений требует для своей реализации мощных технологических продвижений и существенных изменений сложившейся структуры мировой энергетики, способов организации и правил работы энергетических рынков.

Технологический прогресс носит массовый стихийный характер и может в основном адекватно направляться на устойчивость энергоснабжения рыночными стимулами, в частности, растущими ценами на энергию. Исключение составят такие политически и социально чувствительные его аспекты, как развитие атомной энергетики или высокочрезвычайно дорогостоящие долгосрочные задачи типа создания водородной и термоядерной энергетики. Последние, равно как и структурно-организационные сдвиги в мировой энергетике, потребуют скоординированных усилий государств, бизнеса и поддержки населения.

2.1. Экономное и экологически ответственное использование энергии является главным ответом на практически все угрозы глобальной энергетической безопасности (кроме терроризма). Эта стратегия включает:

- а) *организационно-технологическое энергосбережение*, т.е. уменьшение потерь энергии на всех стадиях ее преобразования от первичных источников до конечного использования для производственных и бытовых нужд. Меры по экономному и экологически ответственному использованию энергии должны:
- основываться на последовательной политике обеспечения энергоэффективности с использованием ценовых, налоговых и других механизмов поддержки этих мер;
 - обеспечить сокращение потерь при добыче, транспортировке и распределении энергоресурсов, а также повышение эффективности их преобразования в электроэнергию и тепло на 12–15% к 2030 г.;
 - создать энергетически эффективные транспортные системы с уменьшением удельных расходов энергии транспортом на 20–30% к 2030 г.;

– улучшить все виды энергоиспользующего оборудования с повышением КПД конечного использования энергии потребителями на 25–30% к 2030 г.;

б) *утилизацию* всех видов материальных ресурсов, используемых в производстве и быту;

в) *энергоэкономный стиль жизни*, означающий умеренный рост в развитых странах наиболее энергоемких жизненных потребностей людей (в питании, жилье, передвижении). Это направление экономного энергоиспользования является наиболее действенным, но и самым труднореализуемым.

Как лидеры технологического прогресса промышленно развитые страны должны значительно усилить международную деятельность по повышению энергоэффективности. Наряду с интенсификацией передачи современных технологий сюда относятся гармонизация стандартов расхода энергии, координация энергомаркировки продукции и т.п. Указанные меры нужно дополнить глобальной информационной кампанией в области энергоэффективности и использованием средств массовой информации для пропаганды энергосберегающего образа жизни.

Целевыми ориентирами этой стратегии служат:

– сохранение в предстоящих более сложных условиях наблюдавшейся последние два десятилетия стабилизации душевого энергопотребления;

– снижение темпов роста мирового энергопотребления до уровня продвинутых в этом отношении стран – с 0,6% в настоящее время до 0,4–0,45% к 2030 г. в расчете на 1% прироста валового национального продукта.

2.2. Ускоренный рост предложения коммерчески эффективных энергоресурсов является средством противодействия первым трем угрозам энергоснабжения. Основная проблема состоит не столько в недостатке энергетических ресурсов в недрах, сколько в создании условий для их освоения.

Реализация этой стратегии потребует кратного роста инвестиций в энергоснабжение, что может привести к удвоению их доли в ВВП относительно сложившейся в конце XX века (в среднем по миру 1,5%). Свободный рынок явно не справляется

с этой задачей из-за резко выросших рисков при принятии инвестиционных решений, обусловленных геополитическими проблемами и, главное, несовершенством регулирования энергетики. Особенно явно это проявляется на рынке нефти, где финансовые спекуляции полностью оторвали ценообразование от равновесия спроса и предложения, а также в электроэнергетике и газовой отрасли, тотальная либерализация которых ликвидировала необходимые гарантии возврата инвестиции в развитие производственных мощностей. Непрозрачность инвестиционных условий и нестабильность регулирующих режимов во многих регионах мира также тормозят инвестиции в энергетику.

Для привлечения огромных капиталовложений необходимо устранить названные барьеры для инвестирования и обеспечить баланс интересов производителей и потребителей энергоресурсов. Выработка соответствующих правил – важнейшее условие достижения глобальной энергетической безопасности. Для этого необходимо развитие диалога между странами – производителями и потребителями энергоресурсов, предсказуемость энергетической политики и регулирования на национальном уровне, а также доступность участникам рынка надежной своевременной информации.

Помимо мобилизации инвестиций второе условие для осуществления данной стратегии – содействие, в том числе на международном уровне, развитию и коммерциализации технологий, способных расширить предложение энергоресурсов при сокращении сроков и стоимости их освоения. Основные из них:

1) Технологии для опережающей подготовки запасов углеводородов (включая при необходимости их нетрадиционные источники), соответствующих добывающих и перерабатывающих мощностей и инфраструктуры. Задача состоит в развитии оборудования, инженерных средств и систем управления, уменьшающих вдвое к 2030 г. сроки и стоимость цикла разведки и разработки месторождений нефти и газа при существенном повышении коэффициента извлечения ресурсов из недр.

2) Технологии ядерной энергетики с реакторами на тепловых нейтронах и переходом после 2020 г. к замкнутому ядерному циклу. Развитие атомной энергетики на базе более со-

вершенных тепловых реакторов увеличит предложение энергии и станет переходной формой от нынешней углеводородной энергетики к будущей крупномасштабной атомной энергетике с реакторами на быстрых нейтронах, замкнутым топливным циклом и утилизацией отработавшего ядерного топлива. Это сделает ядерную энергетику практически возобновляемым источником энергии, обеспечит нераспространение ядерного оружия, минимизирует радиоактивные отходы и оптимизирует экономику отрасли.

3) Коммерчески эффективные технологии использования экологически безопасных возобновляемых источников энергии с обеспечением не менее 10–12% энергопотребления к 2030 г. Их развитие позволит не только расширить предложение энергии, но и уменьшить угрозы экологии.

4) В более долгосрочной перспективе предстоит промышленное освоение термоядерной энергии, что на обозримое время снимет проблему ограниченности энергетических ресурсов планеты. Специалисты оценивают возможность этого в течение 30–50 лет.

Целевыми ориентирами этой стратегии служат:

– опережающая подготовка достоверных запасов углеводородов (включая при необходимости их нетрадиционные источники), соответствующих добывающих, перерабатывающих мощностей и инфраструктуры;

– интенсификация строительства АЭС на тепловых нейтронах и промышленное освоение к 2030 г. безопасного замкнутого ядерного цикла с повышением доли ядерной энергии в мировом производстве энергоресурсов с сегодняшних 6,4% до 8–10% в 2030 г.;

– бездотационное применение возобновляемых источников энергии с обеспечением ими 10–12% энергопотребления к 2030 г.

2.3. Диверсификация видов энергии по всем стадиям ее преобразования необходима для повышения общей устойчивости энергоснабжения, но особенно важна для смягчения напряженности нефтеснабжения и региональных энергетических диспропорций.

Диверсификация энергоснабжения с увеличением разнообразия источников энергии и сближением их долей в энергобалансе (за счет импорта и освоения новых видов энергии) обозначилась как глобальная тенденция в последние десятилетия XX века (подробнее см. [5, 6]). Угрозы энергобезопасности и удорожание углеводородного топлива приведут к усилению этой тенденции за счет опережающего развития новых источников энергии и энергоносителей при постепенном выравнивании их участия (доли) на всех стадиях преобразования энергии.

Целевым ориентиром для данной стратегии служит сближение долей трех основных видов топлива – нефти, природного газа и угля – в диапазоне 20–30% общего мирового производства энергоресурсов с ослаблением доминирующей роли нефти в целом по миру (до 30% к 2030 г.) при разумной дифференциации структуры энергетического баланса по странам и регионам.

В осуществлении стратегии диверсификации выделяются следующие направления:

1) Расширение потребления природного газа. Экологические факторы и технологический прогресс уже позволили снизить стоимость строительства газопроводов и привели к появлению такого продукта, как сжиженный газ, способствуя увеличению доли газа в общем производстве энергоресурсов. Главный фактор ее дальнейшего роста связан как с совершенствованием технологий добычи и транспортировки природного газа, так и с развитием регионального и (или) двустороннего сотрудничества, что позволит снизить риски реализации капиталоемких проектов с длительным проектным циклом.

2) Поддержка экологически чистых технологий использования угля. До последнего времени они не выдерживали конкуренции с газовыми технологиями. Промышленные страны могут внести значимый вклад в диверсификацию, финансируя НИОКР, повышающие конкурентоспособность угля. Вместе с тем в некоторых странах можно добиться хороших результатов совершенствованием механизмов ценообразования, избирательной добычи и методов подготовки угля.

3) Ускорение развития атомной энергетики и возобновляемых источников энергии с доведением доли каждого из их источников до 10–12% общего производства первичной энергии.

4) Замещение нефтяных моторных топлив на транспорте. Здесь существует несколько направлений развития технологий:

– производство высококачественных (в идеале мономолекулярных) *синтетических жидких топлив из газа* с обеспечением ими до 15–20% общего расхода энергоресурсов транспортом к 2030 г. Помимо основной цели создания альтернативного моторного топлива этот проект позволит коммерциализировать разработку мелких и удаленных от потребителей месторождений газа и использовать высокоэффективные новые двигатели внутреннего сгорания и топливные элементы при выполнении ужесточающихся экологических требований, особенно в городах;

– применение *электропривода на транспорте* с обеспечением 10–12% общего расхода им энергоресурсов к 2030 г.;

– освоение технологий *использования водорода в сочетании с топливными элементами на транспорте*. В последние десятилетия накоплена критическая масса знаний, делающая реальным замещение части моторных топлив водородной энергетикой. По оценкам МЭА, при благоприятных условиях к 2050 г. потребление водорода в мире вырастет в 4 раза и до 30% автопарка будет ездить на водородно-топливных элементах, замещая до 13% глобального спроса на нефть. Для этого уже к 2030 г. нужно получить значимый вклад водородной энергетикой.

5) Развитие систем переключения на другие виды топлива. Барьеры на пути диверсификации энергоснабжения нужно преодолевать созданием технологий и оборудования, радикально расширяющих возможности коммерческой взаимозаменяемости видов энергии за счет как преобразования энергоресурсов в другие виды (газа и угля в жидкое топливо, атомной энергии в водород и т. п.), так и универсализации энергоустановок для работы на многих видах энергоресурсов.

Помимо названных путей диверсификации необходимы и другие ее разновидности – по источникам поставок и рынкам сбыта, по маршрутам и способам транспортировки, по источникам и формам инвестиций, по видам контрактов на поставки энергии и др.

2.4. Развитие инфраструктуры глобального энергетического рынка подразумевает поэтапное формирование межстрано-

вых, континентальных и трансконтинентальных энергообъединений – электроэнергетических, газовых и их симбиозов. Эта инфраструктура должна работать по единым технологическим стандартам и правилам управления с заблаговременным развитием энергетических связей при их кольцевании и других формах резервирования.

В интегрированных системах возрастает диверсификация предложения и спроса энергоресурсов (включая их импорт и экспорт) и снижается степень концентрации рынка. Интеграция значительно укрепляет надежность энергоснабжения, обеспечивает экономию масштаба, открывает доступ к конкурентным источникам топлива, повышая надежность систем. Значительные организационные усилия и затраты на реализацию этого направления окупятся в приемлемые сроки снижением стоимости и рисков поставок энергии. Целевым ориентиром здесь служит обеспечение от межстрановых энергообъединений до 50% мирового энергопотребления к 2030 г.

1) Первоочередным в формировании глобального энергетического рынка является создание инфраструктуры глобального рынка природного газа путем:

– опережающего *роста средств производства, транспортировки и использования сжиженного природного газа* с ростом его доли в торговле газом до 50% к 2030 г.;

– *сооружения межконтинентальных газопроводов*, в том числе для объединения к 2030 г. газотранспортных систем Евразии от Атлантического до Тихого океана;

– *формирования единых стандартов и системы технологического управления режимами газотранспортных систем* для повышения их устойчивости и надежности.

2) Создание межконтинентальных электрообъединений с мощными межсистемными связями в Западном (Панамериканское) и Восточном (Евро-Афро-Азиатское) полушариях планеты с иерархически организованной автоматизированными системами управления режимами работы систем и противоаварийной автоматикой. Необходимо обеспечить повышение эффективности производства и распределения электроэнергии за счет преимущественного использования комбинированных па-

рогазовых электростанций на газе и угле большой и средней мощности с КПД соответственно 60–62% и 56–58% и средств передачи электроэнергии нового поколения. Также представляется весьма перспективным исследование сверхпроводимости.

3) Создание глобальной системы запасов топлива для противодействия краткосрочным сбоям энергоснабжения в виде:

– *хранилищ нефти и нефтепродуктов в регионах их концентрированного потребления, обеспечивающих компенсацию сезонной неравномерности спроса и запасы на случай чрезвычайных ситуаций,*

– *хранилищ сжиженного и природного газа сезонного регулирования,*

– *складов разных видов твердого топлива на электростанциях сезонного регулирования,*

– *средств управления запасами (включая изменение загрузки электростанций, использующих разные энергоресурсы), обеспечивающих эффективную компенсацию аварийных сбоев, погодных колебаний, поставок энергоресурсов и уменьшающих волатильность цен топлива по регионам и миру в целом.*

2.5. Развитие децентрализованной энергетики в виде местных и индивидуальных источников энергии, работающих на складываемых энергоресурсах, наиболее эффективно противодействует перерывам энергоснабжения вследствие техногенных катастроф и системных аварий. Кроме того, децентрализованная энергетика внесет существенный вклад в борьбу с энергетической бедностью и региональными диспропорциями развития энергетики.

Целевым ориентиром здесь может служить увеличение доли таких источников (в том числе для резервирования мощности, получаемой от централизованных источников) до 25–30% мирового энергопотребления к 2030 г.

Создание межстрановых и трансконтинентальных энергообъединений с одновременным опережающим развитием местных и индивидуальных источников энергии станут взаимодополняющими действиями по обеспечению оперативной

надежности, живучести и устойчивости развития мировой энергетики.

Большую роль в реализации этой стратегии должны сыграть повышение эффективности местных и индивидуальных источников энергии и развитие технологий распределенной генерации энергии:

- автоматизированные микро- и мини-электростанции, комбинированные с генераторами тепла или кондиционерами, способные работать на разных видах топлива с КПД до 70%,
- солнечные и ветровые электрогенераторы с электроаккумуляторами, способные работать без связи с энергосистемами,
- малая гидроэнергетика и геотермальная энергия.

3. Выводы

Для противодействия рассмотренным угрозам необходимо выработать и последовательно проводить согласованные на межгосударственном уровне меры антикризисной энергетической политики. Это, безусловно, непростой процесс, требующий диалога и взаимной открытости на уровне государств, делового мира и населения. Важная миссия при решении стоящих задач принадлежит науке и технике. Целый ряд направлений исследований и опытных разработок должны получить приоритет и пользоваться международной поддержкой.

Наиболее трудным для массового сознания будет необходимость **самоограничения** (в первую очередь для населения развитых стран) сложившегося во многом **энергорасточительного образа жизни**. Когда к нынешнему «золотому миллиарду» в течение одного-двух десятилетий приблизятся по уровню жизни еще три миллиарда жителей BRIC (Бразилия, Россия, Индия, Китай), то сложившийся стиль потребления сделает нагрузку на мировую энергетику непосильной при любых реальных темпах научно-технического прогресса.

В свою очередь, развитие технологий поставит перед обществом непростые проблемы. Неизбежно признание **необходимости крупномасштабного развития атомной энергетики**. Придется также менять многие **привычки персонального энергопользования** – от заправки своего автомобиля (гиб-

ридные двигатели, использование метанола, сжатого и сжиженного газа, биотоплива и впоследствии водорода) до перехода к индивидуальному энергоснабжению домов и малого бизнеса. Смена парадигмы развития энергетики невозможна без решения сложных научно-технических задач и затрат огромных материальных ресурсов что, в свою очередь, потребует большей открытости и **свободы перетоков информации, технологий и капиталов.**

Литература

1. Брундтланд. Г.Х. *Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию* / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989.
2. *World Energy Outlook 2005. International Energy Agency. Paris 2005.*
A. Kaletsky. *Analysing the Key Economic And Political Dynamics Of The Global Economy & They Might Impact The World's Energy Markets.* 12th European Gas Conference Flame 2006. Amsterdam. 14 March 2006.
3. *Global Economic Prospects. Economic Implications of Remittances and Migration. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.* 2006.
4. А.А. Макаров. *Мировая энергетика и Евразийское энергетическое пространство* – М.: Энергоатомиздат, 1998.
5. В.Е. Фортов, А.А. Макаров. *Тенденции развития мировой энергетики и Энергетическая стратегия России* // Вестник РАН том 74 номер 3, 2004.
6. Jamal Saghir. *Energy and Poverty Myths, Energy and Mining Sector Board, Energy Working Notes, № 4, May 2005.*

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНЫХ ИНВЕСТОРОВ В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.Н. СОЛОВЬЕВА,

*первый проректор, зав. кафедрой «Финансы и кредит», к.э.н.,
профессор ФГОУ ВПО «Курская государственная
сельскохозяйственная академия имени профессора И.И. Иванова»,*

Е.А. ЛИПЧЕНКО,

*преподаватель кафедры «Финансы и кредит» ФГОУ ВПО
«Курская государственная сельскохозяйственная академия
имени профессора И.И. Иванова»*

Многие инвесторы, собственники предприятий и компаний, работающие в Курской области, отмечают позитивную роль областной власти в том, что ей удалось создать стабильную политическую обстановку, разработать предсказуемую экономическую и инвестиционную политику. Заданы правила деятельности в бизнесе, которые прозрачны и понятны для всех участников этого процесса¹.

В Курской области сложилась практика заключения соглашений о сотрудничестве между администрацией области и инвестиционными компаниями, планирующими осуществление капитальных вложений в строительство, реконструкцию и модернизацию предприятий, расширение производства продукции сельского хозяйства и других отраслей. Целью этих соглашений называют повышение ответственности собственников за результаты хозяйствования, в том числе и за решение социальных вопросов.

Администрацией Курской области разработаны и утверждены Рекомендации о порядке заключения и реализации согла-

¹ <http://www.rkursk.ru/saiti/ves/index.php?r=3&pr=1>

шений о сотрудничестве с инвесторами на территории Курской области (далее рекомендации) и Примерное соглашение о сотрудничестве с инвесторами (далее соглашение).

Согласно рекомендациям, инвестор должен заключить с администрацией исполнительной государственной власти районов, органами местного самоуправления договор не только на разработку инвестиционной программы по соответствующему хозяйствующему субъекту, но и обеспечить выполнение программы развития социальной сферы района с объемом инвестиций не менее 10% от суммы стоимости инвестиционного проекта; утвердить общие принципы ценообразования и взаиморасчетов при работе с хозяйствами Курской области; разработать мероприятия по снижению доли давальческого сырья на предприятиях перерабатывающей промышленности, а также систему расчетов за пользование земельными долями с их собственниками, предусматривающую поэтапное увеличение арендной платы.

Согласно соглашению, в обязательства администрации входит оказание консультационной, методической и юридической помощи, содействие в урегулировании дебиторской и кредиторской задолженности, а также содействие в проведении работ по газификации предприятия и населенных пунктов соответствующего района.

В ответ на это содействие в рамках «диалога бизнеса и власти» инвестор обязуется в трехмесячный срок провести инвентаризацию, техническую экспертизу технологического оборудования, ревизию финансовой и хозяйственной деятельности предприятия – объекта инвестиций. Складывается впечатление, что инвестор, не изучив финансово-хозяйственную деятельность потенциального объекта инвестирования, не проведя техническую экспертизу и инвентаризацию предприятия, подписывает соглашение, а затем в трехмесячный срок обязуется выполнить вышеназванные действия. На наш взгляд, не должно являться задачей государства указание инвестору, заинтересованному в получении максимальной прибыли с вложенного капитала, осуществлять мониторинг хозяйственно-экономической деятельности объекта инвестиций.

Также соглашение ограничивает период, в течение которого должно быть обеспечено вложение средств с указанием сумм по таким направлениям, как обновление основных фондов и модернизация технологического оборудования; финансирование деятельности перерабатывающих предприятий, связанной с закупкой и переработкой сырья; финансирование текущей деятельности объекта инвестиций; авансирование предприятия; поэтапное финансирование создания машинно-тракторных станций. Несоблюдение сроков может привести к расторжению соглашения.

Представляется, что в условиях рыночной экономики инвестор и без государственного регулирования заинтересован в скорейших сроках ввода в эксплуатацию модернизированных или вновь созданных производственных мощностей, так как невведение их в строй может обернуться для него потерей капитала, а в дальнейшем и банкротством.

Кроме всего вышеперечисленного администрация обязывает инвестора принимать участие в социально-экономическом развитии соответствующего района, на территории которого расположен предполагаемый объект инвестирования, с указанием периода времени и суммы расходов на эти цели и призывает принять участие в проведении работ по газификации предприятий и населенных пунктов, но без указания сроков и сумм денежных средств. Инвестор в соглашении обязуется направить на создание и укрепление материально-технической базы подразделений пожарной охраны предприятий соответствующего района сумму средств в объеме, «достаточном для выполнения ими задач по обеспечению требований пожарной безопасности, согласованных с комитетом ГО и ЧС и пожарной безопасности Курской области».

В данном случае государство в лице органов исполнительной власти Курской области перераспределяет функции по финансированию газификации, пожарной охраны, социального развития территорий, которые составляют социально-экономическую инфраструктуру. Это способствует неравномерному развитию территорий, так как не во всех районах присутствуют инвесторы с подписанными соглашениями.

Условием подписания соглашения является сохранение на договорных условиях сложившихся поставок энергоресурсов всем потребителям, поэтапное погашение инвестором кредиторской задолженности предприятия перед бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами, а также задолженности по заработной плате работникам предприятия, обеспечивая своевременность ее дальнейшей выплаты. При этом занятость работников предприятия после реализации инвестиционного проекта должна быть не ниже сложившейся на момент подписания соглашения. Также администрация обязывает инвестора с учетом требований новых высокоэффективных технологий обеспечить подготовку и переподготовку кадров.

Безусловно, желание органов власти обеспечить увеличение процента исполнения бюджетов всех уровней бюджетной системы и внебюджетных фондов, а также защитить права граждан на получение заработанного дохода является позитивным, но регулированием занятости должно заниматься не предприятие, а специально сформированные государственные структуры. Обеспечение или рост занятости еще не означает рост доходов работников. А для решения проблемы альтернативной отраслевой занятости населения сельских территорий в Курской области, когда только 8% сельского населения являются работниками сельскохозяйственных предприятий, необходима концепция развития региона, предусматривающая территориальную диверсификацию производства, которая будет способствовать выравниванию социально-экономического развития различных производственно-сырьевых зон Курской области.

В рамках соглашения инвестор подписывает обязательство сохранения и прироста налогооблагаемой базы адекватно увеличению объемов производства и ведения производственно-хозяйственной деятельности через дочерние структуры, зарегистрированные на территории Курской области с обслуживанием в банках, расположенных также на территории региона.

При этом в соглашении не определено, кто и с использованием каких методик будет определять адекватность динамики объемов производства изменению налоговой базы.

Заканчивается «диалог бизнеса и власти» обязательством инвестора ежеквартально предоставлять и в администрацию Курской области, и в администрацию района информацию о ходе реализации подписанного соглашения.

На наш взгляд, складывающийся односторонний диалог обуславливает немногочисленность крупных частных инвесторов, что, в свою очередь, объясняет отрицательную динамику производственных мощностей сельскохозяйственных предприятий Курской области, когда выбытие основных средств превышает их поступление.

В Курской области привлечено инвестиционных ресурсов в среднем на одну сельскохозяйственную организацию 14,7 млн. руб., что в 1,7 раз ниже уровня аналогичного показателя в Липецкой области. При этом в Курской области на 100 человек населения приходится максимальная площадь сельскохозяйственных угодий (202 га в 2006 году), что в 1,6 раз больше, чем в Белгородской, и в 1,2 раза больше, чем в Липецкой области. Максимальную рентабельность хозяйственной деятельности показывают белгородские сельскохозяйственные предприятия – 9,4%, что ниже курского уровня на 6,5 процентных пунктов.

В рамках инвестиционных соглашений за период 2001–2005 годов на развитие сельскохозяйственного производства, включая сферу обслуживания, было направлено около 25 млрд. руб. В 2005 году администрацией Курской области были подписаны соглашения о сотрудничестве с агрокомпаниями, работающими по системе вертикальной интеграции: «сельскохозяйственное производство – заготовка – переработка – реализация продукции», что обеспечивает максимальную окупаемость инвестиционных проектов.

Наиболее весомый вклад в развитие сельского хозяйства региона внесли ООО «Иволга-Центр», ОАО «Стройтрансгаз», ООО ГК «Агрохолдинг», Группа «Разгуляй», ООО «УК «Русский Дом». А всего при участии инвесторов в 26 районах создано более 60 предприятий, арендующих у собственников земельных долей около 500 тыс. гектар сельскохозяйственных угодий.

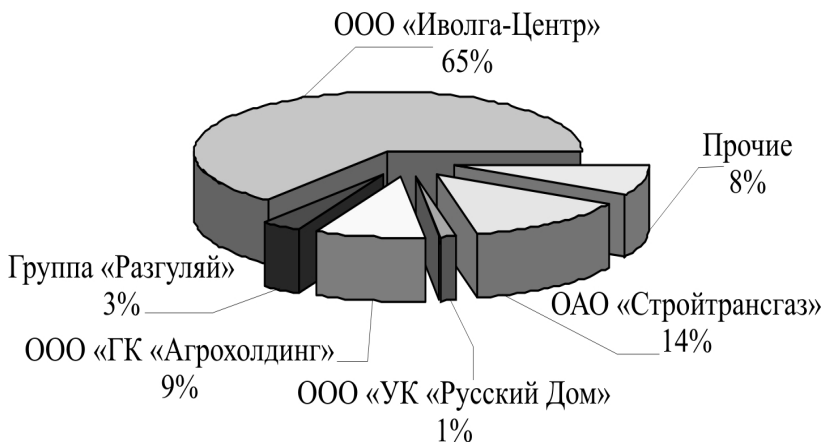


Рисунок 1. Структура средств, направленных инвестиционными компаниями на приобретение и обновление основных фондов аграрных предприятий Курской области ²

Среди крупных инвесторов на рынке Курской области наибольшими объемами вложений отличается ООО «Иволга-Центр», которое входит в структуру казахстанско-российской корпорации «Иволга» (основной акционер – банк «Туран Алем»), являющейся крупнейшим производителем зерновых в Казахстане и имеющей сельхозактивы в ряде российских регионов (Краснодарский край, Челябинская, Оренбургская и Курская области).

В 2005 году компанией было подписано соглашение о сотрудничестве с администрацией Курской области. Но еще до его подписания ООО «Иволга-Центр» вложило в сельское хозяйство области 696,7 млн. рублей (таблица 1).

² Источник: Комитет АПК Курской области

Таблица 1

**Объемы инвестиций отдельных инвесторов
в сельское хозяйство Курской области (в млн. рублей)³**

Наименование инвестора	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
ОАО «Группа «Разгуляй»	88,9	288,7	246,4	13,4	166,9	723,1
ОАО «Стройтрансгаз»	774,4	374,5	440,6	314,3	1236,5	990,2
ООО «ХК «Сахпроминвест»	х	173,1	256,4	274,0	432,3	417,5
ООО «УК «Русский Дом»	201,8	19,9	68,3	68,1	203,4	289,6
ООО «Иволга-Центр»	х	х	х	696,7	2809,1	6360,4
ОАО «ГК «Евросервис»	43,9	292,7	215,5	172,7	131,7	539,4

Инвестиционный план на 2006 год предусматривал запуск молочного комбината в Курске, закупку 600 голов скота в Дании, увеличение заготовки сахарной свеклы до 900 тыс. т, модернизацию сахарных заводов, принадлежащих компании, приобретение сельхозтехники. Также в соглашении предусмотрено, что расходы на социальную сферу в 2006 году составят не менее 5 млн. рублей.

На конец 2006 года в обработке ООО «Иволга-Центр» находилось 150 тыс. гектар земель в 12 районах области, одиннадцать сельскохозяйственных предприятий, четыре хлебоприемных комбината, четыре сахарных завода, а объем вложенных инвестиционных ресурсов увеличился в девять раз по сравнению с первым годом работы и составил 6,36 млрд. рублей.

³ Источник: Комитет АПК Курской области

Объем вложенных инвестиционных ресурсов ОАО «Стройтрансгаз», которое занимает 13,7% рынка, в 6,4 раза меньше объемов ООО «Иволга- Центр». Однако акционерное общество успешно работает в Курской области с 2001 года. За эти годы компания вложила в аграрную экономику области более четырех миллиардов рублей. Наибольший объем ресурсов, вложенных компанией в сельское хозяйство и сферу его обслуживания, составил около 1,24 млрд. рублей в 2005 году, из которых на обновление основных фондов, модернизацию оборудования и закупку сельскохозяйственной техники было направлено 347,9 млн. рублей, на развитие социальной сферы районов 4,95 млн. рублей.

Особого внимания заслуживает ООО «Группа компаний «Агрохолдинг» – крупное, динамично развивающееся предприятие агропромышленного сектора России. В состав группы компаний входят более 70 подразделений с численностью работающих более 20 тысяч человек.

Основными направлениями деятельности компании являются птицеводство, свиноводство, производство и реализация комбикормов, оптовая и розничная торговля. В реализации аграрного проекта участвуют хозяйства Курской области, расположенные не в самых лучших с точки зрения растениеводства землях. Задача аграрного проекта – вывести земледелие Курской области на новые рубежи на основе эффективного использования и передовых технологий.

Компания тесно взаимодействует с сельхозпроизводителями, поставляет сырье для мукомольной, крупяной, пивоваренной и комбикормовой промышленности, а также предлагает муку и крупы различных сортов и видов. Стратегия развития данного бизнеса предусматривает концентрацию усилий на производстве высокотехнологичных культур (соя, рапс, кукуруза, горох) и элитных семян. Также в планах компании развитие зерновой торговли в качестве трейдера и обеспечение собственных потребностей.

ГК «Агрохолдинг» инвестирует помимо традиционных собственных средств и кредитов банков средства, привлеченные путем эмиссии облигаций, что определяет особенности инве-

стиционного процесса. В 2006 году с целью финансирования инвестиционных проектов и реструктуризации кредитного портфеля ГК «Агрохолдинг» был размещен первый облигационный займ, организованный финансовой компанией УРАЛСИБ. Сумма займа – один миллиард рублей. Использование данного инструмента характеризует высокую инвестиционную привлекательность предприятия, однако единицы сельхозтоваропроизводителей имеют возможность использования альтернативных источников инвестиционных ресурсов. Финансово-экономическая характеристика сельхозтоваропроизводителей Курской области не позволяет говорить о высоком уровне их инвестиционной привлекательности. В связи с этим особую роль в инвестиционном обеспечении аграрной экономики должны сыграть органы государственной власти, приоритетной задачей которых видится формирование благоприятного инвестиционного климата.

Устранение препятствий на пути инвестиционного процесса предполагает снижение транзакционных издержек инвесторов, работающих на территории субъектов РФ. В Курской области мы наблюдаем попытку формализации отношения на региональном инвестиционном поле, закрепив за инвесторами несвойственные им функции. Данное обстоятельство существенно ухудшает инвестиционный климат и не создает конкурентной среды в инвестиционной сфере. Несомненно, административный ресурс должен выражаться не в содействии инвестициям, а в создании условий для их привлечения, при этом максимально освободив инвестора от социального бремени. Инвестиции должны стимулировать рост доходов в регионе, что способствует социальному благополучию домохозяйств.

СТРАХОВЩИК В СИСТЕМЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Е.Л. МАРЬИНСКИЙ,

*аспирант кафедры «Финансы и кредит», ВятГУ,
специалист по работе со страховыми компаниями
ООО «Волго-Вятская ипотечная корпорация»*

Решение социальных задач в современном российском обществе имеет первостепенное значение. О какой политической и экономической устойчивости может идти речь без решения социальных вопросов? Социальная защита населения объявляется значимой задачей деятельности государства. Страхование как социальный институт в современных динамичных условиях является одной из систем минимизации социальных рисков, оно способно обеспечивать гражданам определенное чувство безопасности и защиты от техногенных, экологических, производственных и бытовых опасностей.

В этой связи требуются комплексные исследования не только страховых операций, компенсирующих материальный ущерб, а в большей мере – изучение тех направлений и механизмов развития страхования, которые позволяют ему участвовать не только в экономических процессах, но и эффективно решать проблемы усиления социальной стабильности и социального благополучия в обществе и формировать чувство уверенности в завтрашнем дне. В этом и состоит социальная функция страхования как общественного инструмента обеспечения безопасности индивида для создания в социуме чувства социальной защищенности и заботы государства о защите жизни и собственности. Наиболее наглядно функция социальной защищенности реализуется через институт частной собственности. Ничто так не влияет на качество жизни населения, как обеспеченность его жильем. Жилищная проблема в России представляет собой комплексную задачу и охватывает вопро-

сы оптимизации государственного управления жилищно-строительной отраслью. Средняя обеспеченность населения жильем остается на сравнительно низком уровне, качественные характеристики жилья не соответствуют минимальным стандартам. За время реформ ввод нового жилья сократился вдвое. Проблема усугубляется катастрофическим старением жилья: темпы выбытия ветхого жилья опережают темпы ввода нового в 2,5 раза, что не обеспечивает даже простого воспроизводства жилищного фонда. В силу низкого уровня доходов основной массы населения приобретение нового жилья за счет собственных средств для большинства россиян невозможно. Мировой опыт показывает: строительство служит мощнейшим мультипликатором и катализатором прогресса экономики. Если объемы строительства увеличатся в несколько раз, а это возможно только если жилье в массе своей будет дешевым, оно может стать одним из наиболее значимых факторов подъема ВВП и способствовать переориентации экономики с сырьевого на производственный сегмент.

Решение социально-экономических проблем неразрывно связано с развитием жилищного строительства. Жилье не только важный фактор сохранения здоровья, повышения рождаемости, сокращения миграционного оттока экономически активного населения, но и мощный стимул экономического роста и стабилизации экономики. Центральное место в решении проблем, связанных с повышением доступности жилья, увеличением объемов жилищного строительства и решением жилищной проблемы при одновременном стимулировании экономического роста, занимает долгосрочное ипотечное жилищное кредитование. Во всем мире ипотечное кредитование – это единственный путь для большинства работающих граждан приобрести жилье своей мечты не в конце, а в начале жизненного пути, расплачиваясь по нему в течение всей трудовой карьеры.

В РФ одной из самых острых проблем является жилищная проблема. Президент России В.В. Путин в 2005 году в своем выступлении отмечал, что около 60% граждан России нуждаются в улучшении своих жилищных условий, и сформулировал главные задачи государственной и муниципальной власти –

содействовать в создании институтов, необходимых для организации рынка ипотечного кредитования, а также совершенствовать законодательную базу ипотеки. Назвав ипотеку одним из главных механизмов приобретения жилья, президент призывал общество и государство объединить усилия, для того чтобы сделать систему ипотечного кредитования рыночной, а не дотационной, а также сделать ее доступной для широких слоев населения. К 2006 году произошли качественные изменения в этой сфере, однако, по мнению президента РФ, успешной реализации национального проекта «Доступное жилье» препятствуют административные барьеры, монополизация жилищного рынка в ряде регионов, а также недостаточное развитие стройиндустрии. По мнению президента, для решения такого объема самых разных задач одних административных рычагов недостаточно. Необходимо развивать законодательство, задействовать налоговые и финансово-кредитные рычаги.

На пути развития ипотечного кредитования остается целый ряд нерешенных вопросов:

- С принятием федерального пакета законодательных актов по формированию рынка доступного жилья ряд процедур, связанных с получением ипотечного кредита и обращением взыскания на заложенное имущество и т.д., упростился. Однако наблюдается снижение предложений на рынке новостроек. Рост объемов строительства сменился падением, что повышает спрос на вторичном рынке.
- Инвестиционный характер спроса. По оценкам аналитиков, более 30% однокомнатных квартир в новостройках раскупается на ранних этапах строительства в инвестиционных целях.
- Отсюда прямая зависимость стоимости квартир на вторичном рынке от ценовой политики застройщиков.
- Значимыми проблемами являются недостаточность предложения и высокие темпы роста цен на жилье, за которыми «не успевают» доходы граждан. В результате вместо того чтобы строить комфортабельное многокомнатное жилье, назревает необходимость предлагать рынку стандартные однокомнатные квартиры исходя из платежеспособности

граждан. Изменить картину можно только путем резкого наращивания объема предложения на рынке жилья, повышения доступности инвестиций для застройщиков, упрощения процедур получения строителями площадок, «свободных от обременения».

- Отказ от фиксации цены квадратного метра. Многие сделки распадаются из-за невозможности зафиксировать цену и выстроить цепочку.
- Отсутствие «длинных» финансовых ресурсов у банков для ипотечного кредитования физических лиц на участие в долевого строительстве. Региональные банки превысили все запланированные лимиты по кредитованию строящихся объектов, т.к. отсутствует механизм рефинансирования данных кредитов.
- Отсутствие новых генпланов, отвечающих современным реалиям, тормозит развитие инфраструктуры. Это порождает массу проблем: от хаотичной застройки, не учитывающей ни энерго-, ни технические возможности, до невозможности развития транспортных коммуникаций и парковок.
- Проблемы ветхого фонда. Остаются без внимания аварийные здания, несанкционированные постройки (гаражи), занимающие территории потенциальной застройки. Необходимо изыскивать средства на снос и реконструкцию.
- Отсутствие средств у муниципалитетов на подготовку документации и инфраструктуры новых участков для застройки.
- Финансирование из бюджета в рамках приоритетных национальных проектов.

Решение всех этих проблем одному государству не под силу. Необходимо изыскивать новые пути и формы кооперации и интеграции государства и бизнеса, направленные в строительную отрасль. Даже если представить, что возможности строителей и стройиндустрии реально дотянуть до уровня, который позволит в несколько раз увеличить объемы ввода жилья (а это очень непросто), на пути решения сверхзадачи встает еще одно глобальное препятствие – ограниченный платежеспособный спрос. Согласно исследованию, проведенному фондом «Институт экономики города» (Москва), в 2005 году только

20,5% респондентов, нуждающихся в улучшении жилищных условий, могли купить жилье. С тех пор ситуация мало изменилась. Большая часть населения России (все, кто находится на социальной лестнице ниже ступени, определяемой как средне-высокий класс) не может позволить себе покупку жилья. Нужно ли уточнять, что именно это население в нем больше всего и нуждается? Очевидно: необходимо не только увеличивать объемы строительства жилья, но и создавать массовое предложение в низком ценовом сегменте.

При этом государственные программы оперируют категориями «жилья вообще» (типичная «средняя температура по больнице»), а должны быть специальные программы, направленные на массовое строительство дешевого жилья, доступного широкому слою населения: бюджетникам, работникам низкой квалификации, военным, молодым специалистам и так далее. И здесь – один из наиболее существенных системных недостатков государственной жилищной политики в целом и национального проекта в частности.

Стране необходима грамотная долгосрочная государственная концепция строительства социального жилья. Под социальным ни в коем случае не подразумевается жилье бесплатное. Социальное жилье – это жилье, построенное и реализованное на принципах рыночной экономики, с той лишь разницей, что оно гораздо дешевле остального.

Отсутствие социального подхода в государственной жилищной политике очевидно: оно выражается хотя бы в терминологической неопределенности. Национальный проект носит название «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Доступно ли то жилье, которое строится сегодня? Конечно, да – коль скоро раскупается, как горячие пирожки. Вот только – кому? Семья со средним уровнем доходов (не говоря о менее состоятельных) может сегодня теоретически позволить себе квартиру, но какой ценой? В течение 15–20 лет отдавать банку, выдавшему ипотечный кредит, половину своих невеликих доходов. Оставшихся денег худо-бедно хватит на питание и одежду. На отдых, туризм, образование – нет. Многие ли согласятся на такую жизнь в течение десятилетия-двух? Учтем

еще и несовершенство нынешней системы трудоустройства граждан, отсутствие эффективных инструментов информирования о вакансиях. Все это не дает человеку уверенности в том, что если он потеряет рабочее место (не по своей вине – к примеру, фирма разорилась), то за сравнительно короткий срок вновь трудоустроится и вернется в строй добросовестных заемщиков.

Термин «доступное жилье», как и «социальное», нужно трактовать как благоустроенное, соответствующее действующим стандартам, все компоненты стоимости которого имеют самое низкое значение, в результате обеспечивается его доступность широким слоям населения.

Рассмотрим подробнее требования, которые должны предъявляться к социальному жилью. Важное отступление: выполнение этих требований, равно как и по-настоящему массовое строительство соответствующего им жилья, возможно только при условии создания государственной концепции и органа, ответственного за направление социального жилищного строительства вдоль всей технологической цепочки: от землеотвода до сдачи объекта «под ключ» и его заселения. Такой государственный орган должен иметь все необходимые и достаточные властные полномочия. Речь идет о классическом проектном подходе, которого, как ни парадоксально, национальному проекту не хватает. С увеличением предложения жилья в более высоких ценовых сегментах рынок справится без участия государства.

Государству следует поставить органам местной и региональной власти задачу провести ревизию имеющейся земли на предмет выявления участков, пригодных для жилищного строительства, выделить из федерального бюджета необходимые для организации этого средства либо государственные гарантии под привлеченные средства и проконтролировать исполнение. Такой принцип работы – постановка конкретной задачи, финансовое обеспечение, контроль за выполнением – должен стать общим для всех мер, которые войдут в «концепцию строительства социального жилья».

Отдельно следует рассмотреть процесс распределения земли. Процедура аукционов, вполне адекватная для строительст-

ва относительно дорогого жилья в крупных городах, здесь не подойдет: она противоречит определению социального жилья (земля как составляющая стоимости квадратного метра должна быть максимально дешевой, что при системе аукционов в обозримой перспективе невозможно). Землю следует выделять на условиях открытых конкурсов. Главный критерий – соответствие проекта строительства определению и признакам социального жилья. Стоимость аренды земли должна быть минимальной. А этого можно достичь, если земельные участки выделять на периферии, вдали от центров притяжения капитала и размещения основных производительных сил, и стимулировать строительство именно там. Здесь следует задаться вопросом: «Кто будет строить, из чего и на что?».

Возведение социального жилья (по определению подразумевающего низкую себестоимость и цену) не заинтересует крупных девелоперов и строительные холдинги, т.к. они сосредоточены на высокодоходном строительстве в больших городах. Выход: задействовать малые и средние строительные компании. Строительство социального жилья – отдельный масштабный заказ, пусть с относительно низкой рентабельностью – привлечет большую часть подобных компаний. Останется только выбрать достойных с помощью открытого конкурса. Критерий отбора прост: максимальное соответствие деятельности застройщика, технологий и проектов, которыми он обладает, концепции и определению социального строительства.

Пока строители не ориентированы на дешевое, но качественное строительство, значит, отсутствует аналогичная мотивация и у производителей стройматериалов. По технологии исполнения социальные дома могут быть любыми. Примеры экономичных материалов и технологий на рынке есть. Их нужно выбирать и ставить на поток. Приоритет следует отдавать строительным материалам, при производстве которых требуется меньшее количество сырьевых ресурсов, трудо- и энергозатрат. Наиболее экономичная технология при прочих равных условиях – каркасное малоэтажное деревянное строительство, так называемый канадский дом, адаптированный к местным условиям.

Главный по важности вопрос – механизмы финансирования социального строительства. Коммерческий инвестор-девелопер не заинтересуется: его отпугнет сама идея относительно низкой рентабельности подобного строительства. Вот здесь и появляется уникальная возможность привлечения страховых резервов. Наблюдаемая положительная динамика во всех областях экономической жизни России и рост благосостояния людей создают принципиально новое качество жизни, где долгосрочное финансовое планирование будущего выходит на первый план. В связи с чем активизировался спрос на рынке классического долгосрочного страхования жизни. А страхование жизни – это залог финансовой устойчивости человека и его семьи в непредсказуемой жизни. Залог независимости от жизненных обстоятельств, даже самых негативных. Страхование жизни сегодня позволяет решить многие задачи – финансово защитить семью при потере кормильца, создать пенсионные накопления и многие другие. Для страховщика же это «длинные деньги», т.е. финансовые ресурсы, которые надо не только сохранить, но и приумножить. Именно поэтому к страховщику предъявляются жесткие требования при размещении страховых резервов. Если же направить хотя бы часть из этих денег в развитие инфраструктуры для нужд строительства социального жилья, то комплексность социальной защищенности приобрела бы большую масштабность.

Кроме того, есть еще один незадействованный ресурс. О том, что ипотеке нужны длинные деньги, и о том, что идеально было бы получить под эти цели пенсионные фонды, говорить начали еще до того, как само понятие ипотеки приобрело общероссийский размах. Наконец то, о чем так долго говорили большевики, произошло: правительство РФ разрешило инвестировать средства пенсионных накоплений в ипотечные бумаги. Правительство РФ внесло изменения в постановление о введении дополнительных ограничений на инвестирование средств пенсионных накоплений в отдельные классы активов и определение максимальной доли отдельных классов активов в инвестиционном портфеле. В частности, новым постановлением в качестве объектов инвестирования пенсионных накоплений до-

бавлены ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством РФ об ипотечных ценных бумагах, за исключением жилищных облигаций с ипотечным покрытием.

Ипотечные бумаги – одни из самых надежных, поэтому можно быть уверенным, что пенсионные накопления не пострадают. Кроме того, подобная практика инвестирования должна привести к снижению ставок по ипотечным кредитам, так как у банков для рефинансирования своих выданных кредитов будет больше источников средств, не только, например, долгосрочные кредиты у зарубежных финансовых организаций, но и пенсионные средства. Однако нельзя исключить из анализа ситуации тот факт, что при долгосрочном инвестировании возникают труднопрогнозируемые риски. Теоретически на рынке ипотечных кредитов может сложиться критическая ситуация с возвратностью кредитов, как это уже наблюдается на рынке потребительского кредитования. В этом случае риски инвесторов мог бы взять на себя специальный резервный фонд. Но пока его нет, инвестор совершенно незащищен. И об этом нужно помнить, пока наши законодатели не сделали еще один шаг вперед.

ПРОБЛЕМА КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Н.В. АМЕЛИНА,

*преподаватель Курского государственного колледжа
профессиональных технологий управления и права*

Проблема устойчивого развития для России и ее регионов возникла недавно. В настоящее время вопросы перехода России к устойчивому развитию привлекают все большее внимание, в частности, в связи с необходимостью государственного регулирования этого процесса. Поэтому некоторые из принципов, положенных в основу концепции устойчивого развития, могут и должны быть, на наш взгляд, применены для определения направлений государственного регулирования развития регионов и страны в целом.

На сегодняшний день при определении «устойчивого развития» как глобального процесса не возникает острых противоречий. Так, устойчивое развитие в целом определяется как процесс гармонизации производственных сил, удовлетворения необходимых потребностей всех членов общества при условии сохранения целостности окружающей природной среды и создания возможностей для равновесия между экономическим потенциалом и требованиями людей всех поколений [5]. Противоречия начинают возникать при определении того, что следует понимать под устойчивым развитием региона, а так же при определении тех мероприятий, которые необходимо проводить на уровне региона для обеспечения его устойчивого развития. Это означает, что концепция устойчивого развития России является теоретической по своей сути и не имеет методологического содержания. Для того чтобы она стала практически применимой, необходима система индикаторов, наиболее полно характеризующих процесс устойчивого развития.

В этой связи нами в качестве методологического наполнения концепции устойчивого развития, то есть для создания сис-

темы индикаторов устойчивого развития, предлагается использование методологии воспроизводственного подхода к исследованию регионального развития. В этом случае воспроизводственные пропорции становятся инструментом определения пределов устойчивости, обеспечивая тем самым создание мероприятий по ее достижению.

По нашему мнению, устойчивым может считаться лишь такое развитие, которое при сохранении определенных воспроизводственных пропорций обеспечивает динамичное развитие региона в заданном направлении за определенный период времени.

Таким образом, индикаторы устойчивого развития в этом случае будут строиться на основе оценки пропорций регионального воспроизводственного процесса. В зависимости от характера взаимосвязей между различными элементами воспроизводственного процесса можно выделить шесть групп пропорций: общеэкономические; структурные; социально-экономические; социально-демографические; экономико-экологические; финансово-экономические.

Рассмотрим более подробно одну из групп пропорций – структурные, которые, по нашему мнению, позволяют количественно оценить уровень устойчивости развития. Структурные пропорции отражают соотношение между различными элементами системы регионального воспроизводства, которые обеспечивают ее участие в территориальном разделении труда и создании условий воспроизводства.

Региональный хозяйственный комплекс представляет собой рациональную структуру отраслей материального и нематериального производства региона, динамично развивающуюся на основе прямых и обратных связей в целях наиболее полного использования производительных сил [5]. На протяжении любого периода времени удельные веса (доли) отраслей в итоговом показателе экономической системы изменяются, происходят структурные сдвиги. То есть в зависимости от региональных или государственных целей происходит динамичное изменение отраслевой структуры производства, а также соотношения занятого населения в отраслях материального и нематериального производства. Эти изменения, не-

сомненно, отражаются на результатах общественного воспроизводства, повышении или снижении его эффективности и должны учитываться в процессе стратегического планирования.

Проблемы структуры исследуются во многих работах [4,5]. Структура и структурные сдвиги анализируются с помощью системы статистических показателей – так, характеристику структуры экономического явления можно получить по доле, удельному весу его элементов.

Величина структурного сдвига традиционно рассчитывается несколькими основными измерителями, которые выражаются абсолютными или относительными приростами долей отдельных элементов системы. Наиболее простыми показателями оценки структурных сдвигов являются средняя линейная и средняя квадратичная характеристики. Линейный и квадратичный коэффициенты абсолютных структурных сдвигов рассчитываются по формулам:

$$ABC_{t_1;t_2} = \frac{\sum_{i=1}^n |BП_i(t_2) - BП_i(t_1)|}{n}$$

$$ABC^*_{t_1;t_2} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (BП_i(t_2) - BП_i(t_1))^2}{n}},$$

где $i - 1, 2, \dots, n$ – число отраслей;

$BП_i(t_2); BП_i(t_1)$ – удельные веса отраслей по валовой продукции в моменты времени $t_2; t_1$.

Если показатель ABC увеличивается, этот факт является свидетельством более интенсивных структурных сдвигов в экономике.

Для оценки структурных изменений разработаны критерии экономической эффективности, которые рекомендуется использовать в качестве основы для выбора рационального варианта развития. Один из критериев конструируется геометрическими методами. При этом отраслевые структуры будут определяться векторами, интенсивность структурных

изменений – длины векторов, а направления – углом поворота векторов.

Длина вектора $|\vec{a}|$ и угол поворота (\vec{c}) рассчитываются по формулам:

$$|\vec{a}| = \sqrt{\sum_{i=1}^n (\Delta ВП_i)^2}$$

$$(\vec{c}) = \arccos \frac{\sum_{i=1}^n X_i \cdot Y_i}{M} \quad [2, \text{с. 122}]$$

$M = |\vec{X}| \cdot |\vec{Y}|$, где $X = \Delta ВП (\Delta T_1), Y = \Delta ВП (\Delta T_2)$

$$\Delta T_1 = T_2 - T_1, \Delta T_2 = T_3 - T_2$$

$$\Delta ВП (\Delta T_1) = ВП (T_2) - ВП (T_1); \Delta ВП (\Delta T_2) = ВП (T_3) - ВП (T_2),$$

где – $ВП_i (T_2)$; $ВП_i (T_1)$ – удельные веса отраслей в моменты времени T_2 ; T_1 .

«Векторный» индекс является удобным инструментом для обоснования кратчайшего пути развивающейся региональной экономики к намеченной отраслевой структуре.

Выделяют и другие критерии, характеризующие отраслевую структуру, – показатель «прогрессивности структуры» (ПС), норма замещения живого труда овеществленным (НЗ) [4], а также уточняющие характеристики рациональной отраслевой структуры экономики – доля отрасли в обобщенном ресурсе $r(i)$ и сравнительная ресурсоотдача отраслей $q(i)$ [2].

Для количественного определения уровня специализации экономических районов используются такие показатели, как коэффициент локализации, коэффициент душевого производства, коэффициент межрайонной товарности.

Для оценки устойчивости нами было проведено исследование отраслевой структуры экономики Курской области по трем показателям: валовой выпуск, среднесписочная численность, основные фонды за период с 2001 по 2006 год. Результаты представлены в табл. 1, 2, рис. 1.

Таблица 1

**Структура валового выпуска отраслей
(в основных ценах; в % к итогу)**

Отрасль	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. Электроэнергетика	18,96	17,14	16,38	15,76	15,47	15,39
2. Черная металлургия	12,86	13,33	13,58	14,82	14,57	15,26
3. Химическая и нефтехимическая	10,43	11,47	11,87	12,60	12,78	12,87
4. Машиностроение и металлообработка	12,47	13,96	14,90	14,68	14,94	14,79
5. Лесная деревообрабаты- вающая и целлюлозно-бумажная	2,45	2,82	2,99	3,81	3,90	3,78
6. Производство строительных материалов	2,16	1,90	1,88	1,85	1,86	1,87
7. Легкая	5,06	5,46	5,51	5,30	5,43	5,82
8. Пищевая	12,19	13,93	12,77	11,84	12,11	11,80
9. Строительство	4,65	4,55	5,45	5,71	6,19	6,43
10. Сельское хозяйство	15,42	15,45	14,66	13,62	12,74	11,99
ВСЕГО ВРП	100	100	100	100	100	100

За анализируемый период в отраслевой структуре экономики Курской области произошли существенные изменения:

– сокращение удельного веса в валовом выпуске следующих отраслей: электроэнергетика (на 5,67%, хотя с 2002 года наблюдается увеличение удельного веса), химическая и нефтехимическая (на 4,27%) и пищевая промышленность (на 4,1%);

– увеличение удельного веса в валовом выпуске следующих отраслей: машиностроение и металлообработка (на 1,55%) и сельское хозяйство (на 12,64%);

– сокращение удельного веса в численности занятых таких отраслей, как легкая промышленность (на 0,99%) и сельское хозяйство (на 2,52%);

Проблемы дня

- увеличение удельного веса в численности занятых следующих отраслей: электроэнергетика (на 2,09%), черная металлургия (на 0,85%) и машиностроение и металлообработка (на 0,7%);
- увеличение удельного веса в основных фондах в электроэнергетике (на 7,34%);
- сокращение удельного веса в основных фондах легкой промышленности (на 0,98%), пищевой промышленности (на 1,17%) и сельского хозяйства (на 3,2%).

Таблица 2

Структурные сдвиги в РХК Курской области

Период	1995–1996	1996–1997	1997–1998	1998–1999	1999–2000	2000–2001
Значение	12,63	11,73	9,84	10,42	9,21	7,48
Период	2001–2002	2002–2003	2003–2004	2004–2005	2005–2006	2006–2007
Значение	5,48	6,32	4,81	4,28	2,43	1,79

Это подтверждается расчетными данными коэффициента локализации (специализации) производства и индекса специализации для отраслей экономики за 2006 год (табл. 3).

Таблица 3

Значения коэффициента локализации по отраслям промышленности

Отрасль	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициент локализации K_n	1,15	0,91	0,59	0,39	0,43	1,02	0,42	0,54	1,73
Индекс специализации C_y	1,19	0,92	0,40	0,49	0,16	1,40	0,93	0,42	1,92

По нашему мнению, изменения в отраслевой структуре тесно связаны с величиной национального дохода (НД). Анализ динамики этих показателей выявил наличие одинаковой тен-

денции. Оценка тесноты связи между изменением произведенного национального дохода и резкостью изменений в отраслевой структуре по коэффициенту Фехнера показала наличие тесной связи ($K_{\Phi}=0,75$). Поэтому одним из направлений стратегического планирования в регионе должно стать определение оптимальной отраслевой структуры.

В ходе анализа был также рассчитан векторный индекс структурных сдвигов. Полученные рассчитанные значения длины вектора и угла поворота использовали для графического отражения структурных изменений в экономике (рис. 1).

Существенные изменения отраслевой структуры, рассчитанной по показателю «валовая продукция», характеризуются углом поворота вектора в 2005 и 2006 годах. Суммарное значение общего поворота экономики равно $305,9^{\circ}$.

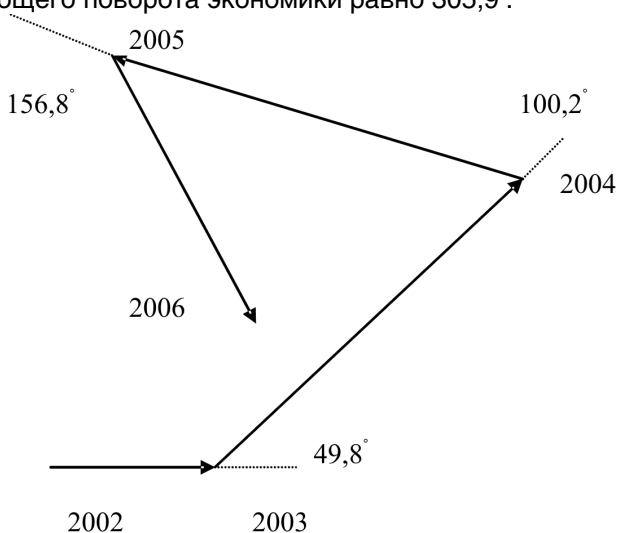


Рис. 1. Динамика структурных сдвигов по показателю «валовая продукция»

Резкие колебания интенсивности структурных трансформаций и изменения углов поворота векторов свидетельствуют о хаотичном изменении отраслевой структуры и указывают на

отсутствие планомерного регулирования экономики Курской области.

Процесс устойчивого регулирования является регулируемым процессом, что и определяет возможность и необходимость воздействовать на него основными инструментами государственного регулирования. Таким инструментом на наш взгляд может являться стратегическое планирование, включающее программно-целевой подход с использованием целевых комплексных программ при определении перспективных направлений регионального развития. Поэтому разработка многоцелевых программ стабилизации и устойчивого развития регионов должна осуществляться с использованием современной методологии принятия эффективных решений на основе стратегического планирования.

Библиографический список

1. Бачурин А. Основные условия устойчивости экономики [Текст] / А. Бачурин // *Экономист*. – 1998. – № 11 – С. 34–42.
2. Вертакова Ю.В. Прогнозирование и индикативное планирование в регионе [Текст] / Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев, Е.В. Самофалова / Под ред. Э.Н. Кузьбожева. – Курск: Изд-во КурскГТУ, 2001. – 124 с.
3. Викентьев А.И. Развитие экономики СССР и проблемы пропорциональности [Текст] / А.И. Викентьев. – М.: Экономиздат, 1963. – 189 с.
4. Лузин Г.П. Управление региональным развитием в период перехода к регулируемому рынку (прогнозы, анализы, варианты) [Текст] / Г.П. Лузин, Э.Н. Кузьбожев. – Апатиты: Изд. Кольского научного центра АН СССР, 1991. – 88 с.
5. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики [Текст]: Учебное пособие / Р.М. Нуреев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 240 с.
6. Сводный статистический сборник Курской области [Текст]: Статистический сборник / Курский областной комитет государственной статистики. – Курск, 2007. – 510 с.

ОЦЕНКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ВЫДАННЫМ КРЕДИТАМ

В.Н. ЗОТОВ,

соискатель Современной гуманитарной академии

Рискованная кредитная политика является одним из внутренних факторов, вызывающих неустойчивое положение многих банков, перед которыми встает угроза банкротства и ликвидации. Во многих случаях причинами неблагополучного положения отдельных банков оказываются неквалифицированное управление, отсутствие стратегического планирования, неумение грамотно формировать кредитный портфель и прогнозировать кредитные риски, несоблюдение кредитными организациями установленных экономических нормативов, недостаточное обеспечение возвратности кредита, игнорирование мирового опыта, накопленного в этой области.

В мировой практике нормальным считается наличие в кредитном учреждении 4–10% проблемных активов. В российской практике, по оценке авторов, эта цифра (всячески занижаемая банками) составляет около 30%, а в ряде случаев и значительно более весомую величину. Отвлечение такого удельного объема средств банка в активы, не приносящие дохода, является угрожающим как для его финансового состояния, так и имиджа. (1)

Поэтому мы считаем, что работа с проблемными активами, с просроченной задолженностью по кредитам превратилась для российских банков в весьма важную.

По нашему мнению, сегодняшнее состояние банковского сектора во многом определяется процессами, происходившими в экономике после финансово-экономического кризиса 1998 года.

По представленным данным таблицы № 1 можно констатировать следующее. Уровень просроченной задолженности до дефолта 1998 года составлял 6,52% и 7,03%, 4,27% и 4,71% юридическим, физическим лицам и банкам соответственно. После дефолта, на начало 1999 года, этот показатель вырос почти вдвое: всего – 12,26%, по предприятиям и организациям – 13,10%, физическим лицам – 6,79%, межбанковскому кредитованию – 9,91%. Уже на начало следующего 2000 года уровень просроченной задолженности по выданным кредитам достигал примерно уровня 01.07. 1998 года. Из этого следует вывод, что, по статистическим данным, 1999 год был самым провальным в развитии банковской системы за последний десятилетний период развития. Из вышесказанного следует, что оценка состояния банковской системы должна производиться с точки зрения состояния фундаментальных (стратегических) характеристик и текущих тенденций, определяющих развитие экономики после финансового кризиса 1998 года.

Усилиями органов исполнительной, законодательной власти, Банка России, Агентства по реструктуризации кредитных организаций, самих кредитных организаций были приняты экстренные меры по предотвращению коллапса системы платежей и банковской системы. Созданы законодательные и организационные основы реструктуризации кредитных организаций и на их основе обеспечено преодоление наиболее острых последствий финансового кризиса 1998 года. Осуществленные меры в области реструктуризации банковской системы создали необходимые условия для укрепления финансового положения кредитных организаций.

Результатом принятых мер явилось сохранение рыночно ориентированного, хотя и недостаточно развитого банковского сектора, а также обеспечение развития ряда компонентов законодательного и нормативного регулирования банковской деятельности, что способствовало ее определенному приближению к параметрам, соответствующим международным требованиям.

В 1999–2000 годах происходило постепенное восстановление экономики после финансово-экономического кризи-

са 1998 года. Валовой внутренний продукт (ВВП) в реальном выражении увеличился в 2000 году на 7,7 процента, возросло положительное сальдо счета текущих операций платежного баланса, которое составило более 17 процентов ВВП, произошел существенный рост валовых международных резервов, инфляция снизилась до 20 процентов. Значительный объем бюджетных доходов привел к образованию первичного профицита федерального бюджета в размере 5 процентов ВВП. (2)

Действия Банка России и Правительства Российской Федерации, направленные на реструктуризацию банковской системы и улучшение положения в банковской сфере, дали свои положительные результаты и позволили закрепить и развить позитивные тенденции, начало которым было положено в 1999 году.

Для стимулирования кредитования банками предприятий реального сектора экономики Банком России был разработан механизм предоставления банкам кредитов, обеспеченных залогом и поручительствами, который предполагает принимать в обеспечение кредитов, предоставленных банкам, отвечающим установленным Банком России требованиям, залог (в виде залога) векселей, прав, требований по кредитным договорам финансово устойчивых предприятий и организаций.

На начало 2001 года уровень просроченной задолженности снизился по сравнению с 2000 годом в два раза и составлял уже 3,01% в целом. По предприятиям и организациям данный показатель снизился также примерно в два раза и составлял 2,95%. Более медленными темпами шло снижение рассматриваемого показателя по физическим лицам и межбанковским кредитам: 3,09% и 3,38% соответственно. Начиная с 2001 года и по сегодняшний день уровень просроченной задолженности имел плавную тенденцию к снижению и достиг следующего уровня: всего – 1,42%: по юридическим лицам – 1,14%; по физическим лицам – 2,61%; по межбанковским кредитам – 0,03%. Как видим, по межбанковскому кредитованию он самый низкий, а по потребительскому кредитованию (физическим лицам) наибольший. Но необходимо отметить, что за рассматриваемое

мый период по межбанковскому кредитованию в 2002 году было резкое его увеличение до 7,31%, а потом опять снижение (таблица № 1). Основными факторами формирования конъюнктуры российского межбанковского кредитного рынка стали значительный приток экспортной валютной выручки на внутренний рынок и обусловленное им укрепление рубля. Рост рублевой ликвидности коммерческих банков и снижение доходности краткосрочных долларовых активов в рублевом выражении в 2003 г. способствовали формированию понижающей динамики ставок межбанковского кредитования. В 2003 г. среднемесячная ставка по однодневным рублевым межбанковским кредитам составляла от 1,5 до 10,2% годовых (в 2002 г. 4,4–15,1% годовых). Среднегодовое значение этого показателя снизилось с 8,4 до 4,2% годовых. (3) Снижение ставок межбанковского кредитования сопровождалось уменьшением их волатильности, чему способствовали операции Банка России по рефинансированию коммерческих банков и стерилизации свободной банковской ликвидности, направленные на сглаживание пиков колебаний ставок. Рост банковской ликвидности обусловил ослабление циклического характера динамики ставок межбанковского кредитования. В условиях стабильной конъюнктуры межбанковского кредитного рынка возросла предсказуемость ставок денежного рынка.

Из вышесказанного вывод следующий. Из-за дефолта 1998 года два последующих года были самые наихудшие по просроченным кредитам для банковской системы страны.

Уровень официальной просроченной задолженности на начало 2007 года продолжает оставаться очень низким (доля просрочки по кредитам предприятиям составляла 1,14%, населению – 2,61%). Объем, структура и задолженность по кредитам за 1998–2007 гг. характеризуется следующим (таблица № 1). За десять лет объем кредитования корпоративных клиентов вырос более чем в десять раз в абсолютном выражении. Этому способствовали стабилизация экономической ситуации в стране, рост производства и развитие всей экономики в целом.

Рискованность кредитных вложений по субъектам кредитования можно оценить исходя из доли просроченной задолженности в общем объеме выданных кредитов. По представленным данным таблицы № 1 можно сделать вывод о том, что потребительские ссуды являются в настоящее время более рискованными – 2,61%, межбанковские – менее рискованными – 0,03%.

Структура ссудной задолженности, в частности удельный вес просроченных кредитов, оказывает серьезное влияние на доходность банка, поэтому этот показатель наряду с некоторыми другими непосредственно характеризует качество кредитного портфеля банков. Если происходит увеличение просроченной задолженности, а следовательно, и возрастает уровень кредитного риска портфеля, то необходимо определить причины этого роста и принять меры по уменьшению этого показателя.

Из данных таблицы № 2 видно, что наибольший удельный вес просроченных, проблемных кредитов на начало 2007 года приходится на юридические лица – 55,04%, наименьший – по межбанковскому кредитованию, а всего – 0,16%. Необходимо отметить, что наибольший удельный вес просроченных кредитов по корпоративным клиентам сохранялся на протяжении всего рассматриваемого нами периода: с 1998 по 2007 год. Но анализируемый показатель за этот же период имел тенденцию к снижению с 85,56% до 55,04%, уступив при этом розничному невозврату кредитов. В динамике удельный вес просроченной задолженности по физическим лицам составляет от 4,78% до 44,8%. (4) Рассматриваемый показатель по физическим лицам стал резко возрастать за последние три года. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о тревожных симптомах невозврата кредитов по физическим и юридическим лицам в России. Это означает, что есть некоторый провал в банковской системе в целом по всему процессу кредитования и погашения ссудной задолженности, неверной оценке кредитного риска, особенно при возврате проблемных и просроченных кредитов.

Объем кредитов, предоставленных предприятиям, организациям, физическим лицам, банкам в России (млн. руб.)

Таблица № 1

	01.07.1998	01.01.1999	01.01.2000	01.01.2001	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007
Объем кредитов, предоставленных 1 предприятиям, организациям, физическим лицам, банкам										
всего	253 419	373 528	562 520	912 808	1 416 034	1 967 203	2 705 494	4 111 619	5 838 373	8 489 130
из них:	16 517	45 797	35 666	27 451	38 911	39 603	46 452	60 719	75 558	120 403
% просроченной задолженности	6,52	12,26	6,34	3,01	2,75	2,01	1,72	1,48	1,29	1,42
в том числе 2 предоставленных предприятиям и организациям:	201 119	295 160	445 189	763 346	1 191 452	1 612 685	2 299 942	3 189 317	4 187 858	5 802 748
из них:	14 133	38 657	29 269	22 526	27 562	28 487	35 932	48 828	53 309	66 259
% просроченной задолженности	7,03	13,10	6,57	2,95	2,31	1,77	1,56	1,53	1,27	1,14
3 физическим лицам:	18 464	20 022	27 630	44 748	94 653	142 158	209 678	618 862	1 179 250	2 065 199
из них:	789	1360	1392	1382	1852	2097	3587	8566	22 060	53 946
% просроченной задолженности	4,27	6,79	5,04	3,09	1,96	1,48	1,71	1,38	1,87	2,61
4 банкам:	33 836	58 346	89 701	104 714	129 929	212 360	195 874	303 440	471 265	621 183
из них:	1595	5780	5005	3543	9497	9019	6933	3325	189	198
% просроченной задолженности	4,71	9,91	5,58	3,38	7,31	4,25	3,54	1,10	0,04	0,03

Удельный вес просроченной задолженности по выданным кредитам, предоставленным юридическим, физическим лицам, банкам по России (в %)

Таблица № 2

	01.07. 1998	01.01. 1999	01.01. 2000	01.01. 2001	01.01. 2002	01.01. 2003	01.01. 2004	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007
Просроченная задолженность по кредитам, предоставляемым предприятиям, организациям, физическим лицам, банкам	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
всего										
в том числе по										
предприятиям и организациям:	85,56	84,41	82,07	82,06	70,83	71,93	77,35	80,41	70,55	55,04
физическим лицам:	4,78	2,97	3,9	5,03	4,76	5,3	7,72	14,11	29,2	44,8
банкам:	9,66	12,62	14,03	12,91	24,41	22,77	14,93	5,48	0,25	0,16

Анализ динамики основных показателей деятельности банков позволяет характеризовать 2006 г. как чрезвычайно успешный для нашего банковского сектора в плане развития банковских услуг. В 2006 г. заметно повысились темпы прироста активов банковского сектора: за год они увеличились на 44,1% – до 14 045,6 млрд. руб. (за 2005 г. прирост составил 36,6%). Сохранились высокие темпы прироста кредитования физических лиц: за 2006 г. объем кредитов увеличился на 75,1% – до 2065,2 млрд. руб. (за 2005 г. – на 90,6%). Заметно увеличилась их доля в общем объеме предоставленных банковским сектором кредитов (с 18,5% на 1.01.2006 до 21,9% на 1.01.2007), а также в активах (с 12,1 до 14,7% соответственно).(5)

Несмотря на достижение финансовой стабильности, все еще остается нерешенной проблема неплатежей. Сохранение проблемы просроченной задолженности по кредитам является сегодня одной из важных проблем банковской системы в России. Так как динамика показателей, характеризующих рост просроченной задолженности, опережает темпы увеличения объемов кредитования.

Литература

1. Н.Е. Егорова, А.М. Смулов. *Предприятия и банки: взаимодействие, экономический анализ, моделирование: Учеб.-практ. пособие.* – М.: Дело, 2002. – 456 с. Стр.142.
2. *Вестник Банка России* № 31 (531), 16 мая 2001 года, с. 4.
3. *Вестник Банка России* 17 марта 2004 года, № 18 (742), с. 9.
4. Таблицы 1–2 составлены автором по данным Бюллетеня банковской статистики за 1998–2007 год.
5. *Вестник Банка России* 14 марта 2007 года, № 14 (958), с. 7–12.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Е.В. ЛЫСАКОВСКАЯ,

соискатель Современной гуманитарной академии

Движение национальных экономик от массового производства стандартизированной продукции к высокоспециализированным и рассчитанным на индивидуальные потребности малым формам производства и сервиса создает новое качество компьютеризованного труда в малых формах и принципиально новые продукты. В развитых странах производимая в этом секторе продукция составляет большую часть валового национального продукта. В Канаде, Великобритании, Германии удельный вес малого бизнеса в производстве составляет 60–70%, в США около 40% валового внутреннего продукта. Доля участия малых и средних фирм в экспорте продукции в Германии, Нидерландах, Японии составляет до 40%. При этом большое значение малый бизнес имеет в международной торговле технологиями. [1, с. 140] Сферой приложения труда вновь создаваемых фирм становились нередко новые отрасли и сферы экономической деятельности по производству новых продуктов на базе использования новейших технологий. Малые предприятия (МП) стали играть важную роль в таких прогрессивных отраслях экономики, как электроника, биотехнология, информационные услуги и т. п.

Положение малого предпринимательства в России далеко не соответствует мировому уровню. Вклад российского малого бизнеса в экономику страны в 2004 г. составил 11,4%. В отраслевой структуре около половины от общего числа МП функционирует в торговле и сфере обслуживания, на обрабатывающую промышленность и строительство приходится по 12%

и 11% соответственно. В отличие от развитых стран мира, где малые предприятия как более мобильные, рискующие малыми средствами, активно занимаются инновационной деятельностью, в России этот сектор экономики практически полностью исключен из инновационного процесса, в обрабатывающей промышленности инновационно-активных малых предприятий 0,7% от общего числа. Без инновационной составляющей российской экономике не стать конкурентоспособной.

Под инновационной деятельностью малого предприятия подразумевается: направления проведения НИР, ОКР, разработки технологии производства инновационного продукта/услуги, приобретения производственного оборудования, технологий, патентов, ведения операционной деятельности, проведения сертификации продукции, развитие сети дистрибуции и/или каналов продвижения продукции с целью получения нового или усовершенствованного конкурентоспособного продукта либо услуги. Инновационная активность характеризуется количеством внедренных нововведений за данный период времени.

Внутренним источником инновационной активности предприятия служат его собственные средства – прибыль, амортизационные отчисления.

За годы экономических реформ производственно-технический аппарат страны пришел в негодность, средний возраст оборудования превысил 20 лет. Средства на обновление производства в целях повышения конкурентоспособности предприятия либо отсутствуют, 30% предприятий малого бизнеса убыточны либо их недостаточно, у 70% МП среднее значение годовой прибыли составляет около 2 млн. рублей. [2, с. 74]

Внешними источниками финансирования инновационной деятельности малого предприятия являются безвозвратные средства в форме субвенций/субсидий и грантов правительства, общественных фондов, различных финансовых институтов; возвратные средства в форме банковского кредита, лизинга; инвестиции: венчурное финансирование (продажа доли собственности предприятия инвестиционному фонду, банку, другому

финансовому институту, структурам «бизнес-ангелов»), продажа доли предприятия стратегическому партнеру.

Бюджетные средства субъектов РФ в виде субвенций и субсидий, предназначенные на поддержку малого предпринимательства, весьма ограничены и предназначаются отнюдь не всем предпринимателям, а на конкурсной основе и по определенным программам, наиболее эффективны гарантии и поручительства. Созданное в 2006 году некоммерческое партнерство «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы» предоставляет поручительство на кредиты предпринимателям, имеющим 30% залоговых средств, только на покупку и реконструкцию основных средств и оборотных в определенных банках (Банк Москвы, ВТБ-24, Росбанк, МДМ-Банк, НОМОС, Нефтяной Альянс, МИНБ, Инвестторгбанк, Юниаструм, Бин-Банк). Поручительства фонда на кредитование инновационных проектов в направлениях проведения НИР, ОКР, разработки технологии производства инновационного продукта/услуги, приобретения технологий, патентов, проведения сертификации продукции не предоставляются.

Источники средств сектора МСП включают в себя средства по международным программам, но такие программы удовлетворяют, как правило, интересы своей национальной экономики, используя российские идеи и разработки.

Альтернативным источником инвестиционных ресурсов могут стать финансы «бизнес-ангелов» – частных инвесторов, вкладывающих собственные средства в начинающие компании. Инвестиции «бизнес-ангелов» – от 10 тыс. до миллиона долларов – не ориентированы на работу с определенной отраслью и могут вкладываться в различные сферы деятельности. Часть инвестиций осуществляется путем вовлечения двух или более инвесторов. Таким образом, могут быть профинансированы более крупные проекты и снижен риск для инвесторов. Инвестиции «бизнес-ангелов» повышают доверие к компании, что облегчает привлечение дополнительного финансирования. Дополнительное конкурентное преимущество для предприятия создается участием «бизнес-ангелов» в управлении компанией при наличии управленческого опыта, а в ряде случаев и спе-

цифических знаний в сфере деятельности, которую они финансируют.

По оценкам экспертов, потенциальное число активных «бизнес-ангелов» в России составляет несколько десятков тысяч. В перспективе сети «бизнес-ангелов» могут стать существенным сегментом рынка венчурного финансирования в РФ.

Одна из существенных проблем развития МСП состоит в узости информации о возможных источниках привлечения средств. Поэтому важным направлением государственной поддержки представляется организация информирования МСП о максимально широком спектре предлагаемых условий заимствования финансовых ресурсов.

В мировой экономике основная доля кредитования и инвестирования в малый бизнес приходится на коммерческие банки. Они же несут наибольшие риски и оказывают малым предприятиям большинство финансовых и информационных услуг. Основными преимуществами банковских долгосрочных кредитов перед другими внешними источниками финансирования инновационных проектов являются скорость получения средств, гибкость и низкие издержки. Поскольку переговоры ведутся непосредственно между заемщиком и заимодателем, то требуемая документация минимальна.

Происходящие на данный момент изменения в банковской системе и в экономике в целом смогли сориентировать банки на работу с малыми и средними предприятиями, приблизить их набор услуг потребностям малого и среднего бизнеса. В настоящее время банки ориентированы на увеличение собственных средств путем слияния, привлечения зарубежных инвесторов, участия на фондовом рынке, что позволяет выдавать субъектам среднего и малого бизнеса микрокредиты на короткий срок и без залога, используя при этом зарубежные методики.

Однако этого недостаточно, до сих пор из около миллиона малых предприятий, зарегистрированных в России, доступ к финансам имеют лишь 13–15 тысяч, а для желающих начать свой бизнес кредитные ресурсы практически недоступны. Эта многолетняя проблема малых предприятий остается весьма

острой. Доля малых и средних предприятий составляет 5–10% в общем объеме банковского кредитования. Еще хуже ситуация с кредитованием инновационных проектов малого бизнеса.

Бизнесмены кредитуются на пополнение оборотного капитала, приобретение автотранспорта (включая спецтехнику), оборудования, сырья и недвижимости на сумму в среднем не более 10 млн. рублей под 15–20% годовых на срок до 5 лет. Распространен также лизинг в объеме до 20–30 млн. рублей сроком на два-три года и факторинг, позволяющий обезопасить предприятие от неплатежей своих контрагентов. При этом банки требуют хорошее обеспечение в виде «твердых» залогов – оборудование, недвижимость – и «мягких» – товары в обороте, а также в виде личных поручительств собственников и перекрестных поручительств компаний группы. Таким образом, кредиты могут себе позволить малые инновационные предприятия (МИП) только на покупку нового оборудования, успешно работающие не менее 1 года. Данные опроса руководителей малых инновационных предприятий г. Москвы свидетельствуют о низком инвестировании на приобретение технологий и патентов – всего 7,1%, финансирование НИР – 21,4%. [3, с.]

С одной стороны, для финансирования инновационного проекта характерны долгосрочность и существенные объемы предоставляемых средств. С другой стороны, на риск кредитования самого малого предприятия накладывается более высокий риск инновационного проекта, который предполагает получение дохода после его успешной реализации. В странах с развитым рынком срок предоставления инвестиционного кредита находится в пределах от 3 до 15 лет. В настоящее время российские банки кредитуют инвестиционные проекты предприятий, однако сроки кредитов значительно меньше – от 3 до 8 лет, нежели в странах с развитой рыночной экономикой, и клиентов предпочитают кредитоспособных с акционерной формой организации.

Необходимым условием выдачи кредита МИП, как и крупному хозяйствующему субъекту, является перспективный инвестиционный проект, или бизнес-план. Составление качественного бизнес-плана, как правило, требует обращения к

специалистам в консалтинговые фирмы, так как малые предприятия не имеют возможности содержать в своем штате высококвалифицированных специалистов в данной области. Такого рода услуга стоит примерно 10 тыс. долларов. У большинства малых предприятий, а тем более у вновь образованных нет на это средств. Поэтому на практике, несмотря на достаточно большое количество предлагаемых для финансирования проектов, они не представляют собой товарный продукт для продвижения на рынке капиталов, а являются «полуфабрикатом», который не находит своего инвестора или кредитора. В связи с этим у финансовых структур создается впечатление отсутствия проектов, в которые стоит вкладывать деньги. Надо сказать, что указанная проблема касается и крупных предприятий.

В подавляющем большинстве случаев финансируются проекты, обеспечивающие выпуск высококачественной, конкурентоспособной продукции. Таким образом, бизнес-план инновационного проекта должен четко и максимально подробно описывать риски, связанные с проектом, анализ конкурентов, пути и сроки лицензирования деятельности (если это необходимо), анализ целевых потребителей, наличие опыта реализации сопоставимых проектов у компании или – что особенно важно – у менеджмента, годовой темп роста рынка, срок окупаемости проекта – это объясняется необходимостью выхода проекта на точку окупаемости, чтобы сформировались источники погашения кредита.

Значимой причиной отказа банков от работы с субъектами малого предпринимательства является отсутствие надежного (или вообще какого-либо) залогового обеспечения кредита. Малые предприятия, как правило, обладают небольшим капиталом, по крайней мере на начальном этапе своей жизни. Если они имеют какие-то основные производственные фонды, то в большинстве случаев это – не их собственность, а арендованное ими имущество. Для отечественного бизнеса в отличие от западной экономики характерно отсутствие внимания к созданию и использованию нематериальных активов, в которых выражается интеллектуальная собственность предприятия, – па-

тенты на изобретения, промышленные образцы, программные продукты, ноу-хау. По данным Торгово-промышленной палаты РФ, в ведущих американских компаниях интеллектуальный капитал составляет порядка 80% стоимости бизнеса. Инновационные малые предприятия в большинстве своем обладают только лишь нематериальными активами, которые не принимаются банком в качестве залога из-за отсутствия возможности реальной оценки. Коммерческие банки могут инвестировать в объекты интеллектуальной собственности, приобретая их в собственность или финансируя инновационные проекты предприятий, а также интеллектуальная собственность может выступать в качестве залога. Но в этом случае банк несет дополнительные риски, связанные с правовой охраной интеллектуальной собственности; ее коммерциализацией и пресечением нарушений исключительных прав. Эти проблемы должны решаться законодательством. Дополнительные трудности кредитования инновационных проектов коммерческими банками возникают при проведении экспертизы инвестиционных проектов, связанных с созданием, приобретением или коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности, достаточно сложно учесть все возможные риски и соотнести их с эффективностью такого проекта.

В связи с этим становится актуальным вопрос об инновационном пути и перспективах развития России. Одним из аспектов этой проблемы является формирование механизма коммерциализации нематериальных активов. Здесь необходимо отметить, что и российское государство обладает реальными активами, находящимися как в государственной, так и в частной собственности, которые при включении их в финансово-хозяйственный оборот могли бы дать существенные дополнительные источники доходов как в федеральный бюджет, так и привести к капитализации этих активов, увеличив их рыночную стоимость. Медленное формирование «инновационной» инфраструктуры, в свою очередь, оставляет невостребованным значительный «пласт» российских открытий и изобретений, что в конечном итоге снижает интеллектуальную безопасность страны.

Литература

1. *Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / Под ред. д.э.н. Г.Б. Клейнера. – М.: «Наука», ЦЭМИ РАН, 2002.*
2. *Малое предпринимательство в России. – М.: Госкомстат РФ, 2006.*
3. *Буев В.В., Ерпылов А.А. и др. Исследование состояния зарубежных финансовых и товарных рынков: возможности и потребности малого инновационного предпринимательства Москвы. – М.: АНО «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства», 2005.*

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Т.В. ФИЛИМОНОВА,

соискатель Современной гуманитарной академии

Важное место в оживлении и стимулировании экономического развития страны в современных условиях отводится иностранным инвестициям. Стабильная макроэкономическая ситуация на протяжении последних лет и продолжающийся экономический рост создают условия для притока иностранных инвестиций.

Объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор российской экономики, в 2006 г. по сравнению с предыдущим годом увеличился на 2,7% и составил 55,1 млрд. долл. США. Следует отметить резкое замедление роста иностранных инвестиций по итогам 2006 г. по сравнению с предыдущими годами (по итогам 2005 г. их объем увеличился на 32,4%, по итогам 2004 г. – на 36,4%). Как и ранее, рост объемов иностранных инвестиций во многом определялся увеличением объема кредитов. Вложения от иностранных инвесторов направлялись в основном в организации, осуществляющие деятельность по добыче полезных ископаемых; в обрабатывающие производства; а также в организации оптовой и розничной торговли. По состоянию на конец 2006 г. объем иностранных инвестиций, накопленных в нефинансовом секторе экономики России, составил 142,9 млрд. долл. США, что на 27,8% больше соответствующего показателя в 2005 году. Основными странами-инвесторами, постоянно осуществляющими крупные инвестиции в экономику России, оставались: Кипр – 22,6% в общем объеме накопленных иностранных инвестиций, Нидерланды – 16,4%, Люксембург – 16,0%, Германия – 8,6%, Великобритания – 8,2%, США – 5,4%. (1)

Разумное привлечение иностранного капитала в экономику России выгодно. Иностранные инвестиции могут помочь стране

быстро модернизировать промышленную базу и увеличить ее производственный потенциал. Иностранные фирмы, строя заводы в России, будут привносить свой опыт организации производства и труда. Но в то же время необходимо учитывать следующие моменты. Первое – иностранный предпринимательский капитал вкладывается в национальную экономику однократно, в то время как репатриация прибыли происходит постоянно, и наступает момент «старения инвестиции», т.е. уравнивания величины ввезенного и вывезенного капитала. Вопрос реинвестирования прибыли (вложения в национальную экономику) достаточно деликатен и зависит от большого количества факторов, в частности от общего инвестиционного климата в стране. Второе – иностранный предпринимательский капитал проходит в те отрасли национальной экономики, где возможна максимальная прибыль, поэтому встает вопрос о непропорциональном с точки зрения национальной экономики развитии отраслей. На современном этапе встает вопрос и об экологически грязных иностранных предприятиях, которые вывозятся из более развитых стран со строгими экологическими нормами в менее развитые.

В настоящее время существует проблема, связанная с формированием благоприятного климата в России. Иностранных инвесторов беспокоят многие из тех опасностей, которые мешают нашим собственным предпринимателям развивать свое дело. Они не торопятся создавать эффективные совместные предприятия, действующие на мировых и общероссийских рынках, прежде всего из-за неверия в надежность партнеров и поставщиков, из-за ограниченности в стране привлекательных структур с прочной научной базой, из-за слабых правовых гарантий.

При всем многообразии оценок и мнений о путях дальнейшего развития российской экономики вопрос о полезности иностранных инвестиций не вызывает сомнения. Инвестиции напрямую связаны с созданием рабочих мест в условиях перехода к рыночным отношениям. Для привлечения иностранных инвестиций в Россию у нас должны быть созданы более благоприятные условия, чем в других странах.

Определенный опыт решения проблем развития с помощью привлечения в страну иностранных инвестиций был накоплен

Советской России в 20-е годы в специфических условиях нэпа. В первых правительственных документах сформулированы правовые основы будущей инвестиционной политики.

Политика привлечения иностранного капитала в начале 20-х годов допускала наряду с концессиями создание смешанных обществ с участием иностранных компаний, и прежде всего торговых, а также продажу иностранных акций не только второстепенных по важности предприятий, но и акций транспортных, угольных, металлургических, нефтяных, ткацких предприятий при сохранении за государством «неоспоримого господства».

Таким образом, в то время была создана определенная организационно-правовая база для привлечения иностранного капитала.

Возможность допуска иностранных инвестиций в СССР началась в 1986 г. на основании решения Политбюро ЦК КПСС о возможности создания совместных предприятий. Первые нормативные акты, способствующие привлечению в страну иностранных инвестиций, были приняты в 1987 году. Это Постановления Совмина СССР: № 48 «О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий, международных объединений и организаций СССР и других стран – членов СЭВ» и № 49 «О создании на территории СССР совместных предприятий с участием фирм капиталистических и развивающихся стран». (2) В них сформулированы основные правила создания и деятельности совместных предприятий на территории нашей страны.

В октябре 1990 г. Президент СССР издал Указ «Об иностранных инвестициях в СССР»(3), а в декабре того же года Верховный Совет СССР принял Закон «Основы законодательства об инвестиционной деятельности в СССР». (4)

Названные нормативные акты породили достаточно противоречивую ситуацию. Они содержали общие положения в отношении иностранных инвестиций. Эти акты, по существу, объявили открытыми для иностранных инвестиций любые отрасли экономики. Законодательство предоставляло предприятиям с иностранными инвестициями традиционные льготы в сфере налогообложения, однако искусственно установленный валют-

ный курс побуждал к неоправданному завышению оценки инвестиций. Кроме того, отсутствовали конституционные гарантии иностранных инвестиций.

В России традиционно считается, что одна из важных составляющих инвестиционного процесса – это прямые иностранные инвестиции. В 2006 году прямые инвестиции поступили на сумму 13,73 млрд. долл. США, увеличившись по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 4,6%. При этом доля прямых инвестиций в общем объеме поступлений от иностранных инвесторов составила 24,8% (по итогам 2005 г. – 24,4%). Более половины объема прямых иностранных инвестиций приходилось на взносы в капитал (8,8 млрд. долларов США). (5)

Особенность регулирования прямых инвестиций заключается в том, что регулирование прямых капиталовложений практически неотделимо от регулирования предпринимательской деятельности вообще. Предпринимательская деятельность требует капиталовложений. Любое помещение капитала в конечном итоге можно рассматривать как разновидность самостоятельной деятельности, осуществляемой на свой риск, направленной на систематическое получение прибыли от сделанного размещения капитала (абз. 3 п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ, содержащий определение предпринимательской деятельности). (6) Это значит, что осуществление предпринимательской деятельности неразрывно связано с инвестированием средств. Которое в любом случае предполагает осуществление предпринимательской деятельности. Можно сделать вывод, что к регулированию инвестиционной деятельности может иметь отношение практически любой правовой акт, касающийся регулирования предпринимательской деятельности.

Но в то же время регулирование прямых капиталовложений приобретает особый смысл тогда, когда речь идет об иностранных инвестициях. Иностранец предприниматель заинтересован в том, чтобы его права не ущемлялись по сравнению с правами национального предпринимателя. Значит, специальное регулирование именно иностранных капиталовложений приобретает правовой и экономический смысл. С учетом ска-

занного представляется обоснованным утверждение относительно того, что основу законодательства Российской Федерации об инвестициях составляют законы, регулирующие иностранные инвестиции и инвестиционную деятельность в Российской Федерации, в том числе инвестиционную деятельность, осуществляемую в форме капитальных вложений. Это Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», Закон РСФСР от 26 июня 1991 г. № 1488–1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР». (7)

На сегодняшний день инвестирование, осуществляемое иностранными физическими и юридическими лицами, государствами и международными организациями, а также собственно правовой режим иностранных инвестиций регулируются Федеральным законом от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Это главный законодательный акт в данной сфере регулирования общественных отношений. Как юридический документ закон в своих основных положениях отвечает международным стандартам инвестиционного законодательства. В нем воплощены основные принципы и даются ключевые понятия в сфере регулирования иностранной инвестиционной деятельности в России.

Необходимо отметить, что рассматриваемый закон в целом отвечает требованиям современного уровня экономического развития и практики инвестиционной деятельности. К положительным моментам можно отнести некоторое упрощение регистрации коммерческих организаций с иностранными инвестициями. Закон достаточно полно определил предоставляемые иностранным инвесторам гарантии.

В то же время в законе имеются отдельные недоработки, допущенные законодателем. Все наиболее значимые его положения не являются нормами прямого действия и могут применяться только после издания соответствующих актов федеральных органов исполнительной власти. Вследствие того, что ключевые положения закона сформулированы недостаточно

четко, практикующим специалистам нередко приходится додумывать волю законодателя. Закон фрагментарно регулирует только один вид инвестиций – прямые (прямые инвестиционные проекты), не упоминая о портфельных. По итогам 2006 г. объем портфельных инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, значительно увеличился, составив 3,1 млрд. долл. США (в 2005 г. в нефинансовый сектор экономики поступило 0,5 млрд. долл. США). Увеличение притока портфельных инвестиций в 7 раз по сравнению с 2005 г. связано с проведением в 2006 г. публичного размещения акций Роснефти. Доля портфельных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций возросла до 5,8% (в 2005 г. она составляла 0,8%).(8)

Широкое определение иностранной инвестиции в законе требует уточнений. Это необходимо для установления категорий основных производственных фондов или имуществ, ввозимых в Российскую Федерацию в качестве вклада иностранных инвесторов в уставный фонд предприятий с иностранными инвестициями. Государственные органы, призванные проводить в жизнь законодательные положения о налоговых и таможенных льготах для иностранных инвестиций, вынуждены вырабатывать собственные определения вышеназванных категорий. Определение четкого понятия «иностранная инвестиция» имеет важное значение для участия России в различных международных конвенциях по иностранным инвестициям. Это будет способствовать как совершенствованию национального законодательства, так и положительно влиять на процесс интеграции России в действующие механизмы международно-правового регулирования иностранных инвестиций.

Дальнейшее развитие регулирования иностранных инвестиций в России должно быть связано с усилением влияния роли и значения международных механизмов и адаптации к ним внутренних институтов, обеспечивающих защиту прав инвесторов. Появление и развитие новых форм инвестиций должно способствовать защите прав инвесторов через создание новых механизмов распределения инвестиционных рисков.

Несмотря на то, что в России за последние годы был принят ряд федеральных законов, большая часть вопросов, касаю-

щаяся деятельности с иностранными инвестициями, остается неурегулированной.

Привлечение в экономику иностранного капитала – предмет внимания и заинтересованности российского правительства. Способствовать совершенствованию на цивилизованной основе инвестиционной политики Российской Федерации, включая реальную активизацию крупных частных капиталовложений в экономику страны, могут только широкое внедрение экономических методов государственного регулирования и формирование современной законодательной базы иностранных инвестиций.

Состояние российской экономики постепенно улучшается, темпы инфляции много ниже аналогичных показателей прошлых лет, что, естественно, благоприятно действует на иностранных инвесторов.

Для более интенсивного привлечения иностранных инвестиций в экономику России требуется продолжать развивать экономические и правовые предпосылки.

Анализ отраслевой структуры иностранных инвестиций в производственный сектор показывает, что они направляются главным образом в топливно-энергетические и сырьевые отрасли, а это закрепляет неэффективную структуру российской экономики и усложняет задачи ее реформирования. Поэтому необходимо усилить систему мер по переориентации потоков иностранных инвестиций, включающую, в частности, налоговые льготы, стимулирующие капитализацию прибыли и реинвестирование доходов, привлечение инвестиционных кредитов, развитие компенсационных соглашений, договоров о разделе продукции и т. п.

Наше государство обладает богатейшими природными ресурсами, квалифицированной и относительно дешевой рабочей силой, чрезвычайно емким внутренним потребительским рынком. Задача лишь в том, чтобы преодолеть все еще сохраняющуюся экономическую и политическую нестабильность в стране, создать устойчивое, неменяющееся законодательство, поскольку инвестиционное законодательство призвано закрепить как стабильность условий инвестиционной деятельности,

так и необходимые льготы и преимущества. Создание надлежащей правовой базы будет способствовать не только преодолению политической и экономической нестабильности, но и обеспечению решения немаловажной задачи по привлечению и исполнению иностранных инвестиций прежде всего в производственной сфере.

Литература

1. Вестник Банка России 21 марта 2007 года, № 15 (959), с. 15.
2. СП СССР, 1987, № 9, ст. 40.
3. Ведомости ВС СССР, 1990, № 44, ст. 944.
4. Ведомости ВС СССР, 1990, № 51, ст. 1109.
5. Вестник Банка России 21 марта 2007 года, № 15 (959), с. 16.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (части первая, вторая и третья) (с изм. и доп. от 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г., 16 апреля, 15 мая, 26 ноября 2001 г., 21 марта, 14, 26 ноября 2002 г., 10 января, 26 марта, 11 ноября, 23 декабря 2003 г., 29 июня, 29 июля, 2, 29, 30 декабря 2004 г., 21 марта, 9 мая, 2, 18, 21 июля 2005 г., 3, 10 января, 2 февраля, 3, 30 июня 2006 г.).
7. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изм. и доп. от 21 марта, 25 июля 2002 г., 8 декабря 2003 г., 22 июля 2005 г., 3 июня 2006 г.). Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изм. и доп. от 2 января 2000 г., 22 августа 2004 г., 2 февраля 2006 г.). Закон РСФСР от 26 июня 1991 г. «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» (с изм. и доп. от 19 июня 1995 г., 25 февраля 1999 г., 10 января 2003 г.).
8. Вестник Банка России 21 марта 2007 года, № 15 (959), с. 16.

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОПТИМИЗАЦИИ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ

С.П. СЮЛИНА,

*доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(филиал в г. Тольятти) негосударственного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
«Самарская гуманитарная академия»*

Актуальность рассматриваемого вопроса предопределена необходимостью учета ассортиментно-продуктового типа предприятия и соответствующего для выполнения заказов уровня инновационных технологий производства при формировании портфеля заказов. Ассортимент, ориентированный на рыночный спрос, выступает в качестве инструмента, содействующего продаже продукции на рынке. Выбор ассортимента и структуры выпуска продукции требует, с одной стороны, учета спроса на продукцию, а с другой – наиболее эффективного использования трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов предприятия.

Целью данной статьи является рассмотреть аналитическое обоснование оптимизации ассортимента продукции. В результате проведенного исследования получены следующие результаты.

К системе показателей, характеризующих возможности оптимального развития промышленного ассортимента данного вида продукции, относятся разнообразие видов продукции, частота обновления ассортимента, уровень и соотношение цен на продукцию данного вида. В специальной литературе помимо прочих различают такие термины, как оптимизация структуры выпускаемой продукции, ширина ассортимента, насыщенность (полнота) ассортимента, глубина ассортимента.

Оптимизация ассортимента продукции связана прежде всего с анализом поведения переменных и постоянных расходов в

зависимости от изменения объемов производства, анализом конкурентоспособности продукции, исчислением и анализом показателей безубыточности (расчетом точки критического объема производства).

Анализ поведения переменных и постоянных расходов в зависимости от изменения объемов производства дает возможность оперативно принимать решения по управлению, а именно используя ставки маржинального дохода, оптимизировать ассортимент выпускаемой продукции, а также определить вариант изменения производственной мощности предприятия, целесообразность принятия дополнительного заказа и т.д. Для проведения анализа стоимость переменных и постоянных затрат определяется на основе данных бухгалтерской отчетности, в которых они подразделяются на отдельные элементы, представляющие интерес для внешних и внутренних пользователей (стр. 210 «Запасы» формы № 1 «Бухгалтерский баланс»; стр. 020, 030, 040 формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках»; раздел «Расходы по обычным видам деятельности» формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»).

Вопросы поведения переменных и постоянных расходов рассмотрены в работах ведущих экономистов-аналитиков В.И. Бариленко, С.И. Кузнецовой, Л.К. Плотниковой, О.В. Кайро [1], М.А. Вахрушиной [2], О.В. Ефимовой [4], Н.Д. Ильенковой [5], Э.А. Маркарьяна и Г.П. Герасименко [8], Г.В. Савицкой [9].

Актуальность исчисления и анализа показателей безубыточности предопределяется тем, что:

безубыточный объем продаж и зона безопасности предприятия – основополагающие показатели при разработке бизнес-планов, обосновании управленческих решений, оценке деятельности предприятий;

анализ безубыточности позволяет определить влияние объема производства на финансовые результаты деятельности предприятия. Это особенно важно, поскольку объем производства – один из важнейших факторов изменения совокупных издержек, выручки от продажи и прибыли;

исчисление маржинального дохода дает возможность выявить более рентабельные изделия и соответственно внести изменения в ассортимент выпускаемой продукции.

Методика анализа взаимосвязи объема производства, себестоимости и прибыли для многономенклатурных предприятий разработана еще недостаточно, результат – в практической деятельности российских предприятий маржинальный анализ широкого применения не нашел [14, с. 230]

Для оптимизации ассортимента по каждому наименованию продукции рассчитывают объем выручки, рентабельность, маржинальный доход, точку безубыточности, операционный рычаг, запас финансовой прочности. Перечисленные показатели по каждой позиции ассортимента сводятся в общую таблицу.

Остановимся на показателе, который чаще всего упоминается как маржинальный доход. Авторы едины в порядке расчета показателя – разность между выручкой от продажи и суммой переменных затрат. В то же время при однообразии алгоритма расчета в литературе предлагается многообразие его наименований, что приводит к терминологической путанице и определенным затруднениям при изучении основ анализа:

валовая маржа – Е.С. Стоянова [12, с. 191];

маржинальный доход – В.И. Бариленко [1, с. 107], Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова [10, с. 184], Н.В. Киреева [6, с. 280], А.А. Володин [11, с. 306];

маржинальная прибыль, валовая маржа, маржа покрытия – Г.В. Савицкая [9, с. 248];

маржинальный доход, маржа, валовая маржа, валовая прибыль – Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова [14, с. 225];

маржинальный доход, маржа – Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко [8, с. 36];

валовая прибыль – строка 029 формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;

вклад на покрытие постоянных затрат и формирование прибыли – М.Н. Григорьев [3, с. 154].

Как видно из приведенных примеров, в названиях присутствуют слова «маржинальный», «прибыль». Тем не менее, единого названия показателя авторы не придерживаются. В статье будем придерживаться названия «маржинальный доход».

Для определения так называемой точки критического объема производства (или иначе называемой точки безубыточно-

сти, «мертвой точки», точки равновесия, ВЕР (break-even point), точки рентабельности, порога рентабельности) в специальных источниках известны два метода: графический (break-even-clart) и алгебраический (метод уравнений). По графику устанавливаются: при каком объеме продаж предприятие получит прибыль; точка, в которой затраты будут равны выручке от продажи. Используя возможности компьютерных программ, можно получить достаточно усложненный вариант графического представления табличных данных, что усиливает значимость проведенной аналитической работы.

Алгебраический метод более удобен, менее трудоемок, с помощью ряда формул позволяет быстро исчислить необходимые показатели.

Ряд авторов указывает также третий метод расчета точки безубыточности – расчет удельной маржинальной прибыли [7, с. 419], или иначе называемого методом маржинального дохода [13, с. 72]. Дальнейшее исследование показывает, что метод маржинальной прибыли представляет собой разновидность алгебраического. Мы склонны придерживаться мнения большинства авторов об исчислении точки безубыточности двумя методами.

Расчет критической точки производства важен для оценки перспектив развития предприятия и для определения необходимого объема заключенных договоров, позволяет определить запас финансовой прочности [1, с. 111]. В абсолютном выражении запас финансовой устойчивости равен разности между фактическим или планируемым объемом продаж и точкой безубыточности, значение – большая разность характеризует высокий запас финансовой прочности предприятия. Относительный показатель исчисляется как отношение разности между фактическим или планируемым объемом продаж и точкой безубыточности к фактическому объему произведенной продукции, помноженное на 100%; значение позволяет оценить, на сколько процентов в случае необходимости перехода на выпуск новой продукции предприятие может снизить объем производства и продажи без риска получения убытков.

Оптимальность плана определяется снижением доли постоянных затрат на единицу продукции и безубыточного объема

продаж, а также увеличением зоны безопасности. С целью выработки эффективной программы производства в экономической литературе рекомендуется провести расчеты на основе учета полной себестоимости и по системе директ-костинга. Сравнительный анализ полученных расчетов позволяет выявить оптимальную производственную программу, при реализации которой достигаются максимальные маржинальный доход и прибыль, минимальные постоянные затраты.

Как уже говорилось, при оптимизации ассортимента необходим анализ конкурентоспособности продукции. Кроме того, от конкурентоспособности ассортимента изделий зависят степень удовлетворения спроса, прибыльность и рентабельность организаций. В этой связи отметим два направления анализа конкурентоспособности продукции: выбор наиболее конкурентоспособной продукции в составе ассортимента производственного предприятия и сравнение выпущенной продукции с параметрами аналогичной продукции конкурентов [6].

Резюмируя вышеизложенное, хотелось бы подчеркнуть значимость и необходимость обоснованного формирования ассортимента на современном этапе, что достигается на базе аналитических приемов и способов.

Литература

1. *Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайро; под общ. ред. В.И. Бариленко. – 2-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2006. – 416 с.*
2. *Вахрушина М.А. Управленческий анализ. – М.: Омега-Л, 2004. – 432 с.*
3. *Григорьев М.Н. Маркетинг: Учеб. пособие для студентов вузов / М.Н. Григорьев. – М.: Гардарики, 2006. – 366 с.*
4. *Ефимова О.В. Финансовый анализ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 1999. – 352 с.*
5. *Ильенкова Н.Д. Спрос: анализ и управление: Учеб. пособие / Под ред. И.К. Беляевского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.*
6. *Киреева Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Социальные отношения», 2007. – 512 с.*

7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
8. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. – М.: ПРИОР, 1996. – 160 с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 425 с.
10. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 479 с.
11. Управление финансами (Финансы предприятий): Учебник / А.А. Володин и др. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 504 с.
12. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2002. – 656 с.
13. Хорин А.Н. Стратегический анализ: Учебное пособие/ А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М.: Эксмо, 2006. – 288 с.
14. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник / Под ред. проф. Н.В. Войтоловского, проф. А.П. Калининой, проф. И.И. Мазуровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2006. – 513 с. – (Университеты России).

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ АНАЛИЗЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ (на примере Архангельской области)

Т.М. БАН,

*старший преподаватель кафедры экономико-математических
методов и моделей филиала ВЗФЭИ в г. Архангельске*

При изучении и анализе взаимосвязей в экономике применяют эконометрические методы и модели, то есть модели, выявляющие количественные связи между изучаемыми показателями и влияющими на них факторами. Применяя эконометрические методы, можно построить зависимости, отражающие взаимосвязи социально-экономических явлений и процессов, получить надежный прогноз. Эконометрические методы основаны на методах математической статистики. В эконометрике используются три основных класса моделей: модели временных рядов, регрессионные модели с одним уравнением и системы одновременных уравнений.

Применяя эконометрические методы, проанализируем такие показатели уровня жизни населения, как заработная плата, величина прожиточного минимума, доходы населения, численность занятых в экономике, численность безработных, уровень бедности. Уровень жизни населения является одной из главных социальных категорий. Уровень жизни отражает обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения рациональных потребностей, показывает эффективность занятости населения, соблюдение конституционных прав граждан в области социальной защиты, образования, охраны здоровья, культуры. Главной задачей социальной политики государства

является повышение благосостояния населения. Показатели жизненного уровня кладутся в основу экономического прогнозирования и планирования, разработки системы целевых социальных прогнозов. При анализе и прогнозировании уровня жизни рассчитываются такие показатели, как: коэффициенты рождаемости, смертности, естественного прироста населения в целом и его отдельных социальных групп; уровень безработицы, квалификационная структура рабочих мест, продолжительность рабочей недели; состояние окружающей среды; фонд потребления; сбережения населения; средняя заработная плата; средний размер пенсий, прожиточный минимум, совокупный и денежный доход на душу населения, численность населения с доходами ниже прожиточного минимума и т.д. Кроме этого, рассчитываются показатели, отражающие качественные стороны удовлетворения потребностей: потребление продуктов питания на душу населения; калорийность, доля благоустроенных жилищ и т.д.

Одним из основных показателей социальной политики государства является величина прожиточного минимума, с которой должны увязываться все основные социальные стандарты и гарантии, предоставляемые населению государством. Прожиточный минимум является базой для расчетов и дифференциации заработной платы, пенсий, различных пособий, основой для определения порога бедности. В соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» величина прожиточного минимума представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, которая включает минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, также обязательные платежи и сборы. Минимальная продовольственная корзина, входящая в состав прожиточного минимума, рассчитывается из 25 основных продуктов питания, разрабатываемых на основе норм, соответствующих минимальным размерам потребления, Институтом питания Академии медицинских наук РФ совместно с Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН и Министерством труда РФ.

На основе статистической информации за 1994–2006 гг. по Архангельской области построены трендовые модели, описывающие развитие во времени таких показателей, как среднемесячная заработная плата, прожиточный минимум, среднедушевой доход в месяц, и составлен интервальный прогноз на 2007 г.

$y=96*t^2-427.24*t + 990.35$ – уравнение трендовой модели, описывающей динамику среднемесячной заработной платы. С вероятностью 0,95 уравнение модели является значимым по критерию Фишера (так как $F_{\text{расчетное}} = 1661.7 > F_{\text{табличное}} = 4,1$ при уровне значимости $\alpha = 0,05$). По уравнению трендовой модели составлен интервальный прогноз показателя: среднемесячная заработная плата на 2007 год: (13133–14517), то есть с вероятностью 0,95 можно утверждать, что среднемесячная заработная плата в 2007 году будет находиться в интервале от 13 133 руб. до 14 517 руб. По данным Архангельского областного комитета государственной статистики, среднемесячная заработная плата за январь–май 2007 года составила 13 387,6 руб. Эта величина попала в найденный интервальный прогноз.

$Y=23.634*t^2-10.181*t+192.55$ – уравнение трендовой модели, описывающей развитие такого экономического показателя, как прожиточный минимум. Уравнение по критерию Фишера является значимым при уровне значимости $\alpha = 0,05$. Интервальный прогноз прожиточного минимума на 2007 год: (4325–5040) с вероятностью 0,95. По данным Архангельского областного комитета государственной статистики, величина прожиточного минимума во втором квартале 2007 года в среднем на душу населения составила 4620 рублей в месяц, что соответствует найденному интервальному прогнозу.

$Y=73.33*t^2 - 314.65*t+707.46$ – уравнение параболического тренда, характеризующего развитие среднедушевого дохода в месяц. Уравнение является значимым по критерию Фишера с вероятностью 0,95. Интервальный прогноз на 2007 год: (10 148 руб. – 11 202 руб.). Вероятность прогноза равна 0,95. При анализе среднедушевого дохода следует отметить рост коэффициента дифференциации доходов населения, который устанавливает размер превышения денежных доходов высокодоходных групп по сравнению с низкодоходными группами на-

селения. Например, в 2004 году соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов) составило 11,1 раз. В 2005 году в 10-процентной группе наименее обеспеченного населения было сосредоточено 2,2% всех денежных доходов населения области, а в такой же группе обеспеченного населения 28,5%. Среднедушевые доходы в децильной группе (с наименьшими доходами) составили 1668 руб., в децильной группе с наибольшими доходами – 21 598 рублей, то есть превышение в 13 раз, в 2006 году коэффициент фондов равен 12,7.

Применяя методы корреляционно-регрессионного анализа, проанализируем зависимость численности населения с доходами ниже прожиточного минимума (Y) (в процентах от общей численности населения) от среднемесячной заработной платы (X_1) (руб.), величины прожиточного минимума (X_2) (руб.), индекса потребительских цен (X_3) (%), среднедушевого дохода в месяц (X_4) (руб.), численности безработных (X_5) (тыс. чел.), численности занятых в экономике (X_6) (тыс. чел.).

Используя статистические данные за 1994–2006 гг. по Архангельской области по указанным показателям, найдена матрица коэффициентов парных корреляций. Коэффициент парной корреляции характеризует тесноту и направление связи между переменными.

Матрица коэффициентов парных корреляций представлена в таблице.

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
Y	1						
X_1	-0,535	1					
X_2	-0,471	0,992	1				
X_3	0,786	-0,542	-0,521	1			
X_4	-0,541	0,999	0,992	-0,545	1		
X_5	0,811	-0,848	-0,826	0,703	-0,854	1	
X_6	-0,592	0,265	0,216	-0,365	0,245	-0,468	1

Показатель: численность населения с доходами ниже прожиточного минимума (Y) (в процентах от общей численности населения) имеет наиболее тесную связь с численностью безработ-

ных (X_5), с индексом потребительских цен (X_3), причем связь показателя Y с этими переменными прямая, то есть с ростом количества безработных увеличивается и численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, и с увеличением индекса потребительских цен растет численность населения с доходами ниже прожиточного минимума. Сравнительно тесную связь переменная Y имеет с переменной X_6 – численностью занятых в экономике, но связь обратная, то есть с увеличением численности занятых в экономике Архангельской области уменьшается количество населения с доходами ниже прожиточного минимума. В модель множественной регрессии включаем факторные признаки: X_3 , X_5 , и X_6 . Применяя в качестве инструментария табличный процессор со встроенными функциями по статистической обработке информации, найдено уравнение множественной регрессии: $Y=25.319+0.207*X_3+0.103*X_5-0.050*X_6$, описывающее зависимость населения с доходами ниже прожиточного минимума от индекса потребительских цен, численности безработных, численности занятых в экономике. По коэффициентам регрессии можно сделать следующие выводы: если увеличить индекс потребительских цен на 1% при неизменном значении факторов X_5 , X_6 , то численность населения с доходами ниже прожиточного минимума увеличится на 0,207% от общей численности населения; с увеличением численности безработных на 1000 человек при неизменном значении других факторов, зависимая переменная Y увеличится на 0,103% от общей численности населения; при возрастании численности занятых в экономике на 1000 человек при неизменном значении X_3 , X_5 численность населения с доходами ниже прожиточного минимума уменьшится на 0,050% от общей численности населения Архангельской области.

Литература

1. Елисеева И.И. *Эконометрика: Учебник*. – М.: Финансы и статистика, 2001.
2. В.М. Жеребин, А.Н. Романов. *Уровень жизни населения*. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
3. В.В. Федосеев. *Экономико-математические методы и прикладные модели: Учебное пособие для вузов*. – М: ЮНИТИ, 1999.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РИСКА

Е.Н. ДУБОВИЦКАЯ,

*аспирант Московского государственного университета
им М.В. Ломоносова, экономический факультет*

Инвестиционная деятельность связана со значительными и разнообразными рисками. Некоторые из них достаточно глубоко изучены, для определенного рода рисков разработано множество инструментов по их снижению – начиная от традиционного страхования и заканчивая финансовыми деривативами. Сложнее дело обстоит со специфическими рисками – такими, как риски корпоративного управления. В настоящее время в научной и периодической литературе делаются только первые попытки выявления рисков корпоративного управления, пока не определен четкий перечень рисков корпоративного управления, отсутствуют и какие-либо формализованные методы оценки и управления рисками корпоративного управления (далее – риски КУ). А вместе с тем события последних лет в корпоративной среде в России и за рубежом показывают, что риски корпоративного управления бывают настолько высоки, что могут в одночасье привести многомиллиардные корпорации к краху. Примеры компаний Enron, WorldCom, Barings, Arthur Andersen и многие другие показывают, что размеры компаний не гарантируют от банкротства и потери бизнеса. Именно риски корпоративного управления зачастую имеют определяющее значение для создания стоимости компании (по некоторым оценкам, потенциал роста капитализации российских компаний за счет снижения рисков корпоративного управления составляет до 90%¹).

Что такое риски КУ, как их выявить и оценить, а также что позволит снизить риски КУ – этим вопросам посвящена настоящая статья.

¹ Старюк П. Корпоративное управление и стоимость компании: ситуация в России//Управление компанией. – 2004, № 1.

Что такое риски корпоративного управления?

Корпоративное управление представляет собой систему взаимоотношений между акционерами и менеджментом, а также иными заинтересованными в деятельности компании лицами. Взаимодействие между ними происходит на основе определенных правил и посредством целого ряда процедур. От соблюдения установленных правил и процедур напрямую зависит возможность акционеров и иных стейкхолдеров реализовать свои интересы, связанные с компанией. Отсюда важный вывод: риски корпоративного управления – это риски, проистекающие из нарушения этих правил и процедур, а также из нарушения принципов взаимодействия между различными группами, заинтересованными в деятельности компании.

Можно дать несколько классификаций рисков КУ. Самые простые из них – по принципу источника происхождения рисков и по принципу субъектности риска. Согласно первому критерию риски КУ делятся на внешние и внутренние. Категория внешних рисков охватывает все риски корпоративного управления, которые не могут быть снижены в рамках внутренней системы управления компании. Иными словами, согласно классической классификации теории риска и неопределенности – это системные риски. К внутренним рискам корпоративного управления относятся риски, которые могут быть снижены внутренними механизмами управления в компании, они, соответственно, относятся к категории несистемных. Согласно второму критерию риски корпоративного управления можно разделить по субъектному принципу – т.е. разделить их на риски, которые несут акционеры, менеджеры и различные категории стейкхолдеров.

Более детальная классификация рисков КУ возможна по основным элементам системы корпоративного управления, к которым относятся:

- структура акционерного капитала (в том числе влияние основных акционеров на деятельность компании);
- система управления компанией (в том числе механизмы реализации акционерами компании права на участие в общем собрании акционеров, деятельность совета директоров и исполнительных органов компании);
- осуществление контроля за финансово-хозяйственной деятельностью компании (в том числе деятельность органов кон-

троля компании, комитета по аудиту, службы внутреннего контроля);

- дивидендная политика компании (в том числе ее соответствие стратегии и инвестиционной политике, порядок расчета и выплаты дивидендов);
- финансовая прозрачность и раскрытие информации о компании (насколько компания прозрачна для акционеров и иных заинтересованных сторон).

Все три классификации рисков корпоративного управления могут быть обобщены и сведены в единую систему:

Таблица 1

Система рисков КУ

	Области возникновения рисков корпоративного управления	Риски для основных участников (субъектов) корпоративного управления		
		Риски для акционеров	Риски для менеджеров	Риски для стейкхолдеров
Внутренние (несистемные) риски	Элементы корпоративного управления			
	1. Структура акционерного капитала компании (в том числе влияние основных акционеров на деятельность компании)			
	2. Система управления компанией (реализация акционерами компании права на участие в общем собрании акционеров, деятельность совета директоров, работа исполнительных органов компании)			
	3. Система контроля за финансово-хозяйственной деятельностью компании (деятельность комитета по аудиту при совете директоров, ревизионной комиссии, внешнего аудитора, организация системы внутреннего контроля (аудита) компании)			

	Области возникновения рисков корпоративного управления	Риски для основных участников (субъектов) корпоративного управления		
		Риски для акционеров	Риски для менеджеров	Риски для стейкхолдеров
Внутренние (несистемные) риски	4. Дивидендная политика компании			
	5. Финансовая прозрачность и раскрытие информации о компании			
	Поведение «внутренних» участников корпоративного управления			
	1. Поведение миноритарных акционеров			
	2. Поведение мажоритарных акционеров			
	3. Поведение менеджмента			
	4. Поведение персонала компании			
Внешние (системные) риски	Факторы внешней среды компании			
	1. Изменчивость акционерного и инвестиционного законодательства			
	2. Поведение внешних стейкхолдерских групп (потенциальных инвесторов, кредиторов, регулирующих органов)			
	3. Изменение инвестиционного климата в стране (вследствие политических и экономических изменений)			

Данная система рисков КУ носит весьма общий характер и не может считаться универсальной для качественного анализа рисков КУ любой компании. Вместе с тем она позволяет выявить наиболее значимые из них, т.к. включает в себя как основные внешние и внутренние факторы рисков КУ, так и основных участников, или субъектов, системы КУ компании.

Правильная классификация рисков КУ является необходимым условием эффективного реагирования на возникающие в системе КУ компании проблемы и является первым этапом в построении комплексной системы управления рисками КУ.

Как риски КУ влияют на стоимость компании?

Прежде чем приступить к рассмотрению вопросов построения системы управления рисками КУ, необходимо ответить на принципиально важный вопрос: в чем, собственно, выгода от создания в компании функции управления рисками КУ и, в частности, влияет ли данный процесс на создание стоимости компании.

Последнему вопросу посвящено множество исследований. Самое популярное из них – опрос более 200 инвесторов в 31 стране мира, включая Россию, проведенный компанией McKinsey & Co в 2002 году. 85% опрошенных инвесторов отметили, что при оценке инвестиционных возможностей практика корпоративного управления имеет не меньшее значение, чем финансовые результаты. 78% выразили готовность платить больше за акции компаний с хорошим уровнем корпоративного управления. При этом размер премии может составить до 40%.

Другое свидетельство связи рисков КУ и стоимости дает обзор американских компаний, подготовленный Эндрю Метриком (Wharton School of Business), Полом Гомперсом и Джой Ишии (Harvard University) по 1500 компаниям США за период 1990–1999 гг². По результатам данного исследования среднегодовой прирост стоимости компаний с высокими стандартами КУ на 8,5% выше, чем у компаний с худшим корпоративным управлением.

Не менее интересное исследование, также подтверждающее влияние рисков КУ на стоимость компании, провел в 2003 году Deutsche Bank. В рамках данного анализа рассматривались 50 ведущих компаний Восточной Европы и Ближнего Востока. В соответствии с целым рядом критериев (таких как страновая инфраструктура, финансовая прозрачность, независимость, открытость, равноправие акционеров и др.) все компании были разделены на 4 группы в зависимости от уровня КУ. По всем компаниям были подсчитаны 4 мультипликатора стоимости: по всем из них лидирует группа компаний с более высоким уровнем КУ.

² Опубликовано в Quarterly Journal of Economics, февраль 2003 г.

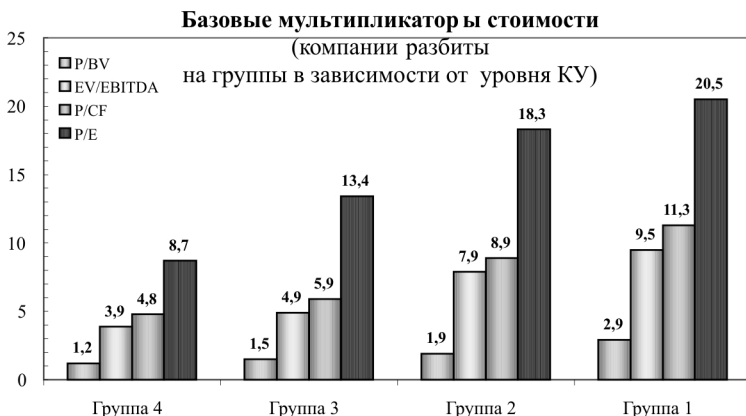


Рисунок 1. Влияние рисков КУ на стоимость (исследование Deutsche Bank по 50 компаниям развивающихся рынков)

И, наконец, одно из последних исследований, проведенных рейтинговым агентством Standard & Poor's среди российских компаний, имеющих публичные рейтинги КУ. На рисунке 2 представлены средние мультипликаторы за октябрь 2006 – май 2007-го по двум группам компаний: с высоким рейтингом КУ (выше 6) и более низким рейтингом КУ (от 4 до 6). Как видно из рисунка, компании с более высоким рейтингом имеют более высокие рыночные мультипликаторы.

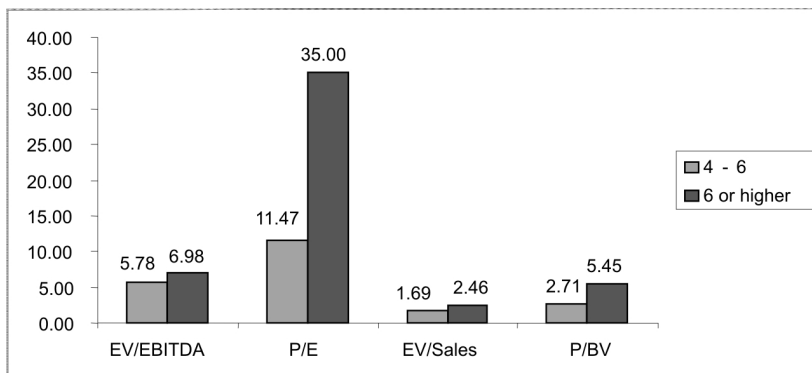


Рисунок 2. Влияние рисков КУ на стоимость (исследование Standard & Poor's)

Итак, снижение рисков КУ в конечном счете должно способствовать увеличению стоимости компании. Но прежде чем перейти к механизмам воздействия на риски КУ, необходимо решить самую сложную задачу – оценить эти риски.

Как оценить риски КУ?

Оценка рисков корпоративного управления – ключевое звено в системе управления рисками КУ.



Рисунок 3. Система управления рисками КУ

На сегодняшний день отсутствует статистика (относительно значимые массивы данных по рискам корпоративного управления российских компаний), которая позволила бы построить модель количественной оценки рисков, т.е. численного определения их размеров. Что касается зарубежной практики корпоративного управления, то здесь также не существует каких-либо известных моделей количественной оценки соответствующих рисков. Таким образом, проблема количественной оценки рисков корпоративного управления существует и явля-

ется чрезвычайно сложной. Однако на данном этапе становления и развития корпоративного управления в России не менее важную роль в оценке рисков корпоративного управления играет качественный анализ, который предполагает определение факторов рисков, условия, при которых риски возникают, и т.д., т.е. установить потенциальные области рисков, после чего – идентифицировать все возможные риски.

Рейтинги, присваиваемые независимыми агентствами, могут существенно упростить руководству компании задачу качественной и количественной оценки рисков КУ. Наиболее популярным и первым в России является рейтинг корпоративного управления Standard & Poor's³.

Оценка рисков корпоративного управления компанией Standard & Poor's состоит из двух частей:

— оценка компании (эффективность взаимодействия между менеджментом компании, директорами, акционерами и другими заинтересованными лицами);

— анализ странового фона (эффективность правовой, нормативной, информационной и рыночной инфраструктуры в стране – в рамках этой классификации оценивается то, каким образом внешние факторы могут влиять на качество корпоративного управления компаний).

Рейтинг КУ, который предполагает присвоение количественного балла практике корпоративного управления, может использоваться при оценке рисков КУ.

Баллы от 7 до 10 получают компании с низкими рисками корпоративного управления:

- структура собственности не содержит конфликтов;
- права акционеров хорошо определены и защищены;
- высокий уровень раскрытия информации (международные стандарты бухгалтерского учета; эффективный внутренний контроль и аудит);

³ Международная компания Standard & Poor's приступила к разработке методологии рейтингов КУ в начале 1998 г., а с 2000 г. оказывает российским компаниям рейтинговые услуги в области КУ (подробная информация содержится на веб-сайте компании: www.standardandpoors.ru).

сбалансированная структура совета директоров и активное участие внешних и независимых директоров.

Баллы от 4 до 6 означают, что компания соблюдает основные принципы корпоративного управления, хотя есть очевидные упущения: самыми слабыми факторами являются структура собственности и совет директоров.

И, наконец, баллы от 1 до 3 означают, что компания имеет фундаментальные недостатки или пробелы в системе и практике корпоративного управления и, соответственно, характеризуется высокими рисками корпоративного управления.

Другой способ оценить риски КУ – провести корпоративный аудит компании. Это пока абсолютно новый и не апробированный на практике инструмент. Методика проведения корпоративного аудита была разработана при участии автора для анализа деятельности органов управления и контроля российских энергокомпаний.

Термин «корпоративный аудит» образован по аналогии с традиционным аудитом финансовой отчетности, что отражает общность идеи этих институтов – выражение независимого квалифицированного мнения о состоянии некоторого круга объектов. На этой идее сходство, по сути, заканчивается, поскольку объекты проверки различны – в одном случае это достоверность финансовой отчетности, а в другом – соблюдение процедур корпоративного управления.

В рамках корпоративного аудита анализируется определенный набор документов – учредительные и внутренние документы компании; протоколы собрания акционеров, совета директоров, заседаний коллегиального исполнительного органа, годовые отчеты и многое другое. Помимо анализа документов проводятся опросы (интервью) ее руководителей и работников. На основании анализа документов и сведений, полученных от руководителей и работников, оценивается соблюдение в компании корпоративных процедур. Аудиту подвергается деятельность исполнительных органов проверяемой компании, работа совета директоров, практика созыва общих собраний акционеров, порядок совершения сделок и иные объекты. В ходе про-

верки могут быть выявлены самые разные нарушения: от серьезных, ставящих под угрозу сохранность активов проверяемой компании, до курьезных. Так же как и в отношении рейтингов КУ, целесообразно регулярно проведение корпоративного аудита по крайней мере не реже, чем один раз в год. Единичные нерегулярные проверки позволяют оценить текущее состояние корпоративного управления, но не позволяют рассматривать корпоративное управление в динамике.

Корпоративный аудит дает детальную качественную оценку рисков КУ и может использоваться как самостоятельно, так и в дополнение к рейтингу КУ.

Как снизить риски КУ?

Следующий шаг по управлению рисками КУ после их количественной и качественной оценки – это выбор метода покрытия рисков. Как и в общей теории риск-менеджмента, здесь можно выделить 4 варианта: принятие, избегание, передача (или страхование) и снижение (контроль и предупреждение).

Последний вариант предполагает удержание риска при активном воздействии на него со стороны компании, направленном на снижение вероятности наступления рискового события или снижения потенциального ущерба от наступления рискового события. Данный способ воздействия на риски КУ применяется в случаях, когда компания имеет возможность за счет превентивных мер сократить потенциальные риски корпоративного управления или их последствия до приемлемого уровня.

Условно инструменты снижения рисков корпоративного управления можно разделить на следующие группы:

- Формализация статуса участников корпоративного управления.

Под формализацией статуса участников корпоративного управления понимается определение и четкое разграничение прав и обязанностей, полномочий и ответственности (и закрепление их в документах компании) отдельных лиц – членов органов управления и контроля (совета директоров, ревизионной комиссии, исполнительных органов) и должностных лиц компании. Это позволит значи-

тельно снизить риски злоупотребления указанными лицами своих прав и полномочий.

- Формализация процессов корпоративного управления. К таким процессам можно отнести различные регламенты организации работы органов управления и контроля компании (Положение об общем собрании акционеров, Положение о совете директоров, Положения о комитетах при совете директоров, Положение о Ревизионной комиссии, Положение о правлении и др.), которые определяют, в частности, процедуры взаимодействия различных участников корпоративного управления и делают их прозрачными и понятными для всех.
- Внедрение этических норм и стандартов для участников корпоративного управления.

Анализ действующего российского законодательства, а главное – выработанные модели корпоративных отношений, складывающихся как между самими акционерами, так и между органами управления и акционерами, демонстрируют, что эффективное управление рисками корпоративного управления очень часто невозможно только с помощью действующих правовых норм. В этой связи очень большое значение для управления рисками КУ приобретают выработка и внедрение стандартов корпоративного управления, в том числе этических стандартов деятельности членов совета директоров и должностных лиц компании.

- Формирование политик корпоративного управления. Формирование политик корпоративного управления представляется одним из наиболее значимых механизмов снижения рисков корпоративного управления. К ним, например, относятся: система мотивации топ-менеджмента; дивидендная политика компании; информационная политика компании. Такие политики не только делают «правила игры» участников корпоративного управления понятными друг другу, но и способствуют устранению разрыва между интересами этих участников. Например, внедрение опционной программы для менеджмента позволит приблизить

их интересы к интересам собственников, которые заключаются прежде всего в максимизации акционерной стоимости компании, и, таким образом, может снизить риски их оппортунистического поведения и, соответственно, риск экономических потерь для акционеров.

Таким образом, основной идеей различных механизмов снижения рисков КУ является установление (и, конечно, последующее соблюдение) принципов, или «правил игры», для всех участников корпоративного управления.

Воздействие на риски КУ – лишь один из этапов в сложном процессе управления рисками КУ, который фактически остался за рамками нашего рассмотрения в настоящей статье.

Высокие риски КУ, присущие российскому деловому обороту, негативно сказываются на инвестиционной привлекательности и стоимости компаний. В этой связи формирование комплексной системы управления рисками КУ является необходимым условием повышения конкурентоспособности компаний во все обостряющейся борьбе за инвестиции.

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫМИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ РОССИЙСКОГО НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

А.В. КРАСИЛЬНИКОВ,

руководитель аппарата Международного Союза экономистов

Как показали исследования, эффективная интеграция России в мировое сообщество возможна только при условии реализации широкого комплекса мер. Вместе с тем разобщенность действий может поставить под угрозу все преобразования, а потому принципиально важно сформировать комплексные инструменты государственного управления структурными преобразованиями. Таковыми, по нашему мнению, должны стать промышленная и торговая политика: при этом, принципиально важна обратная связь между промышленной и торговой политикой.

Промышленная политика – это согласованная система законодательных, административных, финансово-экономических государственных решений и мер, позволяющих управлять развитием промышленности в стране в соответствии с поставленными целями такого развития.

Десятилетний период экономических реформ в стране осуществлялся по модели примата финансовых инструментов. Ставилась практически единственная задача финансовой стабилизации как условия массивного притока в экономику России иностранного и частного капитала. Одновременно решались задачи институциональных преобразований форм собственности, либерализации внешнеэкономической деятельности. Задач интенсивного экономического роста, активной промышленной политики как таковых не ставилось. По крайней мере они являлись

даже не второстепенными. В значительной степени перечисленные проблемы в той или иной мере за прошедшее время решены. Однако ни Президент и правительство страны, ни бизнес, ни население не могут быть удовлетворены темпами, качеством и перспективами экономического роста.

Ограничивая предмет анализа и последующих предложений промышленностью, промышленным развитием, промышленной политикой, необходимо иметь в виду, что речь идет о сфере национального производства материальных благ, материального продукта. Это ограничение не противоречит проблеме исторической стадии постиндустриальной модернизации страны, поскольку информатизация промышленности, нарастание доли интеллектуальноемкого продукта (интеллектуальной собственности) в структуре производства, модернизация промышленности входят в систему целей и ценностей в предлагаемых подходах. Нет противоречия и с миссией государственного управления, т.к. в неразрывном контексте предлагаемого рассмотрения находятся вопросы социальной и гуманитарной ответственности государства, вопросы национальной безопасности, логика политического выбора страны последнего десятилетия – рыночной экономики, вхождения страны в мировую экономику.

Здесь сталкиваются два подхода к промышленной политике.

Один – радикально-либеральный – заключается в том, что никакой промышленной политики как таковой в национальной экономике быть не должно. Отраслевые пропорции, проблемы перелива капитала межсекторального, межрегионального, многие другие проблемы должны решаться на стыке спроса и предложения в процедурах саморегуляции рынка. Это крайняя позиция. Она вряд ли выглядит убедительно, хотя бы потому, что сами механизмы и институты рыночной экономики в российском случае далеко еще не являются зрелыми и в полной мере функционирующими и сами должны быть предметом активного регулирования и поддержки.

Второй подход тяготеет к традициям огосударствленной экономики, ведомственного администрирования, исключительно бюджетного дотационного механизма. Очевидно, что такой подход также далек от требований жизни.

Более взвешенной, хотя также не оптимальной позицией является узкое понимание промышленной политики как структурного маневра, т.е. определенных усилий, направленных на перелив капитала из одной отрасли в другую.

Говоря серьезно о промышленной политике, мы должны иметь в виду пакет взаимосвязанных документов, включающий следующие: концепцию промышленной политики (идейные ориентиры); программу промышленной политики (набор и порядок решений, мер и действий), пакет проектов нормативно-правовых актов по ее осуществлению (реализация государственно-управленческих решений).

Проблема номер один функционирования промышленности в России – это неотлаженность в новых условиях механизма воспроизводства. Межсекторальный перелив капитала из банковского в промышленный сектор неэффективен и не работает. Недостаточно так называемых длинных денег, учетные ставки кредитования на финансовом рынке существенно выше, чем реальная рентабельность в промышленности. Не вовлекаются накопления населения. Не решая вопрос о механизме воспроизводства, невозможно говорить о дальнейшем управляемом развитии отраслевых пропорций и промышленности в целом.

Целый круг проблем входит в сферу управления макроэкономическими факторами. На наш взгляд, эти вопросы имеют самое непосредственное отношение к реальной промышленной политике. Невозможно заставить банк кредитовать рискованное предприятие или кредитовать предприятие с учетными ставками ниже, чем ставка доходности в иных доступных банку кредитно-финансовых операциях. Рынок есть рынок. Здесь необходимы довольно существенные базовые экономические решения.

Вопрос о промышленной политике не узок, он вызывает к жизни вопрос о новых ориентирах макроэкономического управления в стране. Это в каком-то смысле точка поворота.

Диалог федерального правительства и субъектов промышленной политики, которые зачастую выступают одновременно и объектом этой политики, должен быть построен на новых основаниях. Новым является то, что сам вопрос построения этого

диалога также является предметом промышленной политики, которая должна быть рефлексивной, т.е. чувствительной к потребностям реальной промышленности, а не только к теоретическим или доктринальным посылам. Есть реальный пример обсуждения правительством с ведущими нефтяными компаниями экспортных квот российских нефтяных поставок на мировые рынки в периоды обострения конфликтов стран-потребителей нефтяных ресурсов и стран-производителей. В этом диалоге российские нефтяные компании выступали как партнер, как равноправный соучастник переговоров с правительством. Правда, данный диалог строился на основе доброй воли тех и других, и ни прав, ни обязанностей с той или другой стороны нигде не зафиксировано.

На наш взгляд и по опыту развитых стран, в России также необходим специальный федеральный закон о взаимоотношениях российских промышленных союзов и объединений с федеральным правительством по тем вопросам, которые входят в сферу ответственности тех или иных промышленных союзов.

Есть вторая, не менее важная и принципиальная проблема предлагаемой промышленной политики. Созданный в 90-е годы в стране государственный правовой и экономико-управленческий механизм по факту не включает в себя набора эффективных инструментов управления и реализации промышленной политики. Таковы, к сожалению, последствия излишне либеральных подходов, забвения принципов национальных интересов. Как видим, мы вынуждены от узкой постановки проблемы промышленной политики перейти к более масштабной задаче восстановления, точнее, реконституирования государственного правового механизма регулирования проблем промышленной политики.

Конечно, речь идет не об администрировании, хотя в сфере деятельности казенных предприятий, или государственных унитарных предприятий, оно необходимо как частный случай. Речь идет о методах государственно-правового регулирования, с помощью которых можно решать перечисленные проблемы промышленной политики в рыночных условиях. Это экономические и финансовые методы, включая лизинг, кредитование,

гарантирование, валютное и инвестиционное регулирование, механизмы субсидирования. Это налоговые методы, имея в основном в виду специальные, стимулирующие налоговые режимы, вопросы амортизационной политики, целевых отчислений на поддержку науки, недропользования, подготовки кадров, решения сопутствующих социальных проблем. Это таможенные тарифные и нетарифные методы регулирования. Вопросы тарифной политики по услугам естественных монополий. Вопросы банковского регулирования, стимулирующего межсекторальный перелив капитала. Существует и возможность институциональных подходов. Таких как создание новых инвестиционных инструментов при использовании пенсионных, страховых фондов, целевых бюджетных фондов, стимулирующих развитие промышленности. Могут получить развитие специальные операции на фондовых рынках, позволяющие через эмиссию ценных бумаг, выпуски облигационных займов заимствовать финансовые ресурсы для промышленности. Это методы эффективного управления государственным имуществом в промышленности. Оно будет всегда в сфере обороны, специальных задач государства, для казенных и государственных унитарных предприятий, равно как и для предприятий смешанного капитала. Это бюджетно-законодательные методы, которые включают в себя федеральные и региональные целевые программы, целевые адресные федеральные законы. Наконец, это и административные методы, такие как государственное управление, деятельность специально уполномоченных органов регулирования, координации, консалтинга. Снова подчеркнем необходимость упомянутого выше механизма обеспечения диалога промышленного предпринимательства и государственной власти.

Среди других важных проблем, которые лежат в повестке дня российской промышленной политики, кроме упомянутых двух основных проблем восстановления или реинституализации механизма воспроизводства и механизма управления, есть и ряд более частных проблем: изношенность основных фондов, низкое качество продукции и производительность труда, неприемлемая фондоемкость, технологическая отсталость.

Технология выработки промышленной политики представляется следующей. Нельзя скатиться к идеологически-догматическим крайностям левого или правого толка. Нельзя остановиться на традиционных подходах, связанных с особенностями бывшей социалистической огосударственной экономики. В этом смысле отраслевой подход без универсальной управленческой компоненты является неперспективным. Наконец, нельзя ограничиться только констатацией проблем и в лучшем случае постановкой задач. К сожалению, именно этим грешит большинство известных документов, разработанных не только Правительством, но и, например, Российским союзом промышленников и предпринимателей. К постановке задач можно переходить только после констатации проблем и определения целей и ценностей, во имя которых будут ставиться задачи и находиться их решения. Нужно согласованное в обществе решение по целям и ценностям промышленной политики. Пришла пора ставить иные цели – промышленного роста, устойчивого развития, преодоления спросовых ограничений, конкурентоспособности, ресурсосбережения, экологичности и т.д.

Таким целям соответствуют следующие задачи: создание системы государственного регулирования; создание системного механизма, состоящего из упомянутой выше обратной связи промышленного бизнеса и государственной власти, а также прямой связи: управления, стимулирующего воздействия, координации, консалтинга со стороны государства в отношении объектов промышленной политики. Как видим, это конкретные решения перечисленных проблем. Они существуют, они не носят идеологического характера. Они носят сложный синтетический характер, поскольку решение проблем промышленной политики неизбежно находится в системе конфликтов интересов. Например, конфликта интересов сырьевого сектора и сектора высокой нормы передела, поворота приоритетов экономического развития с сырьевого на высокотехнологичный путь развития. Это противоречие между задачей создания условий для предельной эффективности бизнеса и задачей его ответственности за стратегию развития, т.е. отчислений на подготовку кадров, обеспечение соответствующей науки, решение некоторых сопутствующих социальных проблем в регионах.

В целом цели и ценности промышленной политики, которые мы считаем наиболее важными и связанными с реальными вызовами российской действительности, могли бы выглядеть следующим образом:

Устойчивое экономическое развитие, для чего необходимо создание механизма государственного правового и экономического регулирования промышленного развития.

Реконституирование в рыночных условиях механизма воспроизводства в промышленности.

Создание механизма межотраслевого и межсекторального перелива капитала (управлением, регулированием, стимулированием).

Структурный межотраслевой маневр.

Вскрытие всех имеющихся финансовых источников развития промышленности.

Целеполагание промышленной политики следующего по значимости уровня могло бы выглядеть следующим образом:

Создание общественно-государственного механизма формирования и реализации промышленной политики, включая систему государственных органов, функций и инструментов, законодательно определенный равноправный диалог бизнеса и власти.

Стимулирование и включение рыночных механизмов промышленного развития, таких как обеспечение опережающей разведки месторождений полезных ископаемых, финансирования прикладной и фундаментальной науки, НИОКР, разработки новых технологий, подготовки кадров.

Переход к регионально-зонированному подходу стимулирования промышленного развития, учитывающему большие размеры и климатические особенности страны.

Своего рода экономический пакт промышленного бизнеса и государства по проблемам монопрофильных городов, по некоторым сопутствующим социальным вопросам.

Государственная поддержка российского экспорта, изменение структуры экспорта в сторону продукции высокой нормы передела.

Поддержка наукоемкой промышленности и промышленности высокого передела.

Поддержка модернизации основных фондов в переходный период.

Стимулирование внутреннего спроса, импортозамещения, лизинга, в том числе государственного, оборудования.

Поддержка интеграции, диверсификации и транснационального характера крупнейших российских промышленных компаний.

Приведенное проблемное и целевое поле не является исчерпывающим, но дает представление о том, что проблема промышленной политики существенно шире, чем отраслевой маневр, чем просто федеральная бюджетная поддержка, чем просто административные меры. В сложный момент переходного периода в экономике России необходим синтез инициатив частного бизнеса, точных скоординированных макроэкономических и отраслевых решений федерального правительства. Всему этому должно предшествовать создание прозрачного, доступного общественности, согласованного с нею национального документа необходимого уровня, не ниже президентского и правительственного решения, по промышленной политике в Российской Федерации.

Другим инструментом государственного управления структурными преобразованиями российского народного хозяйства призвана стать торговая политика.

Торговая политика – это политика воздействия государства на международную торговлю через налоги, субсидии, регулирование и стимулирование внешнеэкономической деятельности. В торговой политике осуществляется постоянное взаимодействие двух противоположных тенденций: либерализации и протекционизма.

Свобода торговли – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Политика либерализации (свободной торговли) имеет целью усиление конкуренции, открытие внутреннего рынка для иностранных товаров и капиталов. Она базируется на теории сравнительных преимуществ и ведет в конечном итоге к более эффективному размещению мировых экономических ресурсов и, следовательно, более высокому уровню благосостояния мирового сообщества. Протекционизм – политика, направленная на защиту (закрытие) внутреннего рынка от иностранных товаров и захват внешних рынков (защита от демпинга, создание благоприятных условий для развития сельского хозяйства и молодых отраслей, увеличение внутренней занятости и пр.).

Протекционизм связан с установлением торговых барьеров, а либерализация с их отменой. К основным инструментам торговой политики относятся:

Таможенный тариф – акцизный налог, вводимый также с целью получения дохода.

Торговые квоты – установленные предельные объемы товаров, которые могут быть импортированы или экспортированы в определенный период.

Нетарифные барьеры: система лицензирования, установление стандартов качества, бюрократические запреты в таможенных процедурах.

Субсидирование и льготное кредитование внешней торговли.

Дилемма, что лучше – протекционизм, который дает возможность развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными, – предмет многовекового спора среди экономистов и политиков. В различные периоды истории внешнеторговая практика склонялась то в одну, то в другую сторону, никогда, правда, не принимая ни одну из экстремальных форм. В 50–60-е годы для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 70-х годов проявилась обратная тенденция – страны стали отгораживаться друг от друга все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Правда, при этом современный протекционизм концентрируется в относительно узких областях. В отношениях развитых стран между собой – это области сельского хозяйства, текстиля, одежды и стали. В торговле развитых стран с развивающимися – это экспорт промышленных товаров развивающимися странами. В торговле развивающихся стран между собой – это товары традиционного экспорта.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

селективный протекционизм – направлен против отдельных стран или отдельных товаров;

отраслевой протекционизм – защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;

коллективный протекционизм – проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;

скрытый протекционизм – осуществляется методами внутренней экономической политики.

АНАЛИЗ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МАШИНОСТРОЕНИИ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

О.А. ОРЕЛ,

*соискатель ФГОУ ВПО «Астраханский государственный техни-
ческий университет»*

Будущее социально-экономическое развитие России и ее отдельных регионов во многом определяется тем, какое внимание в экономической политике будет уделено вопросам обрабатывающей промышленности в целом и машиностроения в частности. Обрабатывающая промышленность создает основу для модернизации всех отраслей народного хозяйства и увеличения ВВП на душу населения; она служит источником прогрессивных материалов для машиностроения и рынком сбыта продукции производственного назначения. Кроме того, развитие машиностроительного комплекса способствует повышению доли трудовых доходов в ВВП и более равномерному их распределению как между различными слоями населения, так и между регионами нашей страны. Существующая сегодня ставка на ускоренное развитие нефтегазодобычи не решает острых социальных проблем отдельных регионов – обеспечения эффективной занятости и выравнивания доходов на душу населения. Для сокращения существующего десятикратного отставания российского машиностроения от американского уровня по производительности труда требуется радикальная перестройка экономических механизмов управления на предприятиях отрасли. Основным направлением совершенствования методов управления производственной деятельностью предприятий должно стать современное внутрифирменное планирование, которое позволит задействовать механизмы интеграции однородных и разнопрофильных видов деятельности в целостную структуру. Вопросы стратегического планирования имеют

особую актуальность для машиностроительного комплекса Астраханской области, тяжело переживающего экономический кризис 90-х годов XX века. Если доля машиностроения в общем объеме промышленного производства по РФ в 2005 г. составляет 20,4%, то в Астраханской области только 9,1% (в 2003 г. – 13,3%, в 2004 г. – 11,2%).

Машиностроительный комплекс Астраханского региона создавался в условиях планово-распределительной экономики, его структура во многом обусловлена географическим потенциалом области. Расположение областного центра на Волге и выход к Каспийскому морю обусловили развитие судостроительно-судоремонтной отрасли, которая обеспечивает до 60% объемов производства машиностроительного комплекса. Эта отрасль представлена 12 наиболее крупными судостроительными корпорациями, в том числе ОАО «Судостроительно-судоремонтный завод им. III Интернационала», ОАО «Судостроительный завод «Красные баррикады»», ОАО «Астраханская судостроительная верфь», ОАО «Астраханский корабел», ОАО «ССЗ «Лотос», ЗАО «ССЗ им. Ленина» и др. В машиностроительный комплекс области входит ряд крупных машиностроительных предприятий: ОАО «Астраханский тепловозоремонтный завод», ОАО «Астраханский станкостроительный завод», ОАО «Машиностроительный завод «Прогресс», ОАО «АКМА».

Исследование причин снижения темпов роста объемов производства машиностроительного комплекса региона свидетельствует о том, что они вызваны нарушением хозяйственных связей, производственной кооперации предприятий, отсутствием современных инструментов внутрифирменного планирования применительно к машиностроительным корпорациям. Анализ процессов планирования на предприятиях отрасли показывает, что в регионе наблюдается отсутствие четкой, научно обоснованной позиции государства в отношении развития регионального машиностроения, информационной и методологической базы, способствующей эффективному стратегическому рыночному управлению промышленными корпорациями.

В машиностроительном комплексе каждое предприятие имеет свои организационно-правовые особенности, которые

влияют на систему внутрифирменного планирования и управления производством. Так, на ОАО «Астраханский станкостроительный завод» принято осуществлять иерархию уровней стратегического планирования, представленную на рис. 1.

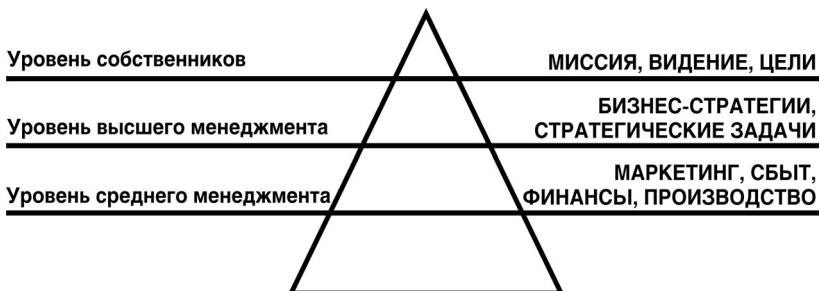


Рис. 1. Иерархия уровней стратегического планирования на ОАО «Астраханский станкостроительный завод»

Наличие указанных уровней планирования предопределено существующей организационной структурой предприятия, характеризующейся схемой на рис. 2.

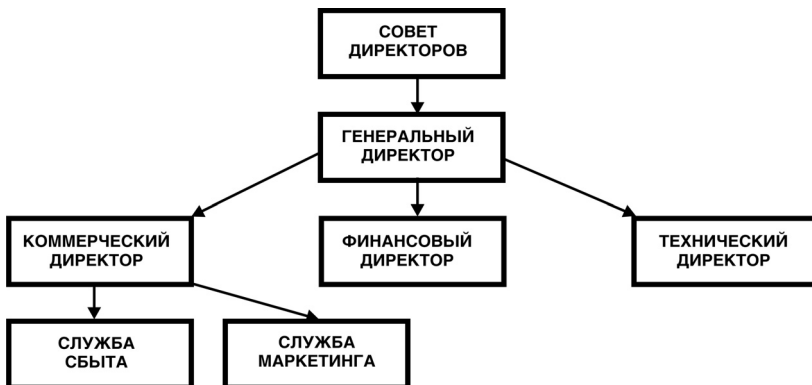


Рис. 2. Организационная структура ОАО «Астраханский станкостроительный завод»

Процесс стратегического планирования на станкостроительном заводе происходит следующим образом;

- совет директоров определяет стратегические цели на 2–3 года;

- высший менеджмент (директорат предприятия) разрабатывает и формулирует товарно-рыночную и функциональные стратегии;
- совет директоров и высший менеджмент принимают стратегию поведения предприятия;
- менеджеры среднего звена (руководители служб маркетинга, сбыта и др.) разрабатывают мероприятия, направленные на реализацию намеченной стратегии в маркетинге, производстве, финансах и т.д.

Как установлено анализом процесса планирования, практически всегда возникают следующие проблемы:

- на каждом уровне управления образуется свое восприятие и интерпретация информации о рынке, бизнесе предприятия и т.д., в результате чего неточность, допущенная на одном каком-либо уровне, превращается в поток бесконечных ошибок на других уровнях управления;
- информационный поток превращается в хаотичное движение сложных для восприятия данных;
- стратегия предприятия сложна для понимания и с трудом воспринимается (или вообще не воспринимается) на разных уровнях управления.

Учитывая вышеизложенное, стратегия становится сложной для реализации. Графически процесс стратегического планирования на ОАО «Астраханский станкостроительный завод» представлен на рис. 3.



Рис. 3. Процесс стратегического планирования на ОАО «Астраханский станкостроительный завод»

Конфликт между плановыми показателями разных служб за-
вода происходит из-за того, что одна служба не пользуется ин-
формацией другой, считая такую информацию недостоверной.
Служба маркетинга подготавливает маркетинговый план (основу
которого составляют план продаж и план закупок) исходя из ана-
лиза рынка и внутреннего состояния предприятия, а финансовая
служба и служба планирования производства – исходя из опыта и
текущего состояния дел. В общем виде маркетинговый план на
ОАО «Астраханский станкостроительный завод» представляет
несколько базовых форматов: анализ и прогноз рынка продаж и
поставок; анализ сегментов потребления и поставок; выбор целе-
вых сегментов сырья и поставщиков сырья, выявление устойчи-
вых конкурентных преимуществ, позиционирование; программа
маркетинга, решения по ассортименту, ценообразованию, серви-
су, каналам сбыта, продвижению, бизнес-процессам; план про-
даж/закупок; план маркетинговых мероприятий.

Легко заметить, что пункты маркетингового плана предпри-
ятия пересекаются с финансовым и производственным планами.
Служба маркетинга приводила свои доводы относительно пре-
доставленных данных исходя из таких параметров, как емкость
рынка, темпы роста отрасли, основные тенденции потребитель-
ского спроса, кривая опыта продаж предприятия, анализ силь-
ных и слабых сторон фирмы, возможностей и угроз изменения
конъюнктуры и т.д. Финансовая служба исходит из показателей
финансового баланса и бюджетов прошлых лет, служба плани-
рования производства – из опыта производства и из состояния
производственных мощностей на данный момент. Ключевой во-
прос, на который необходимо было ответить на ОАО «Астрахан-
ский станкостроительный завод», состоял в том, каким образом
эффективно сочетать инструменты планирования, применяемые
разными подразделениями предприятия? В этом аспекте можно
прийти к выводу, что необходимо формализовать результаты
планирования в единый стандарт, приемлемый для восприятия
каждым подразделением хозяйствующего субъекта.

В машиностроительном комплексе процесс стратегического
планирования подразумевает собой совокупность ряда функцио-
нальных баз, составляющих единое пространство планирования.

Во-первых, это информационная база, представляющая собой систему сбора, хранения, учета, обработки и предоставления информации. Информация подразделяется на внешнюю и внутреннюю. К внешней информации относятся справочные и статистические данные о рынке, новости Интернета, маркетинговые исследования. Внутренняя информация содержит показатели управленческого учета (бюджет доходов и расходов, баланс активов и пассивов и т.д.), экономические и финансовые показатели. Практика наших исследований показала, что часто на предприятиях отсутствует функция управленческого учета и сбора внешней информации. В результате работа с информацией начиналась в момент начала самого процесса стратегического планирования, что удлиняло и усложняло этот процесс.

Во-вторых, это культура информационного обмена, являющаяся составляющей частью общей корпоративной культуры и общей системы рационального управления информационными потоками на предприятии. На исследуемых предприятиях региона в 90% случаях информация, предназначенная для процесса стратегического планирования, либо вообще не использовалась, либо терялась в массе других данных.

В-третьих, это управленческая база, означающая наличие управленческих навыков внедрения и поддержки процесса стратегического планирования. На многих машиностроительных предприятиях региона процесс стратегического планирования носит периодический, прерывистый характер.

В-четвертых, это инструментальная база, требующая наличия ключевого звена, ответственного за стратегическое планирование на предприятии.

Комплексное изучение внутрифирменного планирования на машиностроительных предприятиях Астраханской области позволяет отметить, что частично используются методы планирования, ранее применяемые в условиях административно-командной системы управления. С целью выявления особенностей подходов к организации процесса планирования в рыночных условиях для исследования были выбраны 10 предприятий машиностроительного комплекса. Основным критерием отбора

предприятий было то, что они являются типичными представителями судостроительной и станкостроительной отрасли, при этом все они были созданы до экономической реформы. На эти предприятия были в 2006 году разосланы анкеты и таблицы с перечнем вопросов по планированию хозяйственной деятельности, о его влиянии на эффективность производства.

Результаты анализа анкет показывают, что почти все предприятия называют применяемую систему планирования достаточно эффективной и только два (20%) из них указывают на ее несоответствие потребностям управления. Кроме того, семь (70%) из опрашиваемых менеджеров отметили необходимость расширить и совершенствовать применяемую методику планирования.

В целом на основании исследования планирования в машиностроительном комплексе региона можно сделать следующие выводы.

Первый вывод: существенным препятствием для руководителей на пути активного использования инструментов внутрифирменного планирования в управлении предприятиями комплекса является высокая степень неопределенности макроэкономической среды в нашей стране и регионе. Эта неопределенность обусловлена не только реалиями рыночной экономики, но и низкой активностью государственного аппарата управления, особенно в судостроении. В связи с этим в реальной практике управления не ведется работа по прогнозированию спроса, и за основу планирования принимается сформированный портфель заказов. Именно поэтому значительно сокращен возможный горизонт планирования, так как при недлительном производственном цикле на машиностроительных заводах невозможно сформировать портфель заказов, подкрепленный подписанными договорами, более чем на год. Нельзя отрицать, что подобный подход значительно снижает предпринимательский риск, но при этом существенно ограничивает возможности сбыта продукции предприятия, так как ориентирует производство только на удовлетворение предъявленного спроса, при этом остаются неохваченными возможности стимулирования спроса, доли рынка, которые потенциаль-

но можно отвоевать в конкурентной борьбе, и так далее. Более того, подобный подход ориентирует производителя на оптимизацию исключительно сбытовой деятельности. Все современные модели оптимизации производственной деятельности строятся на критерии максимума прибыли от сбытовой деятельности, не увязывая их с эффективностью производственного процесса.

Второй вывод: несмотря на то, что в экономической литературе последнего десятилетия подробно рассмотрена методика стратегического планирования и обоснована необходимость его применения, практика машиностроительной отрасли показывает, что не все предприятия внедряют данные методики и не уделяют должного внимания возможностям современного метода планирования. Те же руководители, которые попытались внедрить новый механизм выработки стратегии (в нашем опросе на всех предприятиях разрабатывают стратегии на период от квартала до 5 лет), реально не построили действенного механизма их генерирования и системы осуществления.

Третий вывод: основная проблема внутрифирменного планирования кроется в отсутствии на машиностроительных предприятиях эффективных организационных систем, осуществляющих данную управляющую функцию в полном объеме на научной основе, которые могли бы интегрировать все методы административного и финансового воздействия. Существует определенная сложность в принятии руководством решений о совершенствовании и расширении функции планирования, так как сложно проследить результат вложений средств в систему, отсутствует методика оценки эффективности системы внутрифирменного планирования.

Четвертый вывод: руководство большинства фирм и корпораций подходит к формированию системы внутрифирменного планирования формально на базе стандартных подходов и типовых методик, не осознавая того факта, что выбор индивидуальной эффективной системы внутрифирменного планирования может стать существенным фактором создания конкурентного преимущества и значительно повлиять на общую эффективность хозяйственной деятельности фирмы.

СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

И.Я. БОГДАНОВ,

*заведующий Отделом социологии экономики Института
социально-политических исследований РАН, профессор, д.э.н.,*

Ю.В. ГОЛИК,

*директор Центра по изучению организованной преступности
и коррупции в экономике и торговле Российского государственного
торгово-экономического университета, профессор, д.ю.н.*

Коррупция в современных условиях не только приобрела широчайшее распространение, но и существенно трансформировала свои социальные качества. В борьбе с ней требуется применение комплекса как уголовно-правовых, так и социально-экономических мер.

Важное значение для преодоления коррупции имеет реализация конституционной идеи социального государства. Чтобы его создать, необходима в первую очередь четкая, слаженная работа государственных органов, которые должны создавать необходимые условия для самореализации и экономической свободы личности, гармонизировать сферы социальной жизни, оказывать помощь социально уязвимым слоям общества, не допуская патернализма, поляризации общества, противостояния различных социальных групп.

Основополагающий конституционный принцип – экономическое развитие на благо всего народа – должен воплощаться в жизнь и реализовываться и в государственном, и в частном секторе экономики независимо от формы собственности, ибо собственность должна служить общественному благу.

Коррупция без постоянного противодействия ей имеет свойство самовоспроизводиться и расширяться, поэтому все более

необходимым для любого государства становится осуществление постоянной антикоррупционной политики. Фактически ряд исследователей считают, что такая политика должна оформиться в статус функции государства. Антикоррупционная политика может включать в себя следующие основные направления:

- коррекция законодательства;
- выстраивание сбалансированной системы сдержек и противовесов между функциями и основными институтами власти, постоянная и системная координация их усилий;
- упорядочение системы, структуры и функций органов исполнительной власти;
- изменение принципов и организации прохождения государственной службы;
- создание условий для эффективного контроля за распределением и расходованием бюджетных средств;
- укрепление судебной власти;
- совершенствование правоохранительной системы;
- государственная координация антикоррупционной политики.

Противодействие коррупции непременно должно включать в себя мероприятия по «расчистке» правового поля, выхолащиванию тех норм права, которые могут способствовать возникновению коррупционных отношений и их укорененности. Существуют правовые и экономические возможности обоснования данной проблемы.

С позиции исследования эффективности правовых норм, новое понимание которых основывается не на отнесении законодательства к системе управления, а как согласование различных социальных интересов, при котором свобода одних не должна ущемлять свободы других, коррупциогенные нормы права возникают тогда, когда процесс нормотворчества перестает выявлять все правообразующие интересы¹.

Изучение мирового опыта показывает, что многие развитые страны пришли к стадии устойчивого развития благодаря активной роли государства в определенных сферах экономики, которая реализовывалась через систему экономического государственного регулирования.

¹ Проблемы общей теории права и государства / Под ред. В.С. Нерсесянца. – М., 2002, с. 501.

С нашей точки зрения, необходимо уделить особое внимание эффективной промышленной и сельскохозяйственной политике, которая должна быть направлена, в частности, на то, чтобы содействовать успешной работе и не допустить банкротства важных для экономики предприятий или даже целых отраслей, испытывающих временные трудности.

В области финансовой политики и денежного обращения в стране приоритеты правовой политики должны быть связаны с укреплением современного стабильного национального финансового рынка как реального инструмента защиты интересов государства и граждан.

Задача выработки мер противодействия коррупции выдвигает на первый план необходимость предметного криминологического рассмотрения бюджетных отношений, законодательства в социальной сфере.

Поскольку экономическая безопасность государства представляет собой очень сложную, разноплановую и многофункциональную систему, необходимо совершенствование системы финансового контроля. Это одно из приоритетных направлений в борьбе с коррупцией. В соответствии с международным опытом борьбы с терроризмом, «отмыванием грязных денег» необходимо принятие нормативных правовых актов, регламентирующих постоянный мониторинг финансовых операций в целях противодействия легализации доходов, полученных преступным путем.

В плане борьбы с коррупцией должна строиться практическая конкретная правотворческая, правоприменительная и надзорная деятельность правовой системы, а также вся государственная политика по социально-экономическому и политическому развитию российского общества. Только в таком единстве и координации функционирования основных подсистем всей социальной системы возможно говорить о создании реальных условий для эффективной борьбы с современной преступностью в целом и прежде всего коррупцией и преступлениями, связанными с государственной службой.

В современных условиях одним из возможных криминогенных факторов являются пробелы и диспропорции в законодательстве и

подзаконных актах, что проявляется либо как достаточное условие, либо как прямая причина прежде всего преступлений, связанных с государственной службой и коррупцией. Это выражается в том, что законодательные акты содержат большое количество бланкетных (отсылочных) норм, позволяющих государственным органам принимать подзаконные акты, содержание которых может не соответствовать воле законодателя, а порой и прямо противоречить ей. В нормотворческой практике не изжит узкоотраслевой, ведомственный подход, в результате чего появляются коррупционные правонарушения, факты ущемления прав и свобод человека и законных интересов граждан и организаций. Эта ситуация приводит к фактической подмене законов подзаконными актами. Следует усовершенствовать механизм введения в действие принятых законов, обеспечивающий их полную реализацию, в том числе своевременное и целесообразное принятие соответствующих подзаконных актов.

Надежность проведения экономических мероприятий представляется возможным только при проведении реформы правоохранительных органов, судебной и административной систем. Закон сможет охранять граждан и их деятельность только в том случае, если он сам будет защищен.

Предупреждение преступлений в области коррупции по своему уровню подразделяется на **общесоциальное и специальное криминологическое.**

Общесоциальное предупреждение базируется на совокупности экономических, политических, идеологических, правовых и иных мероприятий, направленных на улучшение соответствующих сфер социальной жизнедеятельности. Основные направления такой предупредительной деятельности заключаются не в том, чтобы исключить негативное влияние формирующей среды на отдельную личность. В данном случае речь идет о реальном противопоставлении позитивного воздействия негативному, что возможно только в условиях возможности выбора для конкретного человека той или иной формы труда и досуга. При отсутствии альтернативы возникает благоприятная ситуация для противоправной и прямо преступной деятельности.

В отличие от общесоциального предупреждения специальное криминологическое предупреждение заключается в осуществлении мероприятий, непосредственно направленных на устранение причин и условий совершения различных видов преступной деятельности и конкретных преступлений, и реализуется в границах закона специальными государственными органами.

Разновидностью специально-криминологического предупреждения является **уголовно-правовое предупреждение**, которое выражается в воздействии специфическими уголовно-правовыми средствами на сознание личности путем влияния на причины, побуждающие совершать преступления.

Для устранения причин и условий, способствующих совершению коррупционных преступлений, необходимо проведение целого ряда предупредительных мер как общего, так и специального характера. К общим предупредительным мерам следует отнести социально-экономические и культурно-воспитательные мероприятия, ведущие к устранению обстоятельств, обуславливающих рост преступности.

Специальные меры, основываясь на общей предупредительной деятельности государства, представляют собой совокупность мероприятий, осуществляемых различными органами, должностными лицами и гражданами. Из всего многообразия специальных предупредительных мер большое значение имеют следующие:

- повышение правовой культуры государственных служащих, их компетентности и профессионализма;
- обеспечение соответствия законам и другим нормативным правовым актам выводов и предложений, выработанных органами власти;
- развитие современного эффективного законодательства о государственной службе;
- развитие у работников практических навыков и умений в области решения государственных задач.

В качестве мер общего характера для борьбы с коррупционными преступлениями возможно использовать:

- прозрачность и подконтрольность оперативному парламентскому контролю бюджетной и межбюджетной политики;
- гарантию прав собственников и акционеров при полной прозрачности финансовой деятельности коммерческих структур;
- совершенствование налогового законодательства;
- уменьшение наличного оборота и расширение современных форм электронных средств расчетов и отчетности;
- коммерциализацию части социальных услуг;
- адресность и контроль за целевым использованием социальных выплат и переход на электронную систему средств безналичного расчета;
- делегирование части социальных полномочий институтам гражданского общества как реальное противодействие низовой коррупции;
- укрепление судебной системы, местного самоуправления и независимых государственных и общественных контрольных институтов;
- проведение реальной административной реформы как государственной гарантии против расширения коррупционных возможностей;
- введение персональной ответственности должностных лиц в сфере распоряжения средствами и имуществом; введение открытых конкурсов на государственные займы, поставки и закупки; уменьшение монополии и создание конкуренции в сфере оказания государственных услуг; избавление от внебюджетных фондов, из которых осуществляют выплаты чиновникам.

В рамках проводимой административной реформы представляется возможным несколько конкретных направлений деятельности по сужению социального поля коррупционной активности.

Во-первых, это формирование механизмов прохождения государственной службы с учетом разграничения юридического статуса основных категорий государственной службы, прежде всего профессиональной бюрократии и политических руководителей.

Во-вторых, подчинение в императивной форме функциональных действий государственных служащих и жесткое сле-

дование не только законам, но и букве должностных инструкций, что резко сокращает зону принятия решений государственной компетенции по широкому спектру свободного усмотрения чиновника.

В-третьих, установление такого жесткого, но эффективного порядка взаимодействия государственных служащих и граждан, при котором четко фиксируются как права граждан, так и конкретные обязанности чиновников; ужесточение контроля государственной службы и неотвратимости ответственности за отклонение от предписанного законом и должностными обязанностями поведения.

В-четвертых, повышение престижа государственной службы.

И, наконец, разработка и строгое соблюдение государственным служащим этических норм государственной службы.

В минимизации коррупции, несомненно, большая роль принадлежит правоохранительным органам. Анализ деятельности правоохранительных органов России по борьбе с организованной преступностью и коррупцией в сфере экономики показал, что криминальная обстановка в стране по-прежнему остается сложной и не дает оснований для оптимистических прогнозов на ближайшую перспективу.

Наибольшее влияние организованная преступность оказывает на отрасли экономики, характеризующиеся высокой доходностью, инвестиционной привлекательностью, гарантированным характером сбыта продукции, экспортной ориентированностью, возможностью включения в легальный оборот незаконно полученных капиталов. В этих отраслях условия работы позволяют в краткие сроки получать высокие прибыли при незначительных капиталовложениях. Это ТЭК, металлургическая промышленность, производство и реализация алкогольной продукции, автомобильной техники и ряд других областей.

Исследование практики оперативно-розыскной работы показало, что организованные группы и преступные сообщества адаптировались к мерам, предпринимаемым Правительством, в частности, по ужесточению налогового контроля. Пользуясь консультациями действующих и бывших работников фискальных органов, они вырабатывают и применяют различные незаконные или относительно законные схемы ухода от налогообложения или их уменьшения.

Следует, однако, помнить об опасности «зарегулирования» устанавливаемого контроля, который может привести к бюрократизации управленческих процессов, к торможению экономического инициативы, к возможным нарушениям прав человека и гражданина. Особо опасен контроль дискреционный. Социально-правовой контроль нельзя рассматривать в виде репрессивного начала. Он предупредительный и гражданско-правовой, поскольку предполагает организацию жизни и деятельности на основе четко разработанных законов, принятых демократическим путем.

Общечеловеческий прогресс обусловил повышение коррупционной опасности для всего мира, и новая реальность заставляет по-новому взглянуть на арсенал средств, которые общество может противопоставить коррупционной опасности.

Проблема борьбы с коррупцией не является национальной особенностью, ею озабочены в той или иной степени все государства. Организация государственной службы в США, Канаде, Германии, Франции или Англии построена практически по кастовому принципу. Здесь существует особая система образования и подготовки кадров к государственной службе, особый порядок ее прохождения, этические нормы отправления государственных полномочий.

Основой системы предупреждения коррупции выступают меры правового характера. К ним относятся:

- а) формирование антикоррупционного законодательства,
- б) правоприменительная практика по реализации антикоррупционного законодательства.

Правовые меры преобладают в российских и даже в региональных общих и целевых программах борьбы с преступностью и отдельными криминогенными явлениями, а также в Основных направлениях антикоррупционной политики России, подготовленных Национальным антикоррупционным комитетом.

Антикоррупционные меры предусматриваются в законодательных актах разных отраслей права: в законодательстве о государственной службе, о выборах, о предпринимательстве, о судебной деятельности и т.д.

Однако для многократного усиления превентивного воздействия и систематизации предупредительных мер противодей-

ствия коррупции важно и наличие специального закона о предупреждении коррупции. Этого требуют неслыханные масштабы коррупции в России, этого требуют высшие государственные интересы – осуществление демократических преобразований, международный авторитет России.

Однако у Закона «О борьбе с коррупцией» нашлись влиятельные противники в лице бывшего Президента РФ Б.Н. Ельцина и его ближайшего окружения. Он многократно не допустил вступления в силу Закона «О борьбе с коррупцией». Антикоррупционный закон может и должен стать центральным звеном, ядром формирующейся правовой и государственно-политической системы мер, направленных на борьбу с коррупцией, и профилактические мероприятия социального контроля.

В силу многозначности и комплексности проблемы коррупции невозможно обеспечить ее решение лишь одним нормативным правовым актом. Вместе с тем начинать правовую работу по формированию соответствующего антикоррупционного пространства необходимо с четких положений именно единого закона против коррупции.

Стратегия системного устранения коррупции базируется на устранении причин, порождающих это явление, а не на внешних проявлениях коррупционной деятельности. При разнообразии в подходах к проблеме, как правило, стратегия по системному устранению причин включает в себя схожий примерный перечень мер, таких как институциональные основы, политическая ответственность, расширение участия гражданского общества, усиление роли конкурентного частного сектора и управление государственным сектором. Представляется возможным определить несколько видов «стратегий»:

Стратегии «войны» состоят в борьбе с внешними проявлениями коррупции при активной роли государства и получении быстрых, но кратковременных результатов.

Стратегии «сознательной пассивности» базируются на утверждении неэффективности и бесплодности активных действий, направленных на борьбу с коррупцией. В этом случае коррупция рассматривается как существенная проблема, признается ее негативное влияние на общество и государство. Но стремление

опереться на активные действия оценивается не должным образом, так как основные ожидания направлены на автоматизм экономического рыночного и политического демократического процессов. Российский опыт, к сожалению, по мнению Г.А. Сатарова, во многом напоминает стратегию «сознательной пассивности».

Необходимо отметить, что следование этой стратегии может привести к росту коррупции и произвола, так как ситуация имеет тенденцию выхода из-под контроля, если он неадекватен или ослаблен.

Если масштаб коррупции достигает определенного порогового значения, индивидуального в каждом конкретном случае, то начинают развиваться системные дисфункции экономических и социальных механизмов. Коррупция нейтрализует действие рыночных механизмов саморегулирования, а экономические трудности, в свою очередь, всегда чреваты политическими и социальными потрясениями.

Существенным пороком данной стратегии следует признать возможность перехода коррупции в принципиально иную стадию развития, угрожающую превратить государство в клептократию. Одним из самых тяжелых следствий является укорененность культуры коррупции, когда она приобретает характер обыденного и нейтрального по своим последствиям явления. При таком повороте событий сама перспектива дальнейших антикоррупционных реформ становится более чем проблематичной².

В то же время необходимо выделить следующее важное обстоятельство, имеющее методологическое и практическое значение. Мы говорили, что социальные противоречия являются криминогенными детерминантами универсального для конкретного социума уровня. Именно от их диалектического разрешения зависит в том числе и эффективность борьбы с проявлениями преступности. Позитивное развитие социально-экономических, политических и духовных процессов является базой снижения криминогенного потенциала общества. Считаем, что для современного руководства Российской Федерации данное положение может быть принято за базовую модель становления государственности и всего гражданского общества.

² Антикоррупционная политика: Учебное пособие / Под ред. Г.А. Сатарова. – М., 2004, с. 228.

Основным направлением развития страны является восстановление и развитие реального сектора экономики, где сосредоточен основной потенциал подъема жизненного уровня населения и расцвета экономики, политики и культуры.

Одним из важных направлений по развитию реального сектора экономики является – в первую очередь в рамках концепции национальных программ – реализация конкретных задач промышленной и сельскохозяйственной политики. Необходимо учитывать три аспекта поставленной проблемы. Во-первых, влияние международного фактора; во-вторых, преодоление последствий прошлого периода развития и, наконец, в-третьих, консолидацию всех политических сил и самого общества для ее решения.

Главным фактором, снижавшим мотивацию к труду в последний период советского общества, являлось предельное огосударствление собственности. В настоящее время реальным тормозом экономического развития выступает явление аналогичного порядка, но на ином уровне социальной организации. Переданная в ходе приватизации собственность независимо от новой формы, будь то ассоциированная или индивидуальная частная собственность, продолжает существовать не как основа инновационного развития, а в качестве омертвленного коллективного или личного имущества. С этих позиций необходимо констатировать, что капитал как базис формирования всей системы общественных отношений и мощный стимул к созидательному труду в современной России, как правило, отсутствует. Следовательно, главная задача – в формировании экономических механизмов в стране и запуске процесса реализации капиталом своей трудовой функции.

Если капитал является реальной основой достижения экономического прогресса, то его торможение, а частью и разрушение из-за несовершенства административной и правовой систем, роста прямых преступлений и коррупции становится преградой проявления и развития всего спектра положительных социальных перемен. Сегодня, когда активно проводится решение социально-экономических проблем в стране, ведется «расчистка» административного и правового полей, создаются

единые, прозрачные и достаточно жесткие правила деятельности государства, общества и личности, это становится особенно заметным.

Пути реализации основных государственных задач можно разделить на деятельность государства по обеспечению политических и правовых условий для экономического подъема, работу по реализации самого экономического рывка и обеспечение гарантии со стороны государства по осуществлению финансового наполнения планов экономического развития в форме инноваций и инвестиций.

Для проведения дальнейших успешных социально-экономических преобразований необходимо сочетание двух факторов. Во-первых, политической воли власти, готовой сконцентрировать все имеющиеся ресурсы на главных направлениях развития. Во-вторых, доверия народа к власти и проводимой ею политике.

Сегодня, в 2007 году, этого удалось добиться. Но что и как будет после 2008 года?

В настоящее время с позиций антикоррупционизма в деятельности мирового сообщества остро встала также проблема оптимизации функций государства. Как мы уже многократно отмечали в своих работах, сегодня она варьируется в широком диапазоне: от ухода государства в либерализм («сознательная пассивность») до моделей максимально жесткого государственного контроля за всеми сторонами общественной жизнедеятельности. Убеждены, что следствия таких крайностей губительны и необходимость меры государственного регулирования располагается в зоне пропорционального распределения функций и их эффективности как для целого – общества, так и для его граждан. Проводимая административная реформа идет в этом направлении опытным – поэтому не всегда правильным – путем.

С этой точки зрения **коррупционированность государственно-го аппарата выступает серьезной дисфункцией в реализации перспективы социального прогресса**. Причем до сих пор преобладает мнение о том, что наиболее масштабная и глубинная коррупция присуща переходным, а не развитым демократическим государствам. Однако, с нашей точки зрения, так может

обстоять дело только на уровне бытовых проблем, тогда как в отношении крупного корпоративного капитала и политической власти это не отражает реального положения дел.

Независимо от того, о какой стране идет речь, стратегия «захвата государства» – это феномен покупки влиятельными группами решений государственных органов, которые принимаются исключительно в интересах корпораций или иных групп.

Сегодня в условиях практического отхода государства от сферы руководства рядом национально-важных экономических и производственных процессов степень экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов, практически вне зависимости от формы собственности, превысила критический порог, за которым располагаются анархия производства, автономизация производств, абсолютный спад реального сектора и социальная дезинтеграция.

Понятие «контроль над экономикой» скрывает за собой широкий, однако вполне определенный спектр различных форм и степеней вмешательства государственной власти в экономическую жизнь страны.

На одном полюсе этого спектра контроль выступает всего лишь как надзор, как участие-наблюдение представителей власти в деятельности правлений банков, синдикатов, предприятий.

На противоположном полюсе контроль выступает в своей предельной форме как полная национализация, переход всех средств банков и монополий производства в руки государства.

Весь спектр между этими крайними полюсами образуют различные формы государственного регулирования экономической жизни, различные промежуточные ступени движения от чистой экономики к примату государственной монополии.

Таким образом, коррупция есть форма девиантного поведения государственных служащих или самого государства как реакция на изменение фундаментальных параметров социальной жизнедеятельности.

Появление коррупции, точнее, ее распространение за безопасные для общества в целом границы воздействия – индикатор

тор неблагоприятия не отдельной цепи в механизме социального устройства, а сбой, ошибки в самой схеме данной конкретно-исторической формы социума. Параметрами этих взаимодействий определяются социально-экономические, политические и идеологические основания общества. Именно их нарушение превращает коррупцию из социального явления взяточничества в социальный феномен компенсации ресурса господствующей экономической корпорации, а процесс ее распространения – в закон уже асоциального движения конкретной социальной системы. Необходимо ликвидировать дисбаланс действия «законов сборки» данной формы социума как социально-экономического основания общества через изменения конституирования социальных законов и всей системы позитивного права.

Второй вывод: коррупция – это социальный феномен сращения административного ресурса государства и финансовой власти капитала путем деформации правового поля, их взаимного функционирования.

Эффективность социальной жизнедеятельности определяется механизмом взаимодействия капитала и власти. Капитал, выступая в форме общественного разделения труда в качестве основания простого и расширенного воспроизводства, формирует рыночные отношения; при переходе границы меры качественной определенности он превращается в средство для воспроизводства не своей сущности – товарной массы, а формы – финансовых потоков макроэкономики. В первом случае он выступает генератором социального разнообразия и формирует определенную модель гражданского общества; во втором, монополизируя сферы общественного производства, ограничивает рынок и приводит общество к редукции социальной стратификации.

Государственная власть как строй политического общения в отличие от гражданского общества как строя частного общения, интегрируя политические притязания всего спектра его участников, выступает как гарант и формообразующий фактор их реализации через систему существующего законодательства, тем самым оформляя правовую и организационную струк-

туру социума. В случае превращения политической, особенно государственной, власти в товар она становится наемным «совокупным работником» на службе у отдельного корпоративного или даже частного интереса. В данной ситуации государство как строй политического общения перестает существовать, перемещаясь в сферу частного или монополизированного корпоративного общения.

Источником социальных противоречий являются интересы капитализации внутренних и транснациональных корпораций и обслуживающих их социальных групп, как легальных, так и криминальных; полем конфликта внешнего и внутреннего, нормального и девиантного выступает политическая власть государства; центральным звеном – ее государственные служащие; механизмом, детерминирующим всю гамму негативных процессов в интерактивном социальном пространстве, – коррупция.

Ключевой структурой в этих условиях выступает государственная бюрократия. От того, насколько совпадают или расходятся в конкретно-исторических условиях три главные составляющие ее функционирования: служение обществу, обеспечение корпоративного интереса или обслуживание самой себя как самодостаточной кастовой структуры, – во многом зависит если не содержание процесса перемен, объективно детерминированное социально-экономическим уровнем и историческим развитием социальной системы, но механизм его реализации и темпы осуществления.

Можно определять современное общество как демократическое или авторитарное, олигархическое, корпоративное или элитаристское, либеральное или этатистское – в каждом определении будет, как в зеркале, отражаться не ослабление или усиление государства как института, а усиление того аспекта, который соответствует функциональному обеспечению господства той социальной силы, которая располагается в основании соответствующего определения. Поэтому либеральные утверждения о необходимости ослабления экономической роли и ухода государства из производственной сферы – не более чем миф, рассчитанный на императивное усиление правотворче-

ской роли государства в интересах обеспечения господства монополий в социально-экономическом пространстве путем создания соответствующего правового поля.

Третий вывод: коррупция – социальный феномен дисфункции государства на основе процесса вышедшей за экономические границы социальной капитализации, превращающий естественное поле общественных отношений в виртуальное пространство макроэкономических отношений путем снятия правовых и нравственных ограничений с целеполагания максимизации корпоративной или личной прибыли.

Представляется возможным выделить три вида коррупции относительно места и роли в обществе. Первый связан с девиантным поведением субъектов экономических взаимодействий, принимая в пределе форму преступного деяния в виде злоупотребления должностными, государственными или корпоративными обязанностями в корыстных личных или групповых целях. Второй вид определяет коррупцию как социальный феномен, в основе функционирования которого лежит вышедшая за границы производственного цикла капитализация. Третий вид коррупции позиционируется как снижение планки духовных общественно значимых ценностей и их замена на систему искусственных, внеценностных моделей владения и потребления внешних благ, способных удовлетворять не возрастающие по мере прогрессивного производственного развития материальные и духовные потребности общества и составляющих его личностей, но сохранить консервируемый уровень престижного потребления наличных благ ограниченным кругом элит и референтных групп.

И. Кант отмечал, что его поражают два обстоятельства: звездное небо над головой и нравственный мир внутри человека. Речь идет о том, что рассуждения по поводу власти или собственности как онтологических объектов в социальном поле в границах подсистем социальной или политической системы самого общества допускают по крайней мере два толкования.

Согласно первому, собственность и власть имеют предметную сущность, обладание которой со стороны личности дает возможность использовать как силу, так и право владения,

пользования и распоряжения ресурсами отмеченных объектов. В силу такого понимания стремление к власти или собственности рассматривается в качестве некоторой естественной потребности даже не личности, а человека как природного существа. Тогда естественной становится и вся шкала социальной стратификации, основанная на обладании собственностью или властью или отсутствии такого обладания. Собственники и наемные работники, власть имущие и рядовые обыватели – все эти понятия выстраиваются в ряд естественного порядка вещей, который может менять формы своего проявления, но принцип которого представляется незыблемым и вечным.

Второе прочтение практически не востребовано ни системой научного знания, ни потребностями экономической, социальной и политической практики. Речь идет о том, что власть и собственность – суть отношения между людьми в процессе их взаимной общественной жизни и деятельности. Причем как деятельности по воспроизводству системы лежащих в основании социальной структуры производственных отношений, фундаментом которых в современных социальных системах в действительности является капитал, а механизмом расширенного воспроизводства – их капитализация, так и воспроизводства всей совокупности отношений человеческой жизни.

Практически на сегодняшний день можно сказать, что рационализм капитализации, перенесенный на все остальные подсистемы общества, начинает наносить невосполнимый ущерб уже не природным ресурсам, а ресурсу человеческого существования именно через запуск коррупционного механизма.

Пришло время для понимания того, что коррупция как пустовой механизм вышедшей из-под контроля капитализации, свидетельствует уже не только и не столько о загнивании власти, элит и референтных групп, сколько и в гораздо большей степени о деградации самого социума как системы человеческого общежития, основанной на инстинкте частного владения.

Процесс превращения коррупции из социальной «болезни» государственного организма, отклоняющегося поведения отдельных чиновников в криминальный образ жизни и преступность как принцип функционирования государства как соци-

ального института – это совсем не тот уровень актуальности, который общепринят в криминологии. Для населения страны он реализуется в диапазоне альтернативы: жить и работать в условиях нормального или криминального государства, цель которого не просто эксплуатация для извлечения прибыли, а сверхприбыль, достигаемая не в производственной, а в финансовой и криминальной сферах.

Таким образом, **в процессе социальной трансформации в любом из возможных случаев решающим условием выступает именно усиление государственного воздействия на общество.**

Государство как социальный институт и механизм, обеспечивающий взаимодействие всех иных институтов и граждан, никогда не уходит с политического поля, лишь меняя содержание отраженного в его доминирующих функциях социального интереса. Иными словами, усиливая именно те стороны своей силы, которые способны максимально обеспечить интересы той группы, которая овладевает его политическим ресурсом.

Ключевой фигурой в этих условиях выступает бюрократ, строже – государственная бюрократия. От того, насколько совпадают или расходятся в конкретно-исторических условиях три главные составляющие ее функционирования: служение обществу, обеспечение корпоративного интереса или обслуживание самой себя как самодостаточной кастовой структуры, – во многом зависит если не содержание процесса перемен, объективно детерминированное социально-экономическим уровнем и историческим развитием социальной системы, то механизм его реализации и темпы осуществления.

Решить проблему преодоления коррупции может только политическая власть государства, т.е. будет политическая воля – и механизм будет приведен в действие. Не политические декларации, которые мы слышим едва ли не каждый день, а политическая воля, реализуемая через конкретные и понятные обществу действия в сфере законодательства, государственного управления, кадровых решений, деятельности правоохранительных и судебных органов. На словах принятие решения не за горами, а как будет на деле – посмотрим.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ СИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИИ

Н.А. БАДИНА,

*соискатель ФГОУ ВПО «Ижевская государственная
сельскохозяйственная академия»*

Теоретические основы построения и функционирования ресурсной системы региона как части общей науки регионально-го управления разрабатывались на стыке разных отраслей знаний – социологии, демографии, экономической науки, юриспруденции и других. Поэтому для решения задачи выделения ее элементов считаем необходимым рассмотреть, в первую очередь само понятие «система».

В общих случаях в научной литературе понятие «система» используется, когда исследуемый или проектируемый объект характеризуется как нечто целое, сложное, которое невозможно сразу представить посредством изображения, математического описания и т.д. Так, Л. фон Берталанфи, Р.Л. Акофф определяют систему с помощью элементов, компонентов частей и связей, отношений между ними [1, с. 20], [3, с. 145]. В целях нашего исследования важно выделить, что система есть набор взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, составленных в таком порядке, который позволяет воспроизвести целое. То есть каждая система характеризуется как дифференциацией, так и интеграцией. Каждый элемент системы выполняет свои определенные функции. В то же время для поддержания отдельных элементов в едином целом в каждой системе осуществляется процесс интеграции, который создает условия, при которых система не распадается на независимые элементы. В последнее время интеграционная направленность обозначалась в развитии практически всех систем, связанных с деятельностью человека. В политической области происходит сближение стран, имеющих примерно одина-

ковый уровень развития, их границы становятся все более условными. Интеграционные процессы, происходящие в мировом хозяйстве, приводят к формированию тотального рыночного пространства, совместному использованию ресурсов, повышению эффективности отдельных национальных хозяйств. В экономической политике преобладает принцип корпоративизма, международный менеджмент трансформируется в глобальный менеджмент. Для выделения и характеристики элементов ресурсной системы региона необходимо изучить свойства системы вообще и, в частности, системные свойства региональной экономики. Свойства экономической системы достаточно подробно представлены в исследованиях Г.С. Пospelova, который указал на высокую неоднородность элементов данной системы [8, с. 36]. Последнее, на наш взгляд, обусловлено открытостью экономической системы. Этот вывод находит подтверждение в работах других ученых. Так, исследователь различных видов социально-экономических систем американец Вильям Лукс в качестве системных элементов выделяет разнообразные институты, создаваемые людьми, с помощью которых они используют имеющиеся в их распоряжении ресурсы для удовлетворения определенных потребностей [10, с. 5]. Указывая на различия данных институтов, В. Лукс подчеркивает неоднородность элементов данных систем, полагая, что она обусловлена открытостью и так называемой подвижностью систем, которые «создаются, разрушаются, без конца преобразуются вследствие деятельности законодателей, простых граждан, инвесторов, правительств» [10, с. 6]. Таким образом, одним из основных свойств системы, проистекающим из природы составляющих ее элементов, является «подвижность», под которой следует понимать способность элементов системы приобретать новое качественное состояние.

Другой важный, на наш взгляд, теоретический вывод сделал Месарович [7, с. 46], представив систему как множество входных и выходных объектов. Это положение указывает на функциональные особенности системы, которые определяют постановку целей ее развития. В свою очередь, постановка цели развития системы предполагает изучение свойств каждого из ее функциональных элементов. Подобные исследования

представлены в работе Н.Г. Белопольского [2, с. 32] и других исследователей. Аналитическая оценка данных работ позволяет выявить такие важные признаки системы, как множественность функционирующих взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, целенаправленность в рамках определенного временного интервала.

Таким образом, сложная система представляется конечным множеством функционирующих и взаимодействующих элементов, которые могут быть выделены из среды исследователями или управленцами в соответствии с определенной целью в границах некоторого временного интервала. Логика данного исследования требует изучения процесса постановки цели развития системы. Последовательное изучение данной процедуры формирования цели развития сложной системы представлено в работе Н.Г. Белопольского и др. Данная авторская группа рассматривает целенаправленность как общесистемное свойство, которое выделяется ими как исходное. И это, на наш взгляд, правильно, поскольку цель – это планируемый результат развития системы. Таким образом, наличие характерно для любой системы и подсистемы. Из представленного в научной литературе разнообразия целей для нас представляют интерес стратегические цели, которые ориентированы на перспективу и сопряжены со значительной неопределенностью из-за влияния внешних факторов. Кроме того, стратегические цели, как правило, требуют детального обоснования, так как их реализация связана с вовлечением значительных ресурсов.

Постановка тактических и оперативных целей осуществляется в более определенной среде, и потому они носят «ситуационный» характер. Системный анализ обуславливает существование двух подходов к формированию целей: моноцелевой и плюралистического (многоцелевого), которые, в свою очередь, предполагают формулировку одной или нескольких взаимосвязанных целей соответственно. На наш взгляд, сложность, комплексное содержание, долгосрочный временной горизонт, многоаспектность экономических и производственно-хозяйственных проблем, динамичность процессов развития любой экономической системы, в том числе и региональной, требуют плюралистического понимания целей.

При этом определение целей системы выявляет важную закономерность: необходимость сведения постановки общей или глобальной цели к задаче структуризации частных целей. Иначе говоря, системный подход при разработке целей развития экономической системы обусловлен тем, что совокупность целей должна отражать структурные связи между компонентами системы. Поскольку экономическая система обладает определенной иерархией, следовательно, и система целей может быть представлена в виде иерархических структур, как древовидных, так и со слабыми связями. Определяя методические подходы в разработке системы целей, необходимо отметить, что в иерархии целей на каждом ее уровне должна проявляться целостность. Следовательно, достижение целей вышестоящего уровня не может быть полностью обеспечено подцелями, хотя и зависит от их реализации.

Литература

1. Акофф Р.Л. Системы, организации и междисциплинарные исследования // Системные исследования: Ежегодник. – М., 1969. – С. 143–164.
2. Белопольский Н.Г. Основы производственно-хозяйственной экономики. – М.: Наука, 1990. – 236 с.
3. Берталанфи Л. фон. История и статус общей теории систем // Системные исследования: Ежегодник. – М., 1978. – С. 20–37.
4. Вдовина Н.М. Оценка качества жизни населения. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. – 156 с.
5. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой / Под ред. Гутмана Г.В. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 176 с.
6. Месарович М. Общая теория систем: математические основы. – М., 2002. – 187 с.
7. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. Щетинина В.Д. – М.: Международные отношения, 1993. – 276 с.
8. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. – 326 с.
9. William N. Locks. *Comparative Economic Systems*. N. Y.: Harper & Brothers, 1961.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

О.Н. ЗИМИЧ,

*старший преподаватель АНО «ВПО Центросоюза РФ
«Российский университет кооперации» (Ижевский филиал)*

В российских условиях социального расслоения и территориальных особенностей развития аграрного сектора социальная роль потребительской кооперации многократно возрастает. Потребительская кооперация обеспечивает занятость работников в действующих организациях, открывает новые производства и виды деятельности, привлекает население на временную, сезонную работу, на условиях неполного рабочего дня, возрождает надомный труд, народные промыслы, оказывает экономическую поддержку пайщикам и всему сельскому населению в различных формах: доставка товаров в отдаленные магазины, содержание планово-убыточных магазинов, отпуск товаров населению с рассрочкой платежа, бесплатное оказание услуг населению, прочие льготы.

Учитывая тот факт, что недостаточное внимание социальным вопросам было характерной чертой российского законодательства, актуальность рассматриваемых нами проблем становится еще более очевидной. В начале XXI века мировые процессы глобализации, прежде всего в области экономики, не могли не коснуться Российской Федерации. Либерализация внешнеэкономических связей страны, открытость российской экономики всему миру, членство Российской Федерации во многих международных экономических организациях – все это наглядно демонстрирует дальнейшую интеграцию нашего государства в мировое экономическое сообщество в качестве равноправного партнера.

С точки зрения положительных тенденций, глобализация означает централизацию, возможность маневрирования фи-

нансовыми, материальными, трудовыми ресурсами, внедрения новых технических достижений и новейших технологий. В процессе глобализации происходит увеличение объемов деятельности, растет прибыль, уменьшаются затраты [1, с. 21].

В то же время, по нашему мнению, существуют и отрицательные аспекты последствий глобализации, в том числе для потребительской кооперации. Создаются крупные банковские, промышленные, оптовые предприятия, транснациональные и национальные розничные сети, следовательно, идет процесс свертывания внутреннего рынка, решаются в основном проблемы предпринимателя, а не потребителя. Это приводит к росту безработицы и, соответственно, к невыполнению главной функции глобализации – борьбы с бедностью. В данном случае можно выделить основную ценность потребительской кооперации – ее социальную направленность, которая заключается в заботе о каждом своем члене-пайщике, о его благосостоянии и здоровье.

Таким образом, можно сделать вывод, что потребительская кооперация выполняет одну из значимых функций государства – социальную защиту населения.

Обращает на себя внимание тот факт, что предпринимательская деятельность потребительской кооперации нацелена на удовлетворение потребностей пайщиков. Она осуществляется постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых созданы потребительские общества. Предпринимательство в потребительской кооперации является коллективным, оно осуществляется в интересах пайщиков, но не индивидуально ими, поэтому субъектами предпринимательства выступают потребительские общества и их союзы как юридические лица. Наконец, по своему содержанию предпринимательство в потребительской кооперации разворачивается преимущественно в сферах обращения и потребления и лишь частично является производственным.

Цель предпринимательской деятельности потребительской кооперации – не прибыль. А поскольку кооперативный бизнес все-таки приносит доход, он в данном случае используется в основном для хозяйственного укрепления потребительской

кооперации. Обогащение пайщиков за счет дохода потребительского общества не предусмотрено его уставом и невозможно в силу ограниченного размера кооперативных выплат. Стремление потребительской кооперации к увеличению членской базы обусловлено увеличением хозяйственной деятельности потребительской кооперации.

Быстрый рост доходов населения в последние годы в значительной степени предопределил настоятельность мероприятий, направленных на дальнейшее улучшение структуры потребления за счет развития товарооборота потребительской кооперации, совершенствования его структуры, увеличения размера душевой продажи. Задача преодоления существующих в настоящее время различий в душевом потреблении в городе и деревне и более полного обеспечения растущих потребностей сельских жителей требует увеличения товарных ресурсов. Это достигается главным образом путем более полного охвата кооперативными заготовками имеющихся у сельскохозяйственных организаций и населения сельскохозяйственных продуктов.

Развитие потребительской кооперации в составе АПК позволяет не только поднять уровень потребления материальных благ, но и, что не менее важно, изменить характер потребления. Агропромышленная интеграция необратимо меняет качественную сторону потребления сельских жителей. В их рационе питания увеличивается доля свежих высококачественных продуктов, товаров повышенной степени готовности, в зимне-весенний период – мороженых или консервированных фруктов, ягод, овощей. Потребление становится более равномерным, усиливается прогрессивный характер его организации.

К возрастанию роли общественного питания приводят изменения в бытовом укладе большей части сельского населения. Проблема сбалансированного питания, обеспечивающего полноценное потребление различными группами населения (в зависимости от половозрастного состава, состояния здоровья, условий труда и быта), а также учитывающего природно-климатические и другие условия проживания, предопределяет дальнейшее развитие кулинарной индустрии, повышение ее эффективности. Развитие розничной торговли пищевым необ-

работанным сырьем в условиях ускоренного расширения кулинарной индустрии бесперспективно, т.к. обеспечению полноценности народного питания будет способствовать реализация пищевых потребительских комплексов (завтраки, обеды, ужины) для различных категорий населения.

Развитие общественного питания и пищевой промышленности, повышение качества их продукции позволяет уменьшить затраты времени в домашнем хозяйстве на приготовление пищи. Увеличение доли пищевой продукции высокой степени готовности, полуфабрикатов, консервов в товарообороте потребительской кооперации приводит к уменьшению затрат домашнего труда за счет увеличения организованного труда работников перерабатывающих заводов, предприятий общественного питания потребительской кооперации. Однако в настоящее время сельское население тратит значительно больше времени, чем городское, на приготовление пищи, а также на приобретение товаров в связи с их недостаточным ассортиментом в сельских магазинах и необходимостью поездок за покупками в райцентры. Поэтому одним из основных источников роста свободного времени жителей села является улучшение торговли и общественного питания потребительской кооперации, сокращение издержек потребления сельского населения за счет увеличения объема и ассортимента реализуемой продукции, а также внедрения новой техники, прогрессивной технологии и организации труда.

Специфическая особенность села, связанная с ведением подсобного хозяйства, обуславливает большую трудовую нагрузку и большой дефицит свободного времени у деревенских жителей. Это уменьшает затраты времени сельских жителей на отдых, учебу и т.д., имеющие своей базой свободное время. Поэтому облегчение условий труда в личном подсобном хозяйстве, сокращение трудоемкости и затрат времени за счет использования более совершенного инвентаря и средств механизации, позволяющее уменьшить разницу между городом и деревней, имеют большое значение.

Роль потребительской кооперации в этом отношении велика, так как на ее предприятиях осуществляется не только про-

даже, но и разработка, производство средств труда, изучение спроса на них. Улучшение обеспечения сельских жителей современными орудиями труда для личного подсобного хозяйства является не только технико-экономической, но и чрезвычайно важной социальной проблемой. Решение ее позволит повысить производительность индивидуального труда, значительно облегчить его, сделать более привлекательным, высвободить часть времени, увеличив досуг сельских жителей.

Литература

1. Буздалина О.Б. Потребительская кооперация в условиях глобализации мировой экономики // *Налоговый вестник*. 2002. – № 12, с. 21–24.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Н.Л. КОСТЕНКО,

*соискатель Удмуртского филиала Института
философии и права Уральского отделения РАН*

Изменение условий хозяйствования существенно влияет на предмет региональной экономики – так, переход к рыночным отношениям обусловил появление нового направления исследований в этом разделе теории региональной экономики, а именно необходимость осуществления сравнительного анализа процесса реформационных преобразований в различных регионах страны, необходимость изучения межтерриториальных отношений и взаимодействий в условиях формирования развитой рыночной среды. Так, анализ первых этапов рыночных преобразований показывает, что по многим компонентам произошло усиление напряженности и обострение противоречий в межрегиональных отношениях. Можно выделить несколько разновидностей причин этого негативного процесса. К объективным факторам следует отнести доставшиеся в наследство от прошлого, социалистического периода территориальные диспропорции и противоречия, в том числе и экологического характера, а также объективно обусловленные сложности переходного периода (например, разрыв производственных связей между бывшими республиками). К субъективным факторам следует отнести ошибки и просчеты избранной тактики перехода к рынку, отсутствие цельной и глубоко продуманной стратегии реализации экономических преобразований. Дело в том, что почти полная либерализация хозяйственной деятельности без сильного государственного регулирования (вариант реформирования экономики по Гайдари) в российских условиях неизбежно и должна была привести к столь негативным последствиям: обвальному спаду производства, сильной

инфляции, значительному снижению уровня жизни, росту безработицы. Причем особенно сильно такой «стихийный» вариант перехода к рыночным отношениям ударил по регионам с экстремальными условиями воспроизводства (например, северным районам страны), по регионам со значительным удельным весом предприятий ВПК (например, районам Урала). В результате вопреки первоначальному оптимистическим ожиданиям произошло обострение социальных, демографических, научно-технических, экологических проблем практически в каждом регионе России, также как и в межрегиональных отношениях.

Разумеется, диспропорции межтерриториального развития возникают не только в условиях переходного периода – имеют место они практически в любой социально-экономической системе, в том числе и в развитых капиталистических странах. Существовали они и при социализме – так, многие межрегиональные диспропорции достались современному российскому обществу в наследство от социалистической эпохи. Такое «наследство» не могло негативно не сказаться на темпах и последствиях рыночного реформирования в ряде регионов России.

В связи с этим наряду с изучением разновидностей межтерриториальных диспропорций важнейшим направлением межрегиональной экономики является осуществление сравнительного анализа переходных социально-экономических процессов в разных регионах страны, что позволит определить общее и особенное в условиях формирования развитой рыночной среды на территориальном уровне. В условиях трансформационного периода проведение исследований в рамках данного нового направления межрегиональной экономики крайне актуально, ибо осуществление такого рода сравнительного межтерриториального анализа существенно повлияет на выявление причин и следствий кризиса российской экономики.

Наряду с новыми направлениями исследований, появившимися в связи с переходным состоянием современной российской экономики, в теории региональной экономики можно выделить и другие, ставшие уже традиционными направления исследований. К ним следует отнести, например, изучение

форм взаимозависимости и видов связей между различными регионами. Как известно, пространственные производственные связи народного хозяйства подразделяются на вертикальные (отраслевые) и горизонтальные (региональные). Динамичность производственных связей, их количественная оценка и структура зависят от многих факторов [3]. Основными факторами, определяющими характер и масштабность производственных пространственных связей, являются: рациональное сочетание центров производства промышленной и сельскохозяйственной продукции с районами потребления; сдвиги в размещении производительных сил и в формировании производственной структуры отраслей хозяйства; комплексность развития хозяйства экономических районов; хозяйственное освоение новых территорий с богатыми природными ресурсами; развитие транспортной сети, соответствующей изменяющимся межрегиональным и внутрирегиональным производственным связям.

Вертикальные направления производственных связей определяют сложившиеся и прогнозируемые территориальные пропорции в развитии сырьевых, энергетических, обрабатывающих отраслей промышленности, а также технологическое и экономическое сочетание между отраслями народного хозяйства. Например, черная металлургия технологически и экономически связана с железорудной, угольной, коксохимической, газовой и другими отраслями производства, предприятия которых могут быть размещены в самых различных районах [5]. Изменения в технологической и экономической структуре материального производства вызывают новые направления в территориальных производственных связях, которые все более усложняются с вводом новых мощностей на реконструируемых предприятиях и эксплуатацией новых заводов и фабрик. Территориальное размещение новых предприятий, реконструкция и модернизация действующих заводов постоянно расширяют пространственные производственные связи во всей системе народного хозяйства. Региональные производственные связи между отдельными районами, республиками, макрорегионами (зонами) также весьма многообразны и динамичны.

Региональные производственные связи являются основой формирования экономики всей системы регионов и каждого в

отдельности [3]. Они отражают сложившиеся в данный период территориальное разделение труда, рациональность размещения отраслей производства и отдельных предприятий, степень специализации хозяйства и комплексность его развития в районе, эффективность используемых ресурсов, региональную взаимозависимость отраслей народного хозяйства на территории страны. В советской экономике межрегиональные и внутрирегиональные производственные связи совершенствовались на основе: размещения новых центров производства в сочетании с природными и трудовыми ресурсами, производственной и социальной инфраструктурой регионов; развития и совершенствования транспорта, сырья, материалов, энергии и продукции между районами; изменении регионального потребления промышленной и сельскохозяйственной продукции, совершенствования баз материально-технического снабжения [4].

После распада СССР возникла проблема формирования новой системы экономических отношений России с бывшими союзными республиками. В поисках оптимальной модели экономического сотрудничества с ближним зарубежьем целесообразно исходить из оценки вероятности развития межреспубликанских отношений по следующим трем основным сценариям [2]. Сценарий первый – непосредственный выход взаимоотношений на уровень взаимодействия, достигнутый Западной Европой, – в обозримой перспективе попросту нереален в силу отсутствия ряда ключевых предпосылок долгосрочного характера (высокий уровень экономического и научно-технического развития партнеров, их глубокая технологическая заинтересованность друг в друге и др.). Незначительные шансы на осуществление имеет и сценарий минимизации взаимных связей и их переориентации на третьи страны. Попытки в этом направлении республиками уже были предприняты и для большинства из них (исключение лишь составляют государства Балтии, да и то с известными оговорками) оказались тщетными. Что же касается ближайшего (достаточно продолжительного) периода, то для него наиболее вероятен третий, промежуточный сценарий, предполагающий восстановление системы взаимного сотрудничества на новых, рыночных и суверенных

началах и постепенную его переструктуризацию с учетом возможностей, предусматривающих включение молодых государств во всемирное разделение труда [1]. Фактически эти процессы уже начались и набирают силу сразу на двух уровнях – в масштабах СНГ (Экономический союз) и на субрегиональной основе (Балтийский общий рынок и Центрально-Азиатский союз).

Следует отметить, что различные направления исследований региональной экономики связаны между собой и влияют друг на друга, что обусловлено единством объекта исследований. Так, изменяющиеся территориальные пропорции народного хозяйства оказывают непосредственное влияние и на межрегиональные производственно-экономические связи и наоборот. Аналогично анализ и изучение территориальных пропорций и межрегиональных взаимосвязей непосредственно связаны с развитием традиционного направления исследований теории межрегиональной экономики, каким является построение и использование межтерриториальных и экономико-математических моделей.

В этой связи можно выделить модель (систему моделей) межрегионального межотраслевого баланса, синтезирующую региональные межотраслевые модели, и точечную модель межотраслевого баланса страны (причем возможен ряд модификаций схемы объединения региональных моделей в сводную). Использование данной модели позволяет анализировать экономические взаимоотношения между регионами и даже между различными государствами [3]. Один из первых вариантов межрегионального межотраслевого баланса был разработан американскими исследователями Л. Мозесом и Х. Ченери еще в середине 50-х гг. XX века. В некоторых схемах коэффициенты прямых затрат рассчитываются как средние (средневзвешенные) по регионам, величина общего производства и другие показатели получаются сложением соответствующих региональных значений и т.д.

Таким образом, межрегиональные межотраслевые модели являются эффективным инструментом анализа и планирования территориальных пропорций народного хозяйства.

Литература

1. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов, 1992. – 274 с.
2. Лавров А.М. Среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результаты: Международный опыт и российские перспективы // Финансы. – 2004. – № 3.
3. Региональная экономика: Новые подходы / Л.А. Козлов, И.А. Ильин, Б.М. Штульберг и др. – М.: Наука, 1993. – 127 с.
4. Северный экономический район: Проблемы, тенденции, перспективы развития / Под ред. Г.П. Лузина. – СПб.: Наука, 1992. – 256 с.
5. Шишкин М.И. Региональное управление в условиях перехода к рыночной экономике. – Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1991. – 196 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ

К.А. МАРКЕЛОВ,

*докторант Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации, к.э.н.,*

А.Н. КАЛЮЖНЫЙ,

*соискатель Астраханского государственного
технического университета*

Общепризнанно, что важным фактором повышения конкурентоспособности экономики любого государства является широкое использование кластерных организационных технологий. В современной экономике кластерные принципы региональной экономической политики приобретают важные национальные приоритеты, что обосновывает необходимость комплексного исследования существующих, выявление и формирование перспективных кластеров.

Эффективная реструктуризация бывших промышленных гигантов и территориально-промышленных комплексов требует глубокого взаимодействия между крупным, средним и малым бизнесом, их конструктивного сотрудничества с вузами и НИИ при безусловной поддержке государственных и местных органов власти. И здесь применение кластерного подхода представляет необходимые инструменты и методологию, позволяющие достигнуть расширенного развития малого и среднего предпринимательства [1].

Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 – 2008 годы), утвержденная распоряжением Правительства РФ от 19.01.2006 г. № 38-р, предусматривает необходимость сосредоточить внимание на решении задач определения кластеров, содействие

кооперации организаций – поставщиков оборудования, комплекующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций. Ею к числу основных направлений кластерного развития отнесены:

- доленое финансирование аналитических исследований структуры кластера, определение целей и направлений развития кластера;
- создание в кластерах центров по обмену знаниями, привлечение заинтересованных организаций к совместным действиям в рамках кластера;
- реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований;
- повышение эффективности программ профессиональной подготовки кадров, совместной организации программ переподготовки и повышения квалификации кадров, стажировок;
- содействие коммерциализации результатов исследовательской деятельности.

Для конструктивного развития потенциального кластера необходимо активное участие органов власти, заинтересованных в повышении эффективности экономики территории, сосредоточив усилия на: выборе отраслевых и региональных приоритетов, в которые намерены развивать кластерные технологии; целенаправленном создании инфраструктуры для развития приоритетных кластеров; выборе территорий для создания кластеров, определении объемов их финансовой поддержки.

Одной из проблем, сдерживающих активное внедрение кластерных технологий, является отсутствие четко сформулированных определений понятия «кластер». Хотя практически во всех из них присутствует основополагающий региональный принцип организации межфирменного взаимодействия, существует многообразие взглядов на их построение.

Так, по определению М. Портера [2] кластер – это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно действующих в оп-

ределенном виде бизнеса, характеризующихся общностью направлений деятельности и дополняющих друг друга. Они образуют основу для притока инвестиций, обучения широкого круга предпринимателей, развития малого и среднего предпринимательства, повышения гибкости и мобильности компаний, создания широкого спектра сетевых структур. Он также считает, что экономическую устойчивость и конкурентоспособность региона следует рассматривать через потенциал кластеров, в которых выделяют объекты: «ядро», «дополняющие», «обслуживающие» и «вспомогательные».

По мнению А.Ю. Андрианова и Лотара Линцена [3], кластер – это территориально-отраслевое объединение предприятий, которые тесно сотрудничают с научными, финансовыми учреждениями и органами местной власти. Кластеры имеют особую структуру: во главе сети – центральная компания, которая на основе тендеров выбирает субподрядные организации, производящие взаимодополняющую продукцию.

П.Г. Щедровицкий и В.Н. Княгинин [4] считают, что кластер – сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

Определения понятия «кластер» в зарубежных исследованиях можно структурировать в четыре большие группы [5]:

1. Сконцентрированные на ограниченной территории конкурирующие компании, выпускающие дифференцированный продукт и имеющие общую маркетинговую стратегию за ее пределами (европейская традиция).

2. Совокупность территориально сконцентрированных компаний, связанных между собой экономическими отношениями по принципу территориальной специализации (североамериканская модель, которая часто упоминается в российской экономической литературе).

3. Вертикально-интегрированная специализированная территория, созданная в рамках государственной экономической политики (азиатская модель, активно пропагандируемая в Казахстане).

4. Совокупность малых фирм-смежников, сконцентрированных вокруг предприятия транснациональной компании

как ядра кластера, специализирующихся на выпуске товаров-полуфабрикатов, комплектующих и услуг по заказу данного предприятия и конкурирующих между собой по цене и качеству за право поставки (японская традиция).

Многообразие подходов к теоретическим аспектам кластерной политики свидетельствуют о диаметрально противоположных взглядах, сочетающих в себе как рыночные, так и административные механизмы, различные «конструктивные» и иные решения. Отличие кластера от других организационных форм (территориально-производственных и других комплексов) состоит в наличии: внутренней конкурентной среды; существенных конкурентных позиций на глобальном рынке. Однако существующие определения кластера не дают ответа на вопросы территориальной принадлежности к локальным, межрегиональным или межгосударственным рынкам и их конфигурациям, что затрудняет процессы формализации мини-кластерных и макрокластерных образований.

На основе анализа различных толкований можно предложить более обобщенное определение кластера – совокупность компактно сконцентрированных по географическому признаку субъектов рыночных отношений, имеющих устойчивые вертикально-горизонтальные связи в области специализации, интеграции и кооперации, формирующих конкурентную среду и определяющих направление развития данной территории.

Кластеры принимают различные формы в зависимости от своей глубины и сложности, но в большинстве случаев включают компании, производящие продукцию конечного потребления, или компании по оказанию услуг; поставщиков специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг; финансовые институты; фирмы в сопутствующих отраслях. Производственные кластеры и сетевые регионы обеспечивают наибольшую устойчивость национальной экономики и ее наиболее сильные конкурентные позиции в глобальном рынке. Кумулятивный эффект мобилизации сети позволяет быстрее и более гибко реагировать на изменения в системе глобальных обменов [1].

В теории принято выделять следующие виды классификации кластеров предприятий [6]:

– Кластеры предприятий можно различать по результатам деятельности: кластеры, производящие товары, или промышленные кластеры предприятий и кластеры, предоставляющие услуги.

– Промышленные кластеры предприятий можно разделить на индустриальные, производящие традиционные товары, и интеллектуальные, или инновационные, стремящиеся создать принципиально новое решение удовлетворения потребностей.

– Индустриальные кластеры предприятий могут делиться по отраслевому признаку на добывающие и перерабатывающие кластеры. Дробление можно довести до более детальных названий отраслевой принадлежности.

Территориальная концентрация крупных предприятий промышленности и других отраслей народного хозяйства с развитой социальной и производственной инфраструктурами при наличии существенных кластерных признаков также может рассматриваться как территориально-производственный кластер.

По оценкам Г.О. Грефа [7], «кластерная политика – общепризнанный в мире инструмент регионального и инновационного развития. Речь идет о создании условий и стимулировании развития конкурентоспособных комплексов взаимосвязанных производств на данной территории. До последнего времени мы не обладали ни достаточной информацией для поиска и развития конкурентоспособных кластеров, ни достаточным количеством инструментов для стимулирования их роста».

Определяя особое место региональной кластерной политики в экономическом развитии государства, необходимо активизировать проведение углубленных теоретических исследований и практической работы в области:

- формирования четкой теоретической базы понятия «кластер», учитывающей положения различных субъектов рыночных отношений (от физических лиц до субъектов крупного бизнеса), а также необходимой нормативно-правовой базы;
- выявления кластеров на межрегиональных, региональных и локальных (местных) уровнях;

– построения и поддержки развития пространственных кластеров экономической активности (от местных до глобальных) и др.

Указанные положения позволят сформировать концепции региональной кластерной политики и модели пространственного инновационного развития субъектов Российской Федерации.

Литература:

1. Бондаренко В. *Малые предприятия в системе кластеров // Бизнес для всех* / <http://old.siora.ru>, 2005.
2. Портер М. *Международная конкуренция*. – М., 1993.
3. Андрианов А.Ю., Лотар Линцен. *Кластеры как инструмент развития некоммерческих организаций // Экономика региона (электронный журнал / <http://journal.vlsu.ru>)*. – Владимир: ВлГУ, 2005. – № 3.
4. Щедровицкий П.Г., Княгинин В.Н. *Территориальная проекция промышленной политики в России: кто оплатит издержки глобализации // Сб. матер. – вып. 2 / www-old.shkp.ru*.
5. Грушевский Д.В. *Кластерные технологии в парадигме устойчивого развития / <http://ejf.fu-berlin.de/60.html>, 2006*.
6. Капустин А.Н. *Формирование кластеров предприятий на территории Иркутской области / www.clusters-net.ru, 2006*.
7. *Доклад министра экономического развития и торговли РФ Г.О. Грефа «Об итогах деятельности и задачах Минэкономразвития РФ на 2007 год» / www.kredit-inform.ru, 2007*.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ И ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В.А. ШЕИН,

*соискатель ФГОУ ВПО «Ижевская государственная
сельскохозяйственная академия»*

В условиях трансформации социально-экономической системы Российской Федерации, характеризующейся как уже сложившейся многоукладностью экономики, так и все большим проникновением частнопредпринимательской инициативы практически во все сферы народного хозяйства, особую актуальность приобретают проблемы организации эффективно действующей системы управления рыночными отношениями в стране в целом и в регионах в частности. Для решения комплекса этих проблем требуется ясное осознание представителями всех уровней власти необходимости создания научно обоснованной, базирующейся на накопленном управленческом опыте методологической основе государственного управления, одним из структурных элементов которого является управление недвижимостью. Под управлением недвижимостью при этом понимается комплексная система удовлетворения потребностей пользователей недвижимости, представляющая собой совокупность управляющей и управляемой подсистем. В качестве управляемой подсистемы выступает управляемый объект недвижимости, а функции управляющей системы на разных уровнях выполняют государственные, региональные и муниципальные органы власти, строительные организации, риелторские фирмы и отдельные граждане. К основным функциям управляющей системы относятся функции планирования, организации, координации, мотивации и контроля. Основной задачей управления при этом является формулирование и дос-

тижение поставленных целей. Недвижимость является настолько специфическим видом товара, что требует обязательной корректировки всех составляющих совокупность механизма ее управления методов. Анализ научных разработок зарубежных и отечественных авторов показал, что существует два основных подхода к трактовке понятия механизма управления. Одни авторы полагают, что он представляет собой хозяйственный механизм, регулирующий отношения экономических институтов и организаций вне связей с другими сферами общества. Другие же считают, что он является механизмом связи экономической подсистемы с другими подсистемами общества, включающим взаимодействие общественных социальных групп как между собой, так и с государственными структурами, экономическими, социальными и политическими организациями. Наиболее правильным представляется комплексный подход к механизму управления недвижимостью, сочетающий в себе элементы экономического и социологического подхода. Проблемы управления и принятия решений в сфере недвижимости изучались и анализировались многими исследователями, но каждая из вновь созданных теорий или методик имеет как свои преимущества, так и свои недостатки. То, что работает в одних условиях, странах, регионах, совершенно непригодно в других. Управление недвижимостью подчиняется общим законам управленческой деятельности. Все теории управления можно отнести к трем основным направлениям: классическая школа, неоклассическая школа и теория системного подхода. Заслуженной приверженцев классической школы (М. Вебер, А. Файоль, Л. Гулик, Ф.У. Тейлор, Ф. Гилберт, Дж. Д. Муни, А.К. Рейли) является создание универсальных принципов управления, включающих функциональный, линейный, линейно-штабной принципы и принцип нормы управляемости.

Функциональный принцип отражает возрастающую степень специализации по мере роста организации. Линейный принцип подразумевает строгую иерархию и единоначалие в организации. Линейно-штабной принцип регулирует взаимодействие между производственными и вспомогательными функциями, когда руководство организацией осуществляется по вертикальным

связям, а параллельно создаются вспомогательные штабы из специалистов, консультирующих руководящих работников. Принцип нормы управляемости устанавливает оптимальное количество подчиненных в зависимости от структуры организации. При многоуровневой структуре управления норма управляемости низка и в среднем составляет 4–6 подчиненных на одного руководителя. При плоской структуре управления иерархическая лестница гораздо короче, но под началом одного руководителя находится гораздо большее число подчиненных. При матричной структуре управления подчиненный имеет более одного руководителя, ответственного за тот или иной проект или вид деятельности организации. Однако универсальность принципов управления имеет один очевидный недостаток – отсутствие учета региональной специфики, следствием чего может явиться недостижимость поставленных целей в конкретных условиях.

Представители неоклассической школы Э. Мэйо, Д. Дж. Файшесбергер, Е.Н. Уайтхед и Ч. Бернард выявили и обосновали взаимосвязь организации производства и экономических методов управления, предложив поэтапный процесс принятия управленческих решений; постановка задачи – разработка математической модели системы – решение задачи на основе применения модели – апробация решения на модели – выполнение найденного решения. Однако данная теория не отвечает современным социально-экономическим изменениям, характерными признаками которых являются инновационные и международные процессы, по-разному проявляющиеся в различных регионах.

Учитывая трансформационный характер современной российской экономики, на наш взгляд, следует придерживаться основных принципов современной теории управления, именуемой системным подходом, к которым относятся следующие принципы:

- изменения отдельных элементов системы вызывают изменения и в других ее компонентах;
- возникшие в результате воздействия каких-либо внешних или внутренних факторов изменения в системе заставляют ее искать новую точку равновесия;
- существуют определенные пределы развития как системы в целом, так и ее отдельных элементов в частности;

– для систем характерна определенная иерархия, включающая как формальные, так и неформальные властные структуры со сложной системой их взаимодействия между собой.

В нашем случае речь идет об управлении недвижимостью, которое является частным случаем управления как целенаправленного, комплексного, систематического воздействия субъекта управления на объект управления в интересах достижения и поддержания состояния эффективного функционирования объекта в соответствии с критериями, задаваемыми субъектами управления.

В работах исследователей и нормативно-правовых актах зачастую дается различное толкование понятия «управление недвижимостью». Одни понимают его как предпринимательскую деятельность по выполнению всей совокупности работ, связанных с исполнением любых допускаемых гражданским законодательством РФ правомочий собственника недвижимого имущества. Другие трактуют понятие «управление недвижимостью» как управленческую деятельность в интересах собственника в одной из сфер деятельности, связанных с определенной стадией жизненного цикла объекта недвижимости (замысел, проектирование, строительство, купля-продажа, аренда, обслуживание, эксплуатация, ремонт, модернизация, реконструкция, реставрация, перепрофилирование, снос). Как мы видим, управление недвижимостью включает в себя также и управление правами на недвижимость. Правовой аспект управления недвижимостью состоит в наиболее рациональном использовании, распределении и комбинировании прав на недвижимость. Экономический аспект управления недвижимостью реализуется через управление доходами и расходами, формирующимися в процессе эксплуатации недвижимости. Существует также технический аспект управления недвижимостью, заключающийся в сооружении и поддержании объекта недвижимости в надлежащем эксплуатационном состоянии в соответствии с его функциональным назначением. Формирующаяся на сегодняшний день государственная система управления недвижимостью в качестве подсистем включает в себя региональные системы

управления недвижимостью, основанные на общих принципах, но имеющие ряд отличий. Наша задача – определить региональные особенности управления и оценки недвижимости и на этой основе разработать ряд предложений по совершенствованию механизма управления и оценки объектов недвижимости. Осуществление разработки методологии регулирования экономических отношений в сфере недвижимости на региональном уровне возможно лишь при условии использования системно-аналитического подхода. Данный подход предполагает использование базисных принципов научного исследования:

- определение управленческих задач, соответствующих конкретной экономической подсистеме региона, и их места в общей системе государственного регулирования региональной экономикой,
- анализ динамики экономико-управленческой ситуации применительно к поставленным задачам,
- выявление и раскрытие их причинно-следственной взаимосвязи,
- установление оптимальных юридически и экономически обоснованных организационно-методических моделей регулирования социально-экономических отношений в сфере недвижимости.

Методологической основой системного подхода может служить концепция управления объектами недвижимости, базирующаяся на анализе состояния жилищного фонда и организации управления им. Данная концепция определяет и систематизирует приоритетные направления и цели жилищной реформы на региональном уровне, управленческие задачи и пути их решения с учетом тенденций социально-экономического развития региона исследуемой и смежных отраслей экономики. В соответствии с данной управленческой концепцией определяются новые теоретические и методологические основы управления недвижимостью, разрабатывается методика совершенствования механизма оценки объектов недвижимой собственности, вырабатываются предложения по управленческому планированию и регулированию отношений в сфере недвижимости между органами государственной власти и местного самоуправления.

При этом совокупность всех применяемых методов управления недвижимостью (организационных, юридических, экономических и др.) формирует механизм управления объектами недвижимости, регулирующий взаимодействие экономических и социальных составляющих рынка недвижимости и непосредственно участвующий в функционировании других экономических подсистем.

В целом необходимо отметить, что все структурные институты управления рынком недвижимости Российской Федерации и ее субъектов в одинаковой степени нуждаются в эффективных технологиях оценки объектов недвижимости.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

2007 г.

Том восемьдесят седьмой

(в совместном издании с Международным Союзом экономистов –
том двадцать второй)

Информационно-аналитическое издание для членов
Международного Союза экономистов
и Вольного экономического общества России

Москва – Санкт-Петербург, 2007

Издание осуществляется
Вольным экономическим обществом России –
125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали: С.Ю. Свистунов, И.Л. Смелянская

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77– 3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000 г.

ISBN 978-5-94160-067-0

© Вольное экономическое общество России, 2007
© Международный Союз экономистов, 2007

ЗАМЕЧЕННЫЕ ОПЕЧАТКИ

В «Трудах Вольного экономического общества России», том 82, имеется опечатка на стр. 369: вместо «34%» читать «3–4%».