

Российский государственный гуманитарный университет
Russian State University for the Humanities



R G G U B U L L E T I N

№ 3/09

Scientific monthly

Series «Economic»

Moscow 2009

В Е С Т Н И К Р Г Г У

№ 3/09

Ежемесячный научный журнал

Серия «Экономика»

Москва 2009

УДК 338
ББК 65
В38

Главный редактор
Е.И. Пивовар

Заместитель главного редактора
Д.П. Бак

Ответственный секретарь
Б.Г. Власов

Главный художник
В.В. Сурков

Серия «Экономика»

Редакционная коллегия:

Архипова Н.И.
Аксенов В.С.
Гельвановский М.И.
Нестеренко Ю.Н.
Поморцева И.М.
Тебиев Б.К.
Шамрай Ю.Ф. – ответственный редактор

ISSN 1998-6769

© Коллектив авторов, 2009
© Российский государственный
гуманитарный университет, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

От редакции	13
Экономическая политика: стратегия и тактика	
<hr/>	
<i>Ю.П. Бокарев</i> Теории модернизации и экономическое развитие	14
<i>Е.В. Самаева, С.А. Забвинов</i> Предпринимательство и его роль в экономическом развитии: ретроспективные и современные подходы	26
<i>Н.В. Корякина</i> Экономическая политика региона: определение приоритетов	36
<i>В.К. Крышталев</i> Проблемы развития малого предпринимательства в современных условиях	43
<i>И.А. Чернухина</i> Ретроспективный анализ риска как исторической категории	48
Трансформация денег и денежно-кредитных инструментов на постиндустриальной стадии развития	
<hr/>	
<i>В.С. Аксенов, Д.И. Ефремов</i> Трансформация денег в информационной экономике	56
<i>О.А. Жученко</i> Инструменты денежно-кредитной политики и их использование	65
<i>И.Н. Михеева</i> Развитие конкурентных отношений на рынке банковских услуг	74
Взаимодействие государства, крупного и малого бизнеса в социологическом измерении	
<hr/>	
<i>Л.Л. Калинина</i> Государственно-частное партнерство как инструмент реализации национальной экономической стратегии	82

<i>Е.П. Литвак</i>	
Формы взаимодействия промышленных предприятий крупного и малого бизнеса на региональном уровне	91
<i>М.Ю. Погудаева</i>	
Новые формы взаимодействия государства и бизнеса в современных экономических условиях	99
<i>И.М. Поморцева</i>	
Проблемы развития риск-менеджмента на российских предприятиях ..	105
<i>Е.В. Самаева</i>	
Макро- и микрофинансирование сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов в Республике Калмыкия	117
 Становление национальной инновационной модели <hr/>	
<i>А.В. Николаев</i>	
О человеческом факторе в современном воспроизводстве	123
<i>О.В. Николаев</i>	
Проблемы развития кадрового потенциала инновационных предприятий	132
<i>Ю.Н. Нестеренко</i>	
Малый бизнес как среда и носитель инновационной идеологии	142
<i>Г.А. Паламаренко</i>	
Прогнозирование оптимального времени внедрения инноваций на основе метода информологического анализа	150
<i>И.И. Родионов, Н.Н. Дмитриев</i>	
Развитие института венчурных инвестиций в России на основе механизмов частно-государственного партнерства	159
<i>Е.Н. Сафонов, С.Н. Спорыхина</i>	
Управление инновационной деятельностью на промышленных предприятиях	164
<i>Э.Д. Тишкина, И.В. Леонова</i>	
Подходы к оценке рисков инновационного проекта	172

Развитие механизмов мировой экономики

<i>Ю.С. Бегма</i> Валютный курс – инструмент внешнеэкономической политики?	180
<i>Н.М. Вергун</i> Европейская стратегия пространственного развития в условиях глобализации и ее применимость для развития российских регионов	189
<i>В.А. Виноградов, Т.В. Кругликова</i> Глобализация: Франция в поисках нового пути развития	201
<i>М.И. Гельвановский</i> Глобализация мировой экономики: необходимость междисциплинарного исследования в целях повышения национальной конкурентоспособности	221
<i>Е.В. Малинина</i> Эффективность национальной политики в условиях финансовой глобализации: валютный аспект	228
<i>Н.И. Промский</i> О современных проблемах экономических отношений России и Евросоюза	237
<i>Ю.Ф. Шамрай</i> Развитие конкурентоспособного образовательного потенциала национальной экономики России в условиях глобализации мировой экономики	248

Дискуссии

<i>Н.Н. Ярош</i> Выгода или убытки, или Почему в российской экономике трудовые ресурсы используются неэффективно?	259
---	-----

Трибуна молодых

<i>О.И. Шаханова</i> Влияние информационно-коммуникационных технологий на рынок трудовых ресурсов	267
---	-----

Научная жизнь

Чаяновские чтения в РГГУ 273

Межвузовский семинар

Глобализация: смена парадигм 274

Аннотации 276

Сведения об авторах 286

CONTENTS

Editorial preface	13
<hr/> Economic policy: strategy and tactics <hr/>	
<i>Y.P. Bokarev</i> Theories of modernization and economic development	14
<i>E.V. Samaeva, S.A. Zadbinov</i> Entrepreneurship and its role in economic development: retrospective and modern approaches	26
<i>N.V. Koryakina</i> Regional economic policy: prioritizing	36
<i>V.K. Kryshtalev</i> The issues of small business development under present-day conditions ...	43
<i>I.A. Chernuhina</i> Retrospective analysis of risk as a historical category	48
<hr/> Transformation of money and monetary tools at the postindustrial development stage <hr/>	
<i>V.S. Aksyonov, D. Efremov</i> Monetary transformation in an information economy	56
<i>O. A. Zhuchenko</i> Monetary policy tools and how to apply them	65
<i>I. N. Miheyeva</i> The development of competitive relations in banking	74
<hr/> Interaction of government, big and small businesses in Russian economy <hr/>	
<i>L.L. Kalimina</i> Public private partnership as an instrument to realize the national economic strategy	82
	9

<i>E.P. Litvak</i>	
Forms of big and small businesses cooperation on the regional level	91
<i>M.Y. Pogudaeva</i>	
New forms of government and business cooperation under current economic conditions	99
<i>I.M. Pomortseva</i>	
The issues of risk management development at Russian enterprises	105
<i>E.V. Samaeva</i>	
Macro- and small financing the agricultural credit consumer cooperatives in Republic Kalmykiya	117

Development of a national innovative model

<i>A.V. Nikolaev</i>	
Human factor in modern economic reproduction	123
<i>O.V. Nikolaev</i>	
Issues of HR development at innovative enterprises	132
<i>Y.N. Nesterenko</i>	
Small enterprises as the sphere and bearer of innovational ideology	142
<i>G.A. Palamarenko</i>	
Forecasting optimal time to apply innovations on the basis of informological analysis	150
<i>I.I. Rodionov, N.N. Dmitriev</i>	
Development of venture capital institution in Russia on the basis of public private partnership	159
<i>E.N. Safonov, S.N. Sporyhina</i>	
Innovative management at industrial enterprises	164
<i>E.D. Tishkina, I.W. Leonova</i>	
Approaches to evaluating risks of an innovative project	172

Evolution of global economy mechanisms

<i>Y.S. Begma</i>	
Is an exchange rate a tool of foreign-economic policy?	180

<i>N.M. Vergun</i>	
European strategy of spatial development under globalization and how to adapt it to Russian regions development	189
<i>V.A. Vinogradov, T.V. Kruglikova</i>	
Globalization: France seeking new ways of development	201
<i>M.I. Gelvanovskiy</i>	
World economy globalization: necessity of interdisciplinary research for the sake of national competitive growth	221
<i>E.V. Malinina</i>	
National policy effectiveness under financial globalization: currency aspect	228
<i>N.I. Promskiy</i>	
On current issues of economic relationships between Russia and European Community	237
<i>Y.F. Shamray</i>	
Development of the competitive educational potential of Russian national economy under world economy globalization	248
Discussions	
<hr/>	
<i>N.N. Yarosh</i>	
Gains vs. losses, or why Russian economy does not use its labor resources effectively?	259
Young specialist tribune	
<hr/>	
<i>O.I. Shahanova</i>	
The impact of information-communication technologies (ICT) on labor market	267
Scientific life, research	
<hr/>	
Chayanov conferences in the Russian State University for the Humanities	273

Interuniversity seminar

Globalization: the change of paradigms	274
Abstracts	276
Contributors	286

ОТ РЕДАКЦИИ

Изданием второго выпуска Вестника РГГУ (серия «Экономика») мы продолжаем публикацию материалов по актуальным проблемам российской и мировой экономики. В центре настоящего издания – проблемы стратегии и тактики современной экономической политики России, взаимодействие государства, крупного и малого бизнеса в российской экономике, становление национальной инновационной модели, совершенствование внешнеэкономической деятельности, влияние глобализации на мирохозяйственные процессы.

Разброс мнений по перечисленным вопросам в научной литературе довольно широк. Дискуссии по этим проблемам становятся все острее и продуктивнее. Тем ценнее предложения и рекомендации, содержащиеся в материалах наших авторов. Исследователи и специалисты выходят на новое осмысление закономерностей и тенденций развития отечественной и мировой экономики, формирования денежно-кредитной, финансовой, бюджетной, корпоративной, инновационной, социальной политики, как на национальном, так и международном уровнях.

Публикацией материалов по данным вопросам мы надеемся на определенное продвижение в решении стоящих перед экономикой в настоящее время задач. Продвижение будет тем эффективнее, чем большее количество специалистов примет участие в обсуждениях, чем острее будут проблемные постановки и конкретнее рекомендации.

Руководствуясь изложенными соображениями, мы приглашаем к дальнейшему сотрудничеству с Вестником РГГУ (серия «Экономика») преподавателей, научных сотрудников, государственных служащих, практиков и всех заинтересованных лиц. Просим направлять материалы, оформленные в соответствии с принятыми нормами, электронной почтой по адресу: vestnik@rggu.ru на имя ответственного редактора серии «Экономика» Ю.Ф. Шамрая.

Экономическая политика: стратегия и тактика

Ю.П. Бокарев

ТЕОРИИ МОДЕРНИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Изучение западных теорий является необходимым элементом образования экономистов. Но слепое следование их рекомендациям часто приносит вред, а не пользу. Создававшиеся в специфических условиях западные теории не способны ответить на многие вопросы, актуальные для экономики развивающихся стран и стран бывшего социалистического блока. Более того, они могут быть источником не лучших и даже неверных решений при проведении экономических реформ и разработке хозяйственной политики. Примером этому является теория модернизации. Призванная решать проблемы перехода от «отсталости» к «современности», она трактует исторический процесс как линейный и безальтернативный. Поэтому она неоднократно была объектом сокрушительной критики. Тем не менее теория модернизации остается руководством к действию во многих странах с переходной экономикой.

Ключевые слова: модернизация, теория независимости, неолиберализм, столкновение цивилизаций.

Модернизация (modernity) обычно трактуется как переход от традиционного общества к индустриальному. В ее основе лежит интерпретация Талкоттом Парсонсом взглядов Макса Вебера в духе универсальности капитализма западного образца, необходимости принятия вестернизации всеми странами мира. Ближайшим сподвижником Парсонса был Эдвард Шилз.

Профессор Крейг Калхун пишет: «Касательно модернизации очень важно понять, что это – американская теория, которая возникает именно после победы во Второй мировой войне. Это был проект американской либерально-центристской интеллигенции. Идея заключалась в том, что теория модернизации должна распространиться из Америки, прежде всего, на Западную Европу, где она разрабатывается, хотя развивается в Соединенных Штатах; она

должна быть принята в других странах. Конечно, я имею к этому отношение, но не личное: я был слишком молод в те времена. Но центральным агентством по разработке теории модернизации был Совет по социальным наукам. То есть, это были мои предшественники на моем посту президента и многие из старших сотрудников моего учреждения»¹.

Таким образом, теория модернизации является продуктом эпохи, начавшейся после Второй мировой войны. Она отразила стремление США интеллектуально подчинить себе страны «третьего мира», освободившиеся от прямой колониальной зависимости, и по возможности включить в сферу своего идейного влияния социалистические страны во главе с Советским Союзом².

В прочитанной 17 января 2006 г. в «Президент-отеле» (Москва) лекции «Теории модернизации и глобализации: кто и зачем их придумывал?» Крейг Калхун следующим образом охарактеризовал основоположников теории: «Парсонс и Шилз – это, пожалуй, два самых известных основателя этой школы, рожденные в 1910-е годы. Они сформировались как ученые перед Второй мировой войной. Обратите внимание, практически никто из них не воевал, они служили во время войны в разведке и в аналитических отделах... После войны общая служба в Вашингтоне в бюрократических структурах объединяет их, и они начинают задумываться над тем, как после войны с победой Соединенных Штатов мощь американского государства должна быть преобразована в долгосрочное господство»³.

Основные идеи Парсонса и Шилза сводились к следующему. Есть традиционные страны с устоявшейся веками иерархией рангов и статусов. И есть более динамичные демократичные страны. Традиционализм препятствует экономическим и социальным изменениям, а демократическое устройство способствует прогрессу. Поэтому традиционные страны отстают в своем развитии, они остались в Средних веках, в прошлом. А демократические развитые страны определяют лицо современности. Миссия США и других развитых стран заключается в том, чтобы привести отсталые традиционные страны в современность⁴.

По словам Крейга Калхуна, «это было основано на той аксиоме, что правительства и народы так называемых традиционных стран должны будут принять с энтузиазмом теоретические предсказания и политические предписания, которые дают им ученые из Гарварда, Оксфорда или Беркли. Поскольку считалось, что все они должны хотеть стать современными, все должны достичь уровня развития современного мира, это вытекало из самой постановки вопроса – из дихотомии между традиционным и современным миром»⁵.

Ю.П. Бокарев

Теория Парсонса и Шилза заинтересовала политические и деловые круги США. На ее разработку были выделены огромные деньги из государственных и частных фондов. Наиболее щедрые гранты предоставил Фонд Форда, поскольку стоявшие за ним деловые круги понимали, что страны, принявшие теорию модернизации, примут и американские инвестиции, сулящие гигантские прибыли. Для политиков же было важно, что указанная теория создавала большое количество рабочих мест для экспертов, отправлявшихся в качестве советников правительств в страны «третьего мира».

Благодаря прекрасному финансированию развиваемое Талкоттом Парсонсом и Эдвардом Шилзом направление стало быстро обрастать сторонниками как в США, так и в Европе. Широкое распространение теория модернизации получила в конце 1950-х – 1960-е годы, когда были опубликованы монографические труды Даниэля Лернера, Нейла Смелзера, Эверетт Хаген, Марион Леви, Дэвида Аптера и др.⁶, заложившие основу классической теории модернизации.

Ее создатели считали, что социальные и экономические изменения являются однолинейными, и потому менее развитые страны должны пройти тот же путь, по которому идут более развитые государства. Они утверждали, что изменения необратимы и неизбежно ведут процесс развития к определенному финалу – модернизации. С их точки зрения, изменения имеют постепенный, накопительный и мирный характер. Они также полагали, что стадии, которые проходят процессы изменения, обязательно последовательны – ни одна из них не может быть пропущена. Наконец, они превозносили прогресс, веря, что модернизация принесет всеобщее улучшение социальной жизни и условий человеческого существования.

Первый удар по теории модернизации нанесли ее же разработчики. В 1964 г. Шмуэль Айзенштадт в Израиле восстал против вестернизации современности. Если сравнить западноевропейский и американский вариант капитализма, то можно найти довольно серьезные отличия. Поэтому европейская современность не совсем такая же, как американская современность. И точно так, как Запад создал для себя западную современность, исламский мир создает для себя исламскую современность⁷. Так возникло представление о «множественных современностях», «множественных модернах», что, конечно, ставило под вопрос лидерство США в современном мире.

Следующий удар нанесли латиноамериканисты: Рауль Пребиш, экономист из латиноамериканского центра ООН; леворадикальный экономист Андре Гундер Франк; социолог и будущий президент Бразилии Фернандо Энрике Кардозо; а также Т. Дус Сантус, Р. Ставенхаген, О. Фальс Борда, Э. Торрес Ривас, М. Ка-

план и другие. В своих выступлениях и статьях они утверждали, что теория модернизации не способна вывести страны «третьего мира» из отсталости. В частности страны Латинской Америки, несмотря на то что они наполнили свои институты американскими советниками и получили колоссальные инвестиции из США, оказались в ловушке отсталости. Главная причина отсталости – зависимость латиноамериканской экономики от экономики США. Зависимые экономически и интеллектуально страны в принципе не могут стать передовыми державами⁸.

Кроме того, решительной критике теорию модернизации подвергли исследователи и почитатели Макса Вебера. По их мнению, Талкотт Парсонс сильно исказил учение великого немецкого социолога и экономиста. Вебер никогда не опускался до примитивной дихотомии традиционализм–современность. Он понимал многомерность и многоуровневость исторического процесса. Поэтому его нельзя считать предшественником и тем более основоположником теории модернизации.

Однако наиболее сокрушительные удары по теории модернизации были нанесены несколько позднее, причем самими американскими социологами.

И без теории модернизации Запад мог претендовать на лидерство, главным образом, в большей части стран «третьего мира», нуждавшихся в экономической помощи. Поэтому он без труда мог навязывать им свою «современность». Но существовал еще Советский Союз, страны Восточной Европы, Китай, Вьетнам, Куба. У них была своя теория современности, свое понимание индустриального общества, отрицавшее универсальность западной модели.

Поэтому нужна была дополнительная теория, способная объяснить, «кто хорошие парни в этом мире, а кто – негодяи». Ею стала теория «открытого общества» Карла Поппера, осуждающего социалистический мир за недемократичность и автаркию.

В 1970-е годы наметилось некоторое сближение между «первым» и «вторым» мирами, получившее название «разрядки». Это послужило почвой для создания теории конвергенции, согласно которой внутри «первого» и «второго» миров происходят изменения, влекущие постепенное стирание различий между их социально-экономическим и политическим устройством. Создателями этой теории были Кларк Керр, Самуэль Хантингтон и Уолт Ростоу. Странником теории конвергенции в СССР был А.Д. Сахаров⁹.

В связи с этим в 1970-е годы теория модернизации была подвергнута сильнейшей критике. Были признаны неприемлемыми теоретические обоснования идеи модернизации. Прежде всего подчеркивались нелинейность и многомерность исторического

Ю.П. Бокарев

развития, осуществляющегося разными путями в зависимости от стартовых позиций тех или иных обществ и проблем, с которыми они сталкиваются¹⁰.

Отмечалось, что попытки модернизировать общество не приводят к обещанным результатам. Нищету в отсталых странах преодолеть не удалось, более того, ее масштабы даже увеличились. Не только не исчезли, но и широко распространились авторитарные и диктаторские режимы, обычным явлением стали войны и народные волнения, возникли и новые формы религиозного фундаментализма и национализма.

Наблюдались также многочисленные негативные побочные эффекты модернизации. Уничтожение традиционных институтов и жизненных укладов повлекло за собой социальную дезорганизацию, рост девиантного поведения и преступности. Дисгармония в экономике и несинхронность изменений в различных подсистемах общества привели к неэффективному расходованию ресурсов. Как писал Шмуэль Айзенштадт, «все это не стимулировало (особенно в политической области) развитие институциональных систем, способных адаптироваться к продолжающимся изменениям, новым проблемам и требованиям»¹¹.

Критики указывали на ошибочность прямого противопоставления традиции и современности и приводили примеры преимуществ традиционализма в некоторых областях. Самуэль Хантингтон указывал: «Не только современные общества включают в себя многие традиционные элементы, но и традиционные общества, в свою очередь, нередко обладают такими чертами, которые обычно считаются современными. Кроме того, модернизация способна усиливать традицию»¹². Также утверждалось: «Традиционные символы и формы лидерства могут оказаться жизненно важной частью ценностной системы, на которой основывается модернизация»¹³.

Оппоненты теории модернизации отмечали большую роль внешнего контекста: «Любое теоретическое обоснование, которое не учитывает такие значимые переменные, как влияние войн, завоеваний, колониального господства, международных, политических или военных отношений, торговли и межнационального потока капиталов, не может рассчитывать на объяснение происхождения этих обществ и природы их борьбы за политическую и экономическую независимость»¹⁴.

Была поставлена под сомнение строгая последовательность стадий модернизации: «Те, что пришли позднее, могут (и это вполне доказуемо) быстро модернизироваться благодаря революционным средствам, а также опыту и технологиям, которые они заимствуют у своих предшественников. Таким образом, весь про-

цесс может быть сокращен. Предположение о строгой последовательности фаз (предварительное состояние, начальная фаза, переход к зрелости и т. п.), которые должны пройти все общества, похоже, ошибочно»¹⁵.

Неверными оказались и представления об однотипности институтов традиционных и развитых обществ. Эмиль Дюркгейм писал: «Становится все более очевидным тот факт, что разнообразие институтов, существующих в современных обществах, причем не только модернизирующихся или переживающих переходный период, но и развитых, и даже высоко развитых, весьма велико». Доминирующей чертой современных обществ является не сходство, а различие, так что модернизация не может рассматриваться как единая и окончательная стадия эволюции всех обществ¹⁶.

Теория модернизации перестала пользоваться успехом. Щедрое гранты и международные премии перестали сыпаться на головы сторонников теории модернизации. От них отвернулись деловые круги и правительственные институты. Солидные научные журналы больше не предоставляли своих страниц представителям обанкротившейся школы.

После критики и до середины 1980-х годов социологи увлеклись развитием идеи «модернизации в обход модернити» (Эйзенштадт, Турен, Абдель-Малек). Согласно Эйзенштадту, в новой парадигме модернизации, во-первых, признавалась значимость сложившихся социокультурных типов как основ устойчивости и самостоятельности общества, во-вторых, делался акцент на устойчивости ценностно-смысловых факторов в регуляции как политической, так и хозяйственной жизни, в-третьих, признавалась большая вариативность институциональных, символических, идеологических интерпретаций, которые различные общества и цивилизации дают понятию модернизации.

Однако во второй половине 1980-х под влиянием кризисных явлений в социалистическом лагере уже теория конвергенции оказалась под огнем критики, поскольку катастрофический исход социализма ею не предсказывался. Если не вдаваться в существо внутренних причин, которые привели СССР к катастрофе, а ограничиться лишь поверхностными выводами, то может показаться, что оправдалась аксиома теории модернизации о невозможности индустриализации вне рамок капиталистических институтов. В связи с этим произошло оживление теорий модернизации.

Кроме того, исламское противодействие, принявшее экстремистские формы, подтолкнуло к поиску более убедительных доказательств необходимости для стран «третьего мира» двигаться по западному пути. Получило распространение направление, связан-

Ю.П. Бокарев

ное с поиском восточных аналогов западной протестантской этики и эндогенных предпосылок собственного пути «движения в современность» (Эйзенштадт, Белла, Лернер, Линг, Сингер и др.). При этом рассматриваемая ими парадигма модернизации не выходит за рамки западного понимания рынка как исходного момента развития незападных обществ.

Вскоре появляется еще одна разновидность теории модернизации, развиваемая неолиберальными экономистами. Главное отличие неолиберализма от либерализма состоит в том, что неолибералы строго разграничивают экономику и «неэкономику». Все, что относится к политике, религии, идейным течениям, – вне сферы их изучения. Для них существует только экономика – и больше ничего. Причем экономика, основанная на эгоистическом поведении индивидов, частной собственности, конкуренции всех со всеми, рыночных законах, свободном спросе и предложении, равновесных ценах, не зависящих от чьей-то воли.

То, что исповедуемая ими экономическая модель в реальной жизни не существует, неолибералов не смущает. Скорее напротив, придает им статус «хранителей истины». Для неолибералов нет «правильной» экономики. Любая страна нуждается в их проекте либеральных реформ, «шоковой терапии», сводящейся к тому, чтобы все приватизировать, перестать регулировать цены и курс национальной валюты, освободить конкуренцию от любых сдерживающих механизмов. Вот тогда экономика процветет.

С точки зрения классиков теории модернизации неолиберальные реформы не имеют никакого смысла. Старые теоретики сказали бы, что если у вас еще не возникла современная ментальность, современные законодательные институты, современная культура, современные политические партии, ничего у вас не получится. Вы не можете создавать одну часть современности без создания других. Иначе все окончится катастрофой.

Так, например, Нейл Смелзер описывал модернизацию как комплексное, многомерное изменение, охватывающее шесть областей. В экономике наблюдаются: 1) появление новых технологий; 2) эволюция сельского хозяйства от источника средств для существования семьи к работе на рынок; 3) переход от использования мускульной силы человека и животных к «неодушевленной» энергии и механизмам; 4) распространение городских типов поселений и пространственная концентрация рабочей силы. В политическом устройстве модернизация означает переход от власти вождя к избирательному праву, политическим партиям и демократическим институтам. В сфере образования модернизация означает ликвидацию неграмотности, рост ценности знаний и квалифицированного

труда. В религиозной области она выражается в освобождении людей от влияния церкви. В сфере семейно-брачных отношений – в ослаблении внутрисемейных связей и все большей функциональной специализации семьи. В области стратификации – в усилении значения мобильности, индивидуального успеха и ослаблении предписаний в зависимости от занимаемого положения¹⁷.

Согласно же неолиберальной точке зрения, любая общественная проблема (образование, медицина, оборона страны, социальная помощь, развитие национальных традиций, институт брака и т. д.) должна решаться одним и тем же способом – привлечением рыночных сил.

В отличие от трактовки модернизационного процесса в классической теории как спонтанной тенденции, саморазвивающейся «снизу», в неолиберальной теории модернизации утверждается, что прогрессивные изменения начинаются и контролируются «сверху» интеллектуальной и политической элитой, которая стремится вытащить свою страну из отсталости с помощью планируемых, целенаправленных действий. В такой форме теория модернизации была легко усвоена правящими кругами России, не знавшими иного стиля руководства, кроме авторитарного.

Неолибералы получили признание на Западе только после того, как стали знаменитыми на Востоке. Например, Джеффри Сакс был никому не известен в Соединенных Штатах. Он сделал себе имя, уговорив российских руководителей принять его теорию «шоковой терапии». Эта теория была воплощена в программу «Скачок в рынок», разработанную летом 1989 г. Джеффри Саксом в сотрудничестве с Дэвидом Липтоном. В августе 1989 г. она обсуждалась в сенате США. Финансировал работу над этой программой Фонд Джорджа Сороса¹⁸.

Сакс и Липтон исходили из того, что конец коммунистической эры в СССР и других странах Восточной Европы ознаменовался острейшим финансовым кризисом. Чтобы продлить свое пребывание у власти, коммунистические правительства допускали перерасход бюджета на увеличение субсидий предприятиям и зарплаты недовольному населению. Внешний долг СССР превысил 60 млрд долл., а внешний долг Польши достиг 40 млрд долл. Расплатиться с внешними долгами в условиях ухудшающейся экономики коммунистические режимы не могут, поэтому они должны пойти на предлагаемые им США реформы. Этому будет способствовать и то обстоятельство, что коммунистические экономисты плохо знают механизм функционирования рыночной экономики и вынуждены положиться на американских советников, имеющих практический опыт проведения реформ в странах Латинской Америки.

Ю.П. Бокарев

Сакс и Липтон предлагали: 1) немедленно ликвидировать дотации государственным предприятиям; 2) прекратить контроль над ценами; 3) перейти к рыночному формированию курсов национальных валют; 4) принять меры по сокращению бюджетного дефицита; 5) полностью открыть восточноевропейские экономики американскому капиталу.

Авторы программы «Скачок в рынок» считали, что благодаря этим мерам СССР и другие страны Восточной Европы смогут перейти к так называемой рыночной экономике за пять лет. Отвечая своим оппонентам, которые считали, что создание экономики западного типа – сложный процесс, требующий усилий нескольких поколений, Сакс и Липтон заявляли, что рыночную экономику не нужно заново изобретать методом проб и ошибок. Она уже существует. СССР и другие страны Восточной Европы должны лишь внести необходимые изменения в свои экономические институты, адаптировать их к условиям рынка¹⁹. То, что социалистические предприятия устроены совсем не так, чтобы работать по рыночным принципам, полностью игнорировалось.

Самым важным условием перехода к рынку Сакс и Липтон считали ликвидацию контроля над ценами, с тем чтобы организации и частные лица получили свободу обмена и торговли. По их мнению, этого достаточно для того, чтобы возникли рыночные структуры: валютные, фондовые и товарные биржи. Сакс и Липтон обходили проблему монополий, не раз за историю доказывавших свою способность душить мелкое предпринимательство в условиях свободного ценообразования. Напротив, они считали, что если предоставить все воле рынка, то старые предприятия окажутся в мучительном положении конкурентов новых, более эффективных компаний. Создатели программы «Скачок в рынок» не могли даже представить себе, что в критической обстановке финансовой стабилизации, при массовом банкротстве старых предприятий и нищем населении, новые, более эффективные компании могут быть раздавлены падением спроса и налоговым прессом государства.

Следуя Милтону Фридману, Сакс и Липтон рассматривали инфляцию исключительно как болезнь денежной системы. Они полностью игнорировали инфляцию, порождаемую немонетарными причинами. Поэтому предлагавшиеся ими методы подавления инфляции были крайне примитивны. Они сводились к замораживанию заработной платы, ликвидации бюджетного дефицита, ограничению денежной массы и выдаче кредитов, а также регулированию курса национальной валюты.

Одновременно с неолиберальной теорией возникает другой вариант теории модернизации, развиваемый политологами. Если для

неолибералов все проблемы заключаются в экономике, то политики ставят на первый план социальные и политические институты. В качестве главной задачи модернизации они выдвигают демократизацию общественной жизни. Если в стране недостаточно демократии, нет конкурирующих за власть политических партий, то никакие экономические реформы не сделают ее современной.

Наконец, возникает новый вариант антимодернизационной теории, наиболее ярко выраженный в книге «Столкновение цивилизаций» Сэмюэля Хантингтона. Он выступает с чисто культурологической позиции, считая, что у каждой нации есть национальный дух, который он объединил в региональные группировки под названием «цивилизации». Он утверждает, что не экономика или политика, а именно культура определяет все в общественном развитии. Хантингтон не сказал ничего принципиально нового, чего уже не было сказано в XIX в. Н. Я. Данилевским.

Как видим, все новые теории модернизации основаны на очень жестком упрощении. Ни у кого из представителей этих теорий нет и намека на то, что необходимо принимать во внимание все стороны общественной жизни, различные институты и интересы существующих социальных групп, для того чтобы понимать мир и реформировать его.

Примечания

- ¹ *Калхун К.* Теории модернизации и глобализации: кто и зачем их придумывал [Электронный ресурс] // Сайт Института общественного проектирования (ИНОП). – 2005–2006. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.inop.ru/files/calhoun.doc>, свободный. – Загл. с экрана. – Данные соответствуют 25.10.08.
- ² В этом плане весьма показательна полемика между В. Куренным и К. Калхуном. **Виталий Куренной, Высшая школа экономики:** Спасибо большое за интересный доклад, но все-таки очень удивительно было слышать, что Гарвард 60-х годов — это место, где появилась теория модернизации. Все-таки существует классическая социология в лице и упомянутого Вебера, и многих других немецких теоретиков. Все признаки модернизации, которые вошли в современную теорию модернизации, они давно описали. Напомню, что тот же Парсонс достаточно глубоко занимался не только Вебером, но и Зиммелем, и Зомбартом, и так далее. И в этом смысле, можно говорить лишь о новом издании теории модернизации, а не о ее изобретении в Гарварде. Спасибо.
Крейг Калхун: Теория модернизации — это ярлык, который обозначает вполне определенный идеолого-теоретический конструкт. И я буду защищать свою интерпретацию.

Ю.П. Бокарев

Да, Макс Вебер, конечно же, обсуждал идею современности, но сама идея современности настолько же стара, как осознание того, что мы живем в некое Новое время по сравнению со Средними веками...

Не надо обвинять Макса Вебера в том, что сделал Талкотт Парсонс. Талкотт Парсонс очень сильно ограничил восприятие Макса Вебера в Соединенных Штатах...

То есть, результат был в том, что когда начался кризис теории модернизации в 60-е годы, в значительной степени он начался со стороны «левых» веберянцев, которые попытались восстановить первоначального Вебера с его довольно критическим взглядом на современность, бюрократию, структуру господства, чем я сам очень много занимался в молодости. И с тех пор теория модернизации становится вполне специфическим термином.

- 3 *Калхун К.* Указ. соч.
- 4 *Parsons T.* The Social System. Glencoe: Free Press, 1964 (reprint from ed. 1951).
- 5 *Калхун К.* Указ. соч.
- 6 *Lerner D.* The Passing of Traditional Society. Glencoe: Free Press, 1958; *Smelser N.J.* Social Change in the Industrial Revolution. London: Routledge & Kegan Paul, 1959; *Hagen E.* On the Theory of Social Change. Homewood, IL: Dorsey Press, 1962; *Levy M.J.* Modernization and the Structure of Societies. Princeton: Princeton University Press, 1966; *Apter D.* Some Conceptual Approaches to the Study of Modernization. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1968.
- 7 *Eisenstadt Sh.N.* Breakdowns of modernization // William J.G. (ed.). The Dynamics of Modern Society. New York: Basic Books, 1964. P. 434–448.
- 8 *Штомпка П.* Социология социальных изменений [Электронный ресурс] // Сайт «Библиотека “Полка букиниста”» / © PolBu.Ru. – 2006–2008. – Электрон. данные. – Режим доступа: http://polbu.ru/sztompka_sociology, свободный. – Загл. с экрана. – Данные соответствуют 25.10.08.
- 9 См.: *Сахаров А.Д.* Тревога и надежда. М.: Интер-Версо, 1990. С. 42–47.
- 10 *Eisenstadt Sh.N.* Modernization: Protest and Change. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1966. P. 2.
- 11 *Eisenstadt Sh.N.* Breakdowns of modernization. P. 435.
- 12 *Huntington S.P.* The change to change: modernization, development and politics // Black, Cyril E. (ed.). Comparative Modernization. New York: Free Press, 1976. P. 36.
- 13 *Gusfield J.R.* Tradition and modernity: misplaced polarities in the study of social change // American Journal of Sociology, 72 (January 1966). P. 352.
- 14 *Tipps D.C.* Modernization theory and the comparative study of Societies: a critical perspective // Black, Cyril E. (ed.). Comparative Modernization. New York: Free Press, 1976. P. 74.
- 15 *Huntington S.P.* The change to change: modernization, development and politics // Black, Cyril E. (ed.). Comparative Modernization. New York: Free Press, 1976. P. 38.
- 16 *Durkheim E.* Selected Writings // Ed. A. Giddens. Cambridge: Cambridge University Press, 1972. P. 422.

- 17 *Smelser N.J.* Processes of social change // N.J. Smelser (ed.). *Sociology: An Introduction*, New York: Wiley, 1973. P. 747–748.
- 18 *Кравчик Р.* Распад и возрождение польской экономики. М.: Новости, 1991. С. 120.
- 19 *Сакс Д.* Рыночная экономика и Россия. М., 1995. С. 145.



Е.В. Самаева, С.А. Задбинов

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ:
РЕТРОСПЕКТИВНЫЕ И СОВРЕМЕННЫЕ
ПОДХОДЫ

В статье изучается история развития предпринимательства с древних времен, исследуются различные концепции определений «предприниматель» и «предпринимательство». Сегодня при всем различии подходов общим является определение предпринимательства как чрезвычайно сложного и многогранного вида экономической деятельности, распространяющейся на все отрасли хозяйства и сферы экономики. Предпринимательство и новаторство в современном обществе представляют взаимосвязанное целое.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская прибыль, предприниматель, рыночная экономика, экономическая мысль, эволюция терминов, новаторство.

С развитием рыночной системы хозяйствования, а также в процессе эволюции экономической теории представители разных научных школ и направлений по-разному определяли сущность предпринимательства и его значение в экономическом процессе.

Впервые в экономической литературе термин «предприниматель» (фр. *entrepreneur*) появился во Всемирном коммерческом словаре, изданном в Париже в 1723 г., где указывалось, что под ним понимается лицо, берущее на себя обязательство по производству или строительству объекта.

Основатель классической экономики А. Смит (1723–1790), отстаивая модель рационального «экономического человека», характеризовал предпринимателя как собственника капитала, который в целях реализации своей коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, а прибыль является компенсацией за этот риск. Однако А. Смит представлял экономику как саморегулирующийся механизм, управляемый «невидимой рукой», поэтому он не прида-

вал особого значения творчеству в предпринимательстве и фигуре самого предпринимателя. Вместе с тем в своем основном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) А. Смит уделил внимание характеристике предпринимателя. Предприниматель, по мнению А. Смита, являясь собственником капитала, ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, поскольку вложения капиталов в то или иное дело всегда содержат в себе элемент риска. Предпринимательская прибыль и есть, по Смицу, компенсация собственника за риск. Предприниматель сам планирует, организует производство, реализует выгоды, связанные с разделением труда, а также распоряжается результатами производственной деятельности. Все участники рынка, пишет А. Смит, подгоняются стремлением «сделать деньги» для себя, «улучшить свое положение».

Рынок выдает те товары, полагает Смит, которые желает получить общество, и в том количестве, которое последнему требуется. Таким образом, А. Смит показал, что рыночная система – могучая сила, обеспечивающая регулярное снабжение общества всем необходимым, а также что эта система саморегулируется. Следует, однако, отметить, что, поскольку рынок саморегулируется, А. Смит был против государственного вмешательства в дела конкуренции и прибыльности. По его мнению, рыночная система, предоставленная самой себе, будет расти, и богатство нации, у которой есть эта система, будет постоянно увеличиваться¹.

Известный французский экономист конца XIX в. Ж.Б. Сэй (1762–1832) был сторонником А. Смита. Он последовательно и неустанно популяризовал его взгляды. Именно он перевел книгу Смита на французский язык. Ж.Б. Сэй сформулировал определение предпринимательской деятельности как соединения, комбинирования трех классических факторов производства – земли, капитала, труда. Он указывал также, что «талант английских предпринимателей» был одним из факторов успеха развития промышленности Англии. Основной тезис Сэя состоит в признании активной роли предпринимателей в создании продукта. Доход предпринимателя, по мнению Сэя, является вознаграждением за его труд, способность организовать производство и сбыт продукции, обеспечить «дух порядка». «Предприниматель – это лицо, которое берется на свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт»².

Американский экономист Дж.Б. Кларк (1847–1938) несколько видоизменил «триединую формулу Сэя». По его мнению, в процессе производства постоянно участвуют четыре фактора: 1) капитал; 2) капитальные блага, средства производства и земля; 3) деятельность предпринимателя; 4) труд рабочего. При этом каждому фак-

тору должна быть вменена специфическая доля производственной выручки: капитал приносит капиталисту процент; капитальные блага – ренту; предпринимательская деятельность капиталиста приносит прибыль, а труд рабочего обеспечивает ему заработную плату. Другими словами, как писал Дж.Б. Кларк, «свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом, капиталистам – то, что создается капиталом, а предпринимателям – то, что создается функцией координирования»³.

Изначально предприниматель – капиталист. Эту мысль проводил К. Маркс, когда писал: «...часть прибыли, приходящаяся на долю активного капиталиста, представляется теперь в виде предпринимательского дохода, вытекающего исключительно из операций или функций, которые он совершает в процессе воспроизводства при помощи капитала...». В основу экономической теории К. Маркса легло представление о предпринимателе как о капиталисте-эксплуататоре⁴.

«Великим буржуазным антиподом Карла Маркса» на Западе называют М. Вебера. В немалой степени это связано с разработкой Вебером проблем предпринимательской деятельности, в которой он видел воплощение рациональности: получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и усилий, выбор кратчайшего пути для наиболее полного достижения желаемого. Носителем рациональности, по мнению Вебера, является предприниматель⁵.

В истории существовали два типа предпринимателей. Каждому из них свойственно «стремление к наживе, к денежной выгоде», но они отличались друг от друга. Это стремление наблюдалось, писал Вебер в работе «Протестантская этика и дух капитализма», у официантов, врачей, кучеров, художников, кокотов, чиновников-взяточников, солдат, разбойников, крестоносцев, посетителей игорных домов и нищих. Оно свойственно людям всех типов и сословий, всех эпох и стран мира, повсюду, где для этого существовала какая-либо объективная возможность.

Но «безудержная алчность в делах наживы ни в коей мере не тождественна капитализму и еще менее того – его духу». Наоборот, капитализм, как его понимает Вебер, идентичен обузданию этого иррационального стремления, во всяком случае, его рациональному регламентированию. Этот тип хозяйства тождествен стремлению к наживе, но в рамках непрерывно действующего рационального капиталистического предприятия, которое должно обеспечивать непрерывно возрождающуюся прибыль, рентабельность. При капиталистической системе предприятие, не ориентированное на возможность получения прибыли, неминуемо осуж-

дено на гибель. Поэтому капиталистическим Вебер называет такое ведение хозяйства, которое основано на ожидании прибыли посредством использования возможностей обмена, т. е. мирного (формально) приобретательства. Таков, по мнению Вебера, мирный и основной «действительно капиталистический» тип предпринимательства.

Второй тип основан на насилии. Это приобретательство следует своим «особым законам, и нецелесообразно подводить его под одну категорию с той деятельностью, которая, в конечном счете, ориентирована на возможность получения прибыли посредством обмена».

В жизни отделить «чистое», ненасильственное, приобретательство от «нечистого», насильственного, довольно сложно. История дает много примеров того, как одни и те же лица применяли разные методы и приемы. Это тем более справедливо, когда речь идет о представителях различных поколений той или иной деловой династии. Иногда основатель рода наживал миллионы способами, далекими от норм благочестия и высокой морали, впоследствии же деньги «отмывались» его детьми и внуками.

Но нельзя отрицать существование в мире бизнеса морали и этики. А значит, нельзя отрицать и двух моделей поведения, двух различных типов предпринимательской деятельности. Надо видеть условность грани между ними и диалектическую сложность воплощения в жизни. Вебер, признавая эту сложность, считал, что оба типа предпринимательства были всегда присущи человеческому обществу.

В XX в. выработался новый подход к предпринимателю, прежде всего как к субъекту поиска и реализации новых идей.

Известный американский экономист австрийского происхождения Йозеф Шумпетер (1883–1950) в книге «Теория экономического развития»⁶, которая вышла в 1911 г., трактует понятие «предприниматель» как «новатор». Функция предпринимателя, утверждает он, состоит в реализации нововведений, играющих главную роль в развитии капиталистической экономики, обеспечении экономического роста:

Расширенное толкование понятия предпринимательства обусловило необходимость его классификации. В работах Шумпетера выделялись четыре типа предпринимателя. На первое место он ставил «фабриканта-торговца». Как правило, это был капиталист – собственник средств производства.

На втором месте у Шумпетера – «капитаны индустрии», обладающие пакетами акций, нередко контрольными, дававшими им право на фактическое распоряжение имуществом компании.

Третью группу составляют «директора», которых Шумпетер изредка называл менеджерами.

К четвертой группе Шумпетер относил так называемых основателей, специализировавшихся на разработке проектов создания предприятий и их осуществлении.

В «Теории экономического развития» Шумпетер сформулировал следующие функции предпринимательской деятельности:

- производство нового, еще незнакомого для потребителя материального блага или прежнего блага, но с новым качеством;
- введение новых методов производства, не применявшихся ранее;
- освоение новых экономических рынков сбыта или широкое и глубокое использование прежних;
- освоение новых источников и видов сырья;
- осуществление новой организации производства и сбыта⁷.

Данная функция предпринимателя является дискретной и не закреплена навечно за определенным носителем. Она тесно связана с особенностями личности предпринимателя: специфической мотивацией, своеобразным интеллектом, сильной волей и развитой интуицией.

Проблема предпринимательства получила рассмотрение в творчестве известного английского экономиста Дж.М. Кейнса. Книга Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшая в свет в 1936 г., явилась теоретическим обоснованием необходимости целенаправленных государственных мероприятий для поддержания полной занятости, ограничения стихийности экономических процессов.

Под влиянием идей Кейнса в ряде западных стран сформировалась государственная политика регулирования экономики. Ярким ее примером послужил «Новый курс» Ф. Рузвельта. В результате его осуществления был принят ряд законов, ограничивавших власть предпринимателей и защищавших интересы трудящихся. В США и ряде других стран был введен минимум заработной платы, создана система социального обеспечения и пособий по безработице, осуществлены меры поддержки фермерского хозяйства, расширены права профсоюзов.

В работах Кейнса понятие «предприниматель» трактуется как своеобразный социально-психологический тип хозяйственника, для которого характерны не столько рациональная калькуляция или новаторство, сколько набор определенных психологических качеств: умение правильно соотносить между собой потребление и сбережение, способность к риску, дух активности, уверенность в перспективах, несмотря на трудности, и др.⁸

Большое значение Кейнс придавал фактору риска. Он сравнивал предпринимательскую деятельность с биржевой игрой, которой и сам отдавал немало времени и средств. Ученый описывает несколько разновидностей риска, например, чисто предпринимательский риск, или риск заемщика. Он возникает из-за сомнений в том, насколько полно удастся предпринимателю получить прогнозируемый доход и расплатиться с кредитором. У заимодавца возникают сомнения относительно честности должника. В эпоху финансово-экономических потрясений всегда существует возможность изменения ценности денег и т. п. В общем, повсюду предпринимателя поджидают опасности. Но выигрывает только тот, кто не боится риска.

Кейнс и его последователи видели в предпринимателе основную фигуру капиталистической экономики, механизмы которой они призывали усовершенствовать. Но уже в 1930-е годы появились концепции, которые отрицали ведущую роль традиционного предпринимателя, обосновывали новое видение предпринимательства.

Антиподом государственного регулирования стали различные либеральные (в США – консервативные) концепции. В последние десятилетия активность сторонников этих концепций резко увеличивается.

Наиболее крупным идейным вдохновителем либеральных концепций является лауреат Нобелевской премии Ф.А. фон Хайек.

Все его творчество посвящено защите «нормальной» рыночной экономики и критике «искусственного» регулирования хозяйственной деятельности со стороны централизованных структур. В лекции «Конкуренция как процедура открытия» Хайек отмечал, что «защиты частной инициативы и предприимчивости можно добиться только с помощью частной собственности и всего комплекса либеральных правовых институтов»⁹.

Решающее значение при этом он всегда отводил рыночным механизмам. Рынок понимается Хайеком как сложное передаточное устройство, позволяющее с наибольшей полнотой и эффективностью использовать информацию, рассеянную среди бесчисленного множества индивидуальных агентов.

Особо важными для поддержания рыночного порядка Хайек считал два правила: отказ от присвоения чужой собственности и выполнение добровольно взятых на себя договорных обязательств. Деятельность предпринимателей, как и всех других членов общества, должна быть честной конкурентной борьбой и вестись по правилам.

Ставка на рыночные отношения и ключевую роль предпринимательской деятельности характерна и для других представите-

лей неолиберализма, например, для лауреата Нобелевской премии по экономике М. Аллэ. Используя методы экономико-теоретического и сравнительно-исторического анализа, Аллэ доказывает, что, во-первых, только рыночная, конкурентная организация хозяйства с ведущей ролью предпринимателей может быть экономически эффективной и, во-вторых, без такой эффективной работы экономической системы не может быть реального социального прогресса.

Как повысить результативность хозяйственной деятельности? «Главный вопрос, – пишет Аллэ, – для стран Востока и Запада один и тот же: обеспечить децентрализацию решений, обеспечить заинтересованность каждого в поиске и реализации наилучших решений. С точки зрения выполнения этих условий труднозаменимым институтом является, на мой взгляд, частная собственность. Государство сможет действительно выполнять свои собственные задачи, лишь отказавшись от того, что гораздо лучше делает рынок»¹⁰.

В последние годы предпринимательство довольно активно изучается конкретными экономическими науками, в частности, в рамках менеджмента. Один из ведущих специалистов по современному менеджменту американский ученый П. Друкер считает, что предпринимательство нельзя отнести ни к науке, ни к искусству. Это конкретная деятельность, практика, содержанием которой являются нововведения во всех сферах, в том числе в управлении. Согласно Друкеру, «нововведения являются особым инструментом предпринимателей, средством, при помощи которого они и используют изменения как благоприятную возможность для осуществления своих замыслов в сфере бизнеса и услуг. В задачу предпринимателей входит целенаправленный поиск источников нововведений, а также изменений и их признаков, указывающих на возможность достижения успеха»¹¹.

Авторы известного учебника «Экономикс» К. Макконелл и С. Брю рассматривают предпринимательство как особый вид деятельности, в основе которой лежит ряд неизменных условий и требований. Во-первых, предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товаров и услуг. Выполняя роль катализатора, он является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает быть прибыльным. Во-вторых, предприниматель берет на себя трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса, те рутинные решения, которые и определяют курс деятельности предприятия. В-третьих, предприниматель – это

новатор, стремящийся вводить новые продукты, новые производственные технологии и новые формы организации бизнеса. Наконец, в-четвертых, предприниматель – это человек, идущий на риск. Он рискует не только временем, трудом, деловой репутацией, но и вложенными средствами – собственными и своих компаньонов или акционеров¹².

Интересно проследить эволюцию терминов «предприниматель» (в Средние века – антрепренер) и «предпринимательство»¹³.

– 1725 г. Ричард Кантильон: предприниматель – это человек, действующий в условиях риска.

– 1797 г. Бодо: лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием.

– 1876 г. Френсис Уокер: следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям.

– 1911 г. Йозеф Шумпетер: предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии.

– 1961 г. Дэвид Маклелланд: предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска.

– 1964 г. Питер Друкер: предприниматель – это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой.

– 1975 г. Альберт Шапиро: предприниматель – это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу.

– 1985 г. Роберт Хизрич: предпринимательство – процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.

А вот как трактуется понятие «предпринимательство» в Энциклопедическом словаре предпринимателя¹⁴.

«Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами».

Представляет интерес характеристика предпринимательства, приведенная в книге «Рыночное предпринимательство»¹⁵: предприниматель в своей деятельности призван обеспечить необходимую комбинацию или необходимое сочетание личной выгоды с общественной пользой в целях получения прибыли.

Предпринимательство является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой. Такая формулировка предпринимательства представляется нам одной из удачных. В ней подчеркнуто, что предпринимательство – это непосредственно деятельность, а не только способность заниматься определенной деятельностью. Эта формулировка отличается и от той, что дана в Законе Российской Федерации от 25 декабря 1990 г. «О предприятиях и предпринимательской деятельности»: «Предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли». Как видим, здесь отсутствует важный элемент определения предпринимательства – указание о необходимости сочетания личной выгоды с общественной пользой¹⁶.

Предпринимательство всегда связано с нововведениями. На эту сторону экономической деятельности обратили внимание упоминавшиеся ранее Й. Шумпетер и А. Маршалл. Если Й. Шумпетер показал тождественность предпринимательства и нововведений, то А. Маршалл утверждал, что действительная роль предпринимателей (или изобретателей) в жизни общества состоит в том, что своим новшеством они не только создают новый порядок, но, что очень важно, ускоряют процессы, уже конструктивно созревающие в обществе.

Таким образом, можно сделать вывод, что проблема предпринимательства и предпринимательской деятельности достаточно давно и многообразно решается экономической наукой. Сегодня при всем различии подходов общим является определение предпринимательства как чрезвычайно сложного и многогранного вида экономической деятельности, распространяющейся на все отрасли хозяйства и сферы экономики.

Подводя итоги, можно определить, что под предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что предпринимательство и новаторство в современном обществе представляют вза-

имосвязанное целое, являющееся в современных условиях базисным фактором экономического развития.

Примечания

- 1 *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Политиздат, 1937.
- 2 *Сэй Ж.Б.* Трактат политической экономии. М.: Наука, 1934.
- 3 *Кларк Дж.Б.* Распределение богатства. М., 1934. С. 40.
- 4 *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. 3: Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1983.
- 5 *Вебер М.* Избранные произведения. М., 1990. С. 47.
- 6 *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982. С. 68.
- 7 См.: *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия. М., 1996.
- 8 *Блинов А.О., Шапкин И.Н.* Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003.
- 9 *Хайек Ф.* Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. № 12.
- 10 *Аллэ М.* Единственный критерий истины – согласие с данными опыта // МЭиМО. 1989. № 11. С. 34.
- 11 *Друкер П.* Рынок: как войти в лидеры. Практика и принципы. М., 1992. С. 30–31.
- 12 *Макконелл К., Брю С.* Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Т. 1. М., 1992.
- 13 *Хизрич Р., Питерс М.* Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха: Вып. 1. Предприниматель и предпринимательство: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1990.
- 14 Энциклопедический словарь предпринимателя / Сост. С.М. Синельников, Т.Г. Соломоник, Р.В. Янборисова. СПб.: Алга-фонд, АЯКС, 1992. С. 137–138.
- 15 Рыночное предпринимательство: теоретические основы и практика регулирования. М.: Ин-т междунар. права и экономики, 1994. С. 48.
- 16 Предпринимательство: Учеб. для вузов // Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.Э. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.



Н.В. Корякина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТОВ

Необходимость экономической политики определяется потребностями местного сообщества в улучшении хозяйственного климата региона. Устойчивое поступательное развитие Московской области зависит от качественных изменений в экономических и социальных процессах с учетом требований экономической целесообразности. Без устойчиво развитой экономики совершенствование социальной политики региона, развитие социального партнерства и социальные преобразования невозможны.

Ключевые слова: экономический фактор, экономические решения, хозяйственный климат, хозяйственная инфраструктура, экономический рост, стратегия социально-экономического развития.

Проводимые в стране политические и экономические преобразования привели к росту роли регионов во всех сферах экономической жизни. Определяющим в стратегии развития региона всегда был и остается экономический фактор.

В настоящее время регионы стали самостоятельными в принятии экономических решений, проведении определенной экономической политики на своей территории, строительстве своих экономических взаимоотношений с федеральным центром, другими регионами, муниципальными образованиями, развитии и наращивании своего экономического потенциала.

Основной целью управления регионом является обеспечение его устойчивого экономического развития и повышение на этой базе качества и уровня жизни населения. В соответствии с поставленной целью формируется экономическая политика региона.

Эффективность экономики региона и каждого предприятия, в свою очередь, зависит как от самоорганизации региона и предприятия, так и от внешних условий. Необходимость экономической политики определяется потребностями местного сообщества и

субъектов хозяйствования в улучшении хозяйственного климата и хозяйственной инфраструктуры данного региона.

Основными составляющими хозяйственного климата являются: хозяйственное регулирование, доступность финансовых и консультационных услуг, наличие программ финансовой поддержки бизнеса, открытая позиция местных властей, консенсус политических сил, качество среды жизнедеятельности. Хозяйственная инфраструктура представлена транспортом, связью, земельными участками, производственными помещениями и т. п. Важнейшими элементами экономической политики региона выступают: налогообложение; регулирование естественных монополий (установление уровня тарифов и иных платежей); контроль за уровнем административных барьеров и трансакционных издержек; меры содействия предпринимательству, включая информирование и обучение предпринимателей и менеджеров, развитие деловой инфраструктуры; поддержка отдельных отраслей и др.¹.

Формы вхождения регионов в рыночные отношения выступают в качестве отдельных институционализированных инструментов содействия развитию экономики, которые представлены двумя группами:

- мерами по развитию инфраструктуры и общих условий среды производства и жизнедеятельности;
- набором стимулов (финансовых и нефинансовых) для поощрения определенных действий отдельных хозяйственных субъектов.

Особое значение в развитии экономической политики региона приобретают те направления, реализация которых предполагает тесное взаимодействие с бизнесом. По данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Московской области, по макроэкономическим показателям область сохранила высокие темпы экономического роста и занимает лидирующие позиции среди субъектов РФ (см. табл.).

Экономический рост – феномен очень сложный, он является результирующим показателем по отношению ко многим экономическим, политическим и, главным образом, социальным факторам².

В целом по области общеэкономический оборот в 2007 г. составил свыше 3 трлн 670 млрд руб., что на 47% выше по отношению к 2006 г. Валовой региональный продукт (ВРП) достиг 1 трлн руб. с ростом 112,9% к 2006 г. По мнению Правительства Московской области, в 2008 г. этот показатель в 2 раза превысит уровень 2002 г. и область на 2 года раньше установленного срока обеспечит свой вклад в удвоение ВВП страны.

Основные показатели социально-экономического развития
Московской области за 2005–2007 гг.³

Показатели	Прирост, %		
	2005	2006	2007
ВРП	12,0	12,7	12,9
Промышленное производство	29,6	18,0	13,4
Оборот розничной торговли	29,8	26,2	24,9
Инвестиции в основной капитал, %	7,5	10,5	30,0
Инфляция (ИПЦ*), %	11,3	8,3	13,3

* ИПЦ – индекс потребительских цен.

По итогам 2007 г. индекс промышленного производства составил 113,4%, объем отгруженной продукции превысил 900 млрд руб., причем в обрабатывающей промышленности этот показатель вырос почти на треть. По данному показателю промышленность Подмосковья стабильно занимает второе место в Центральном федеральном округе.

Анализ развития Московской области позволяет отметить высокий уровень развития промышленности и инфраструктуры. В регионе преобладают две отрасли: машиностроение и металлообработка, пищевая промышленность. Вместе с тем практика показала, что основным рынком сбыта продукции этих отраслей является внутренний рынок Москвы и Московской области. В связи с этим специализация региона на двух видах промышленности делает его экономику подверженной риску масштабного экономического спада, связанного со стагнацией хотя бы в одной отрасли. Подобный спад возможен и в случае резкого снижения спроса на продукцию данных отраслей⁴.

Важнейшей отраслью, отражающей фактический уровень социального и экономического развития региона, является розничная торговля. За 2004–2007 гг. темпы роста розничного товарооборота не опускались ниже 20%. В 2007 г. по отношению к 2006 г. товарооборот вырос на 24,9% и достиг 660,7 млрд руб. Наряду с розничной торговлей активизируется работа по наращиванию платных услуг населению.

Особого внимания заслуживает строительный комплекс, который повысил рейтинг Московской области среди других субъектов РФ. Показатели области по вводу жилья достаточно высокие – более 7 млн кв. м. Собственными силами строительных организаций

в 2007 г. выполнено работ на сумму свыше 220 млрд руб., или 116,1% к уровню 2006 г.

Особым индикатором роста экономической активности в регионе является состояние транспортной системы. В 2007 г. грузооборот грузовых автомобилей крупных и средних организаций всех видов экономической деятельности увеличился более чем на 19%.

Московская область остается крупнейшим в России поставщиком сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Объем отгруженной сельскохозяйственной продукции возрос на 28%, темпы роста производства мяса и яиц превысили общероссийские показатели. Для дальнейшей реализации потенциала сельскохозяйственной отрасли региона необходимы инвестиции в технологии, квалифицированную рабочую силу, качественный посадочный материал. Перспективными являются союзы и совместные предприятия с иностранными производителями продукции.

Стабильным развитием характеризуется экономика предприятий малого бизнеса. Их количество с каждым годом увеличивается. В 2007 г. количество малых предприятий выросло на 5,2%. Уровень заработной платы увеличился на 84% и составил 14,5 тыс. руб. Средняя численность работающих в малых предприятиях за анализируемый период выросла более чем на 75 тыс. человек. Оборот малых предприятий вырос в 1,5 раза, а его доля в общем объеме достигла более 33%. Вместе с тем в сфере развития малого предпринимательства остаются нерешенными следующие проблемы:

- не созданы отраслевые объединения;
- отсутствует система кооперации с крупными предприятиями;
- слабо развивается система кредитных кооперативов;
- слабо решаются вопросы заполнения предприятиями малого бизнеса секторов экономики, главным образом, новой экономики, имеющей стратегическое значение для региона в целом.

По предварительным итогам 2007 г. уровень инфляции в области составил 13,3%, что ниже среднего значения по России. Региону удалось сдержать рост цен минимальной потребительской корзины и коммунальных услуг.

По мнению губернатора Московской области Б.В. Громова, Министерством экономики, потребительского рынка и услуг, жилищно-коммунального хозяйства, Топливо-энергетическому комитету, главам муниципальных образований необходимо закрепить достигнутые результаты, нормативно оформить методы регулирования динамики цен на жизненно необходимые товары и услуги.

Фактором оценки общего состояния экономики области служат финансовые результаты деятельности предприятий и организаций, расположенных на ее территории. В 2007 г. сальдирован-

Н.В. Корякина

ный финансовый результат крупных и средних организаций всех видов экономической деятельности превысил 106 млрд руб.

Положительные результаты финансовой деятельности предприятий и организаций области позволили решить ряд следующих задач.

Во-первых, по итогам 2007 г. в Московской области объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования превысил 400 млрд руб. и вырос по отношению к 2006 г. более чем на 30%. При этом в основной капитал по крупным и средним организациям промышленности вложено 85 млрд руб., или 147% к уровню 2006 г. Основные вложения осуществляются в производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Тем самым создаются предпосылки для дальнейшего развития промышленности и обеспечения ее энергоносителями⁵.

Успех области в развитии инвестиционной деятельности определяется последовательной и системной отработкой инвестиционных программ, как Правительством, так и главами муниципальных образований.

Во-вторых, темпы роста консолидированного бюджета области составили более 139%, доходная часть бюджета в 2007 г. при плановых 242 млрд руб. составила свыше 260 млрд руб.

В-третьих, средняя заработная плата по области превысила 21 тыс. руб. в месяц, что на 24% больше по отношению к 2006 г. При этом с ростом заработной платы в реальном секторе экономики опережающими темпами росла заработная плата в бюджетных отраслях.

Исследования показали, что в 2007 г. ежемесячные среднедушевые доходы населения в Московской области превысили среднероссийские значения, а индекс потребительских цен был ниже российских показателей. Дополнительные ресурсы позволили Правительству области, муниципальным образованиям в полном объеме выполнить свои обязательства по оказанию бюджетных услуг. Однако наличие задолженности по заработной плате, особенно в промышленности и научной сфере, продолжает сдерживать внутренний спрос.

Московской области присвоен очередной международный долгосрочный кредитный рейтинг на уровне «В В+» – прогноз стабильный. Доказательством того является ежегодный рост иностранных инвестиций. В 2007 г. в область привлечено 5,2 млрд долл. США, что на 8,3% выше по отношению к 2006 г.

Устойчивое поступательное развитие Московской области зависит от качественных изменений в экономических и социальных процессах, структурных преобразованиях, которые основаны на учете требований экономической целесообразности, а также общественных и социальных потребностей.

Приоритетные направления экономической политики Московской области, цели и задачи развития региона на перспективу определены в Стратегии социально-экономического развития на период до 2020 года и нашли свое отражение в Среднесрочной программе до 2010 года. Основные задачи на долгосрочную и ближайшую перспективу выражены в Стратегии через систему целевых показателей, имеющих конкретные количественные значения, выход на которые позволит:

1) обеспечить устойчивое экономическое развитие области в целом, смягчить, а на отдельных направлениях ликвидировать возникающие диспропорции;

2) снизить дифференциацию муниципальных образований по уровню экономического и социального развития;

3) создать на этой основе условия для повышения уровня и качества жизни населения Московской области.

Наличие программ социально-экономического развития должно стать основанием для включения мероприятий и объектов в областные и федеральные программы. Ведомственные программы должны обеспечивать комплексный подход к реализации возложенных на органы государственной власти полномочий, повышение эффективности бюджетного финансирования, ориентированного на конкретные результаты деятельности ведомств.

Эффективное выполнение экономических программ, в том числе инновационных, невозможно без наличия высококвалифицированных рабочих кадров. В связи с этим особого внимания заслуживают государственные программы по подготовке высококвалифицированных рабочих кадров.

Совершенствование социальной политики региона, развитие социального партнерства, социальные преобразования, достижение единых стандартов в обеспечении населения социальными услугами невозможно без устойчиво развитой экономики региона.

В целях создания сбалансированной социально-экономической системы в рамках реализации экономической политики региона необходимо:

– сохранить тенденции стабильного роста валового регионального продукта. Основой этого должен стать опережающий рост высокотехнологических секторов экономики и сферы услуг;

– повысить показатели промышленного производства. При этом необходимо значительно увеличить долю производства экспортной продукции для сокращения дисбаланса внешнеторгового оборота области;

– обеспечить дальнейший рост инвестиций в основной капитал. При этом целесообразно больше привлекать инвестиции в поддерживающие секторы экономики: энергетику, транспорт, связь;

Н.В. Корякина

– обеспечить дальнейший рост сельскохозяйственного производства главным образом за счет создания и развития новых форм хозяйствования, обеспечивающих весь цикл от производства, переработки до реализации сельскохозяйственной продукции;

– стабилизировать цены на товары и услуги, определяющие минимальную потребительскую корзину;

– обеспечить высокие темпы роста средней заработной платы работников;

– оздоровить финансовое состояние области. Сократить число убыточных предприятий, уменьшить кредиторскую и дебиторскую задолженность; увеличить число инновационно-активных предприятий.

Слабость административных и политических институтов ставит на повестку вопрос об увеличении роли органов власти в хозяйственной жизни региона. Реализация поставленных задач напрямую зависит от способностей органов государственной власти, глав муниципальных образований выстроить эффективный механизм принятия и реализации решений, направленных на достижение стратегических целей региона.

Примечания

- 1 Жихаревич Б., Жунда Н., Русецкая О. Экономическая политика местных властей в реформируемой России // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 96.
- 2 Мау В. Экономическая политика в 2005 году: определение приоритетов // Вопросы экономики. 2006. № 2. С. 5.
- 3 Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. М.: Росстат, 2006.
- 4 SWOT-анализ региона // Анализ экономического развития Московской области [Электронный ресурс] // Сайт «Российская информационная система по трудовым ресурсам» / © Центр стратегических инноваций факультета государственного управления МГУ. – 2006. – 2008. – Электрон. данные. – Режим доступа: http://ristr.spa.msu.ru/stats_reg/swot.php, свободный. – Загл. с экрана. – Данные соответствуют 25.10.08.
- 5 В подмосковном минпроме подвели итоги 2007 года // Дмитровский вестник. 2008 г. 24 января.

Литература

Громов Б.В. Бедность – порок // Дмитровский вестник. 2007 г. 8 февраля.



В.К. Крышталеv

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Малое предпринимательство обладает огромным социально-экономическим потенциалом и концентрирует в себе наиболее характерные свойства рыночных отношений, выступает движущей силой функционирования и развития рыночной экономики.

В статье рассматриваются состояние, тенденции, основные проблемы и задачи развития малого предпринимательства в условиях глобализации после принятия Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская прибыль, предприниматель, рыночная экономика, экономическая мысль, эволюция терминов, новаторство.

Современная рыночная экономика и малое предпринимательство как один из ее ключевых институтов обретают свое качественно новое состояние в условиях глобализации.

Все мы хотим жить в высокоразвитой и стабильной стране, способной всегда постоять за себя. Основой такой страны являются свободные и достаточно обеспеченные граждане. Малый бизнес имеет самое прямое отношение к формированию именно таких граждан.

Развитие малого и среднего предпринимательства (МСП) в совокупности призвано существенно повлиять на улучшение качества жизни, обеспечив как достаточное количество высокооплачиваемых рабочих мест, так и значительные налоговые поступления в бюджет.

Малое и среднее предпринимательство, обладая огромным социально-экономическим потенциалом, должно способствовать формированию среднего класса и обеспечению стабильности в обществе. Концентрируя в себе наиболее характерные свойства рыночных отношений, выступая движущей силой функционирова-

ния и развития рыночной экономики, малое и среднее предпринимательство будет содействовать росту общественного благосостояния, создавая условия для реализации экономических интересов, способностей, талантов людей, а также обеспечивая более полное удовлетворение потребительского спроса.

Высокий уровень развития предпринимательства выступает необходимым слагаемым современной модели рыночного хозяйства, которая способствует поддержанию конкурентного тонаса в экономике, создает естественную социальную опору общественного устройства, формирует новый социальный слой общества.

Предпринимательство обладает рядом специфических свойств. Ускоряя хозяйственные изменения, оно выступает в роли своеобразного «возбудителя» и переводит экономику в новое состояние. Именно у предпринимателей находится в обороте основная масса национальных ресурсов, являющихся питательной средой экономического роста. Поэтому сейчас в условиях нашей российской действительности просто необходимо разработать эффективную модель взаимодействия государства и малого предпринимательства, это на сегодняшний день является актуальным вопросом.

Развитие малых и средних предприятий в Российской Федерации позволяет обеспечить решение как экономических, так и социальных задач, в том числе способствует формированию конкурентной среды, насыщению рынка товарами и услугами, обеспечению занятости, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

С целью развития малого и среднего предпринимательства правительством Российской Федерации, субъектами РФ приняты меры, направленные на:

- снижение административных барьеров для осуществления предпринимательской деятельности;
- упрощение процедуры регистрации юридических лиц с использованием принципа «одного окна»;
- установление специальных налоговых режимов;
- расширение доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным и финансовым ресурсам;
- сокращение объема и упорядочение процедур государственного контроля и усиление защиты прав хозяйствующих субъектов при проведении в отношении них контрольных мероприятий;
- введение трехлетнего моратория на проведение контрольно-надзорных мероприятий в отношении созданных малых предприятий.

На сегодняшний день динамично развивается не только экономика России в целом, но малый и средний бизнес. Так, численность

зарегистрированных на территории РФ малых предприятий – около 1 млн, с учетом индивидуальных предпринимателей в этой сфере занято около 17 млн человек, или 22% экономически активного населения страны. Отраслевая структура малого предпринимательства характеризуется преобладанием малых предприятий в сфере торговли и услуг. Доля малых предприятий во внутреннем валовом продукте составляет 15%.

Существенным фактором дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства является принятие Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который заменяет устаревший № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ».

Закон по сути является рамочным, тем не менее предпринимательское сообщество позитивно оценивает сам факт принятия этого закона.

Закон предусматривает действие двух критериев отнесения предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса: численность работающих и выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год. Так, с учетом критерия численности к микропредприятиям относятся компании, в которых работает не более 15, к малым – не более 100, к средним – не менее 101 и не более 250 человек. Предельные размеры критерия выручки устанавливаются Правительством РФ один раз в пять лет на основании сплошных статистических обследований данного сегмента рынка. На сегодняшний день достигнута договоренность авторов закона с правительством о скорейшем установлении этих предельных размеров. Кроме того, закон предусматривает оказание субъектам малого и среднего предпринимательства финансовой, имущественной, информационной, консультационной поддержки, поддержки внешнеэкономической деятельности, поддержки в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, а также поддержки инновационного и производственного бизнеса и предпринимательства в сфере ремесленничества. В части предоставления имущественной поддержки предполагается в том числе формирование на региональном и муниципальном уровнях соответствующих фондов нежилых помещений. Также законом предоставляется право субъектам и муниципалитетам вести реестры малых и средних предприятий – получателей поддержки. При федеральных органах исполнительной власти, наделенных полномочиями по вопросам развития малого и среднего предпринимательства, могут быть созданы координационные и совещательные

органы в области развития малого и среднего бизнеса. Такие органы могут быть созданы и при региональных структурах исполнительной власти, и при органах местного самоуправления.

Новый закон уточняет ряд вопросов, которые волнуют предпринимателей. Он дает трактовку таким понятиям, как малый и средний бизнес, а также микробизнес, определяет численность работников в указанных формах бизнеса. Закон разграничивает полномочия и ответственность властей. Вслед за ним грянут и налоговые изменения.

К сожалению, новый закон преимущественно состоит из обещаний. Предполагается выделение льготных субсидий, кредитов, имущества, создание информационной инфраструктуры и консультационных центров и т. д. Однако для реализации этих обещаний необходимо принятие иных нормативных актов или программ, а реальную поддержку, как показывает практика, получает мизерная доля малых предприятий. Таким образом, принятие нового закона будет сопровождаться комплексом поправок в другие законы, нацеленные на развитие малого бизнеса в России. В частности, поправки, вероятно, будут внесены и в Налоговый кодекс.

Единственная реальная льгота – право не сдавать ежеквартально статистическую отчетность. Обязательный отчет (сплошные статистические наблюдения) надо будет составлять раз в пять лет. Органы статистики вправе будут проводить выборочное исследование.

В целом положения закона говорят не о развитии малого предпринимательства, хотя эта формулировка вынесена в его название, а непосредственно о поддержке МСП, что является всего лишь одной из составляющих политики. Государственная политика по развитию МСП – это весь набор способов взаимодействия с малым и средним бизнесом, сюда входит и нормотворчество, с одной стороны, и контакты с предпринимателями в смысле реализации проектов и законов – с другой.

Для развития малого предпринимательства в настоящее время основные усилия должны быть направлены на решение следующих задач:

- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (многофункциональных деловых центров, технопарков, бизнес-инкубаторов);
- поддержка субъектов малых предприятий, производящих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта, в том числе путем разработки программ поддержки конкурентоспособных, экспортно-ориентированных проектов;
- развитие систем кредитования субъектов малого предпринимательства, в том числе за счет формирования институтов микрофинансирования и развития микропредпринимательства;

Проблемы развития малого предпринимательства в современных условиях

- создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере, в том числе создание и развитие венчурных фондов;
- обеспечение доступа к нежилым помещениям.

Кроме того, в целях расширения доступа субъектов малого предпринимательства к размещению заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд необходимо определить особенности участия в указанных поставках субъектов малого предпринимательства с учетом требований Федерального закона № 94-ФЗ.

Для того чтобы всерьез говорить о развитии цивилизованного рынка и бизнеса в России, всемерная поддержка и патронаж малого предпринимательства должны не на словах, а на деле стать одним из приоритетных направлений государственной политики.

Только создав все необходимые условия для высвобождения энергии частного предпринимательства, мы сможем добиться реальных успехов в развитии производительных сил и повышении народного благосостояния.

Литература

- Панарин А.С.* Искушение глобализмом. М.: ЭКСПО, 2003.
- Прогнозирование будущего: новая парадигма / Под ред. Г.Г. Фетисова, В.М. Бондаренко. М.: Экономика, 2008.
- Шишин С.В.* Предпринимательство в эпоху господства транснациональных компаний. М.: Экономика, 2006.



И.А. Чернухина

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РИСКА КАК ИСТОРИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

В статье рассматривается эволюция взглядов на природу риска и неопределенности, присущих предпринимательской деятельности. Автор анализирует вклад концепций и исследований известных ученых в развитие теории управления риском и принятия решений в исторической ретроспективе.

Ключевые слова: риск, неопределенности, теория вероятности, статистические методы, теория управления риском, теория принятия решений, теория полезности, метод наименьших квадратов.

Научный термин «риск» до сих пор окончательно не определен, каждой эпохе соответствуют свои тонкости в понимании феномена риска. Чтобы определиться во мнении, являются ли современные методы управления риском несомненным благом, следует изучить историю вопроса. И только осознав, как люди в прошлом подходили к проблеме управления риском, можно оценить современные концепции и стратегии риск-менеджмента. В этой связи целесообразно вспомнить о плеяде мыслителей, чья проницательность помогла показать миру, как надо понимать риск, измерять его и оценивать его последствия. Они определили деятельность в условиях риска как один из важнейших катализаторов прогресса современного общества. Их открытия относительно природы риска легли в основу современной рыночной экономики, сердцевинной которой является выбор, способность предвидеть возможные варианты будущего и выбирать между альтернативными решениями.

Современная концепция риска базируется на индо-арабской системе исчисления, которая стала известна на Западе семь или восемь столетий назад. Арабы после вторжения в Индию познакомились с индийской системой счисления, которая позволила

им состыковать интеллектуальные достижения Востока с собственными философскими и научными исследованиями и экспериментами. В руках арабов индийские числа превратились в математические инструменты измерения в астрономии, навигации и коммерции. Письменные вычисления стимулировали абстрактное мышление, однако перехода к арабским цифрам было недостаточно, чтобы побудить европейцев к радикальному переходу от гадательного к систематическому вероятностному подходу к будущему.

История цифр на Западе началась в 1202 г., когда в Италии появилась книга знаменитого итальянского математика эпохи Возрождения Леонардо Фибоначчи – «Книга о счетах» (ряд исследователей считают, что Фибоначчи – прозвище Леонарда Пизанского, а название книги переводится как «Искусство абака»), открывшая европейцам новый мир, в котором для представления чисел вместо букв использовались цифры. В книге были описаны и проиллюстрированы примерами многие новшества, которые благодаря новой системе счисления удалось применить в бухгалтерских расчетах¹. Несмотря на широкую известность, которую книга получила в Европе, введение индо-арабской системы счисления вызвало сильное неприятие до начала XVI в.

Книга Л. Фибоначчи стала первым шагом на пути создания инструмента для анализа связанных с риском ситуаций. Однако серьезное изучение проблем, связанных с риском, началось только во времена Ренессанса. По определению П. Бернштейна, это было время, «когда основные географические открытия уже были совершены и земные ресурсы стали интенсивно эксплуатироваться, время религиозных смут, зарождения капитализма и решительного поворота к научному постижению мира и устремленности к будущему»².

Интерес к математике был вызван опубликованием в 1494 г. замечательного труда итальянского математика Луки Пацциолли (Лука Пачоли) «Книга об арифметике, геометрии и пропорциях». В книге Пацциолли признает, что многим обязан «Книге о счетах» Леонардо Фибоначчи, появившейся тремя столетиями раньше. Широкую известность книге принес один из наиболее интересных разделов, посвященный двойной бухгалтерии³. Но в книге автор также предложил головоломку, получившую известность как задача об очках: «А и В играют в мяч. Они договорились играть, пока один из них не выиграет шесть конов. На самом деле игра прекратилась, когда А выиграл пять, а В три кона. Как поделить банк?»

Решение задачи об очках основывается на том, что игрок, опережающий противника в момент остановки игры, имеет больше шансов на победу, если игра продолжится. Но насколько больше?

Насколько малы шансы отстающего игрока? В течение XVI и XVII столетий математики вновь и вновь обращались к этой головоломке, а ее решение ознаменовало начало систематического анализа вероятности и фактически привело на порог квантификации риска.

Первые серьезные попытки разработать статистические принципы теории вероятности были предприняты итальянским врачом и математиком Джироламо Кардано в трактате «Книга о случайных играх» («Об азартных играх»). Хотя иногда данную работу называют «побочным продуктом» любви автора к игре в кости, здесь впервые сформулировано общепринятое теперь представление вероятности через отношение числа благополучных исходов к общему числу возможных исходов. Само слово «вероятность» в тексте не встречается, а используется слово «шансы». Дж. Кардано еще в 1563–1565 гг., когда книга была написана, сделал гигантский шаг по пути разработки вероятностных законов, но работа не была опубликована при жизни автора. Она была найдена после его смерти среди рукописей и впервые опубликована в 1663 г. К тому времени в теории вероятностей был достигнут значительный прогресс силами других ученых.

Следующим великим итальянцем, изучавшим проблемы вероятности, был Галилео. В 1623 г. он написал короткое эссе «Об игре в кости», в котором так же, как и Кардано, занялся анализом результатов, получаемых при бросании одной или нескольких костей, и описал общие выводы о частоте различных комбинаций и типов исходов.

К концу XVII в. были решены важные проблемы теории вероятностей, являющейся главным орудием управления риском. Как отмечает П. Бернштейн, «следующим шагом было решение вопроса о том, как люди осознают вероятности и реагируют на них в реальной жизни. Этим в конечном счете и занимается теория управления риском и принятия решений, и здесь баланс между объективными данными и волевыми качествами приобретает решающее значение»⁴.

Эпохальным событием в истории математики и теории вероятностей явилась переписка двух великих французских математиков Блеза Паскаля и Пьера Ферма, которую они вели по поводу решения задачи об очках. Третьим участником, фактически сформулировавшим задачу на основе головоломки Луки Пачиолли, решение которой привело двух других к открытиям, был аристократ шевалье де Мере, совмещавший увлечение математикой с неудержимой страстью к азартным играм и поражавший всех своим умением учитывать все возможные комбинации вероятностей и

выигрывать все игры. До встречи с Б. Паскалем де Мере неоднократно обсуждал со многими французскими математиками эту старую проблему – как два игрока в мяч должны разделить банк в случае прекращения неоконченной игры. Эта задача заинтересовала Паскаля, много занимавшегося теорией азартных игр. Как обычно поступали в то время для обсуждения проблемы, он прибег к личной переписке с преуспевающим адвокатом П. Ферма, обладавшим редкостным талантом математика. В результате переписки был создан систематический метод анализа ожидаемых исходов: процедура определения вероятности каждого из возможных результатов при допущении, что исходы могут быть оценены математически⁵.

В 1654 г. Б. Паскаль завершает переписку с П. Ферма, отказывается от занятия математикой и физикой и уходит в парижский монастырь Пор-Рояль. А в 1662 г. группа его сотоварищей по монастырю опубликовала работу «Логика, или Искусство мыслить», содержащую ряд принципиально важных утверждений, в частности, идею о том, что на принятие решения должны влиять два фактора – тяжесть последствий и их вероятность. П. Бернштейн сформулировал эту мысль следующим образом: «Решение должно учитывать и силу нашего желания некоторого определенного исхода, и оценку того, насколько вероятен желаемый исход»⁶.

Таким образом, хотя с математической точки зрения для измерения риска общепринятым становится предположение, что *ожидаемое значение случайной величины вычисляется умножением всех возможных значений на число случаев, в которых эти значения могут иметь место, и делением суммы этих произведений на общее число случаев*, понятие полезности начинает занимать основное место во всех построениях теории принятия решений и готовности к риску.

В том же 1662 г. в Лондоне Джон Грант, бакалейщик по профессии, опубликовал работу под названием «Естественные и политические наблюдения, касающиеся свидетельств о смерти». Как отмечает П. Бернштейн, «в истории статистических и социологических исследований она сыграла выдающуюся роль; это был дерзкий и решительный переход к использованию выборочных и вероятностных методов, являющихся основой всех аспектов управления риском – от страхования и измерения экологических рисков до конструирования наиболее сложных производных ценных бумаг»⁷. Грант провел исследование рождаемости и смертности в Лондоне с целью выяснения «сколько есть людей определенного пола, положения, возраста, религиозной принадлежности, рода занятий, звания и положения и т. д., благодаря чему торговцы и правительство могли бы вести дела с большей уверенностью и определен-

ностью»⁸. Таким образом, Грант фактически первым заговорил о необходимости изучения рынка. Новаторская работа Д. Гранта наметила ключевые теоретические понятия, необходимые для принятия решений в условиях неопределенности: используемые Грантом методы анализа данных получили название статистического вывода, т. е. получения глобальной оценки на основе выборки данных, и были положены в основу статистической науки. Выборка, среднее и понятие о норме станут со временем, как подчеркивает П. Бернстайн, «основными понятиями, определяющими структуру статистического анализа как науки, поставившей информацию на службу процесса принятия решений и объясняющей наши представления о вероятности будущих событий»⁹.

Эти понятия являются основными и в страховом бизнесе, бурное развитие которого совпало с периодом, когда Грант опубликовал результаты своего исследования. А это была вторая половина XVII века – время расцвета торговли и предпринимательства. Дух азарта, свойственный этой удачливой эпохе, стимулировал быстрое совершенствование страховой индустрии. В 1771 г. 79 страховщиков объединились в Общество Ллойда (Эдвард Ллойд в 1687 г. близ Темзы на Тауэр-стрит открыл кофейню, в которой первоначально и собирались брокеры и страховщики), не являющуюся юридическим лицом группу индивидуальных предпринимателей, работающих в соответствии с собственным кодексом поведения. Они пустили в дело весь имевшийся у них финансовый капитал, чтобы обеспечить безусловное выполнение обязательств по возмещению потерь своих клиентов. Таким образом, в качестве коммерческого понятия страхование окончательно оформилось только в XVIII веке и явилось одной из форм управления риском.

Процесс принятия любого решения, связанного с риском, имеет два разных, но неразделимых аспекта: объективные факты и субъективные представления относительно желательности выигрыша или проигрыша. И объективные результаты измерения, и субъективная позиция одинаково важны и в отрыве друг от друга не являются самодостаточными. Проблема как риска, так и человеческого поведения вообще была посвящена статья швейцарского математика Даниила Бернулли, представленная им в 1731 г. в Императорскую Санкт-Петербургскую академию наук под названием «Изложение новой теории об измерении риска». Сложные взаимосвязи между измерением и волевыми предпочтениями, на которые он впервые обратил внимание, затрагивают почти все аспекты жизни. Д. Бернулли считал, что знание вероятности события недостаточно для определения ценности исхода, необходимо учитывать отношение к вероятностным исходам личности, которая должна

принять решение в условиях неопределенности. Д. Бернулли исходил из понимания того, что риск, воспринимаемый каждым по-своему, не может оцениваться одинаково. На основе этого он выдвинул гипотезу о том, что польза от прироста богатства обратно пропорциональна величине имеющегося богатства, явившуюся одним из величайших интеллектуальных достижений в истории идей. Используемое Бернулли понятие полезности оказало весомое влияние на работы крупных мыслителей последующих поколений, в частности, легло в основу закона спроса и предложения, определяющего, как функционируют рынки¹⁰. П. Бернстайн отмечает, что если теория вероятностей рационализирует выбор, то Бернулли определяет мотивацию личности, которая выбирает. «Фактически он указал на новый предмет изучения и заложил интеллектуальные основы того, что позднее нашло применение не только в экономической теории, но и в общей теории принятия решений в разных жизненных ситуациях»¹¹.

Д. Бернулли ввел еще одно новое понятие, которое современные экономисты считают движущей силой экономического развития, – человеческий капитал. Сегодня экономическая наука рассматривает идею человеческого капитала – совокупность образования, природных талантов, квалификации и опыта – как основополагающую для понимания важнейших аспектов мировой экономики.

Теория полезности была вновь открыта в конце XVIII в. английским философом Иеремией Бентамом, но следует отметить, что последующая история теории полезности была скорее рядом новых открытий, чем развитием первоначальных формулировок. Бернулли обсуждал полезность в терминах чисел, в то время как последующие авторы рассматривали ее как механизм определения приоритетов.

Изучением связей между вероятностью события и качеством исходной информации занимался дядя Д. Бернулли – Якоб Бернулли. В 1703 г. Я. Бернулли впервые поставил вопрос о зависимости получаемого значения вероятности от выборки. Его интерес был сосредоточен на разработке метода прогнозирования на основе вероятностных законов. Я. Бернулли задал вероятность того, что отклонение наблюдаемого значения от истинного окажется в определенном интервале, а затем вычислил число наблюдений, необходимых для получения именно этого заданного значения. Треугольник Паскаля и все предшествующие работы по теории вероятностей отвечали только на один вопрос: какова вероятность того или иного отдельного события, Я. Бернулли указал на принципиальное различие между реальностью и абстракцией при исполь-

зовании вероятностных законов. Реальные жизненные ситуации часто требуют определения вероятности вполне определенного исхода на пути заключения от частного к общему. Якоб Бернулли в решении проблемы определения вероятности будущих событий на основе информации об ограниченном наборе данных о реальных прошлых событиях использует допущение о том, что прошлое является прообразом будущего. Теорема Я. Бернулли о вычислении вероятности на основе имеющихся данных после ряда происшедших событий известна как закон больших чисел¹².

Французский математик Абрахам де Муавр обратился к исследованию обратной задачи: считая число наблюдений заданным, он вычислял вероятность того, что отклонение наблюдаемого среднего от истинного окажется в заданных пределах. То есть он пытался установить, насколько хорошо реальная выборка отражает свойства совокупности, на которой она построена. В 1733 г. он опубликовал полное решение задачи в работе «Теория случайностей». Достижение де Муавра в решении этой проблемы стоит в ряду наиболее важных математических открытий. Муавр продемонстрировал, что ряд случайных испытаний приводит к распределению результата вокруг среднего значения. Распределение де Муавра известно как нормальная, или колоколообразная кривая, которая показывает, что наибольшее число наблюдений группируется в центре вокруг среднего значения, вычисленного для суммарного числа наблюдений. Другими словами, чем дальше результат наблюдения от среднего значения, тем он менее вероятен. Форма кривой де Муавра позволила ему вычислить статистическую меру ее дисперсии относительно среднего значения, известную в настоящее время как стандартное, или среднее квадратичное отклонение. Оба эти понятия привели к известному закону о среднем и «являются важнейшими ингредиентами современной техники исчисления риска»¹³. Вкладом де Муавра в математику был инструмент, который сделал возможной оценку вероятности того, что заданное число наблюдений попадет в некоторую область вокруг истинного отношения.

Гениальный немецкий математик, астроном и физик Фридрих Гаусс не питал особого интереса к управлению риском как таковым, однако он интересовался теоретическими проблемами, поднимаемыми в работах по вероятности, теории больших чисел и теории выборки, и его собственные достижения в этой области легли в основу современных методов контроля риска. Впервые он обратился к вероятностным проблемам при описании метода определения орбиты на основе множества дискретных наблюдений в книге о движении небесных тел, опубликованной в 1809 г. под названием «Теория движения». Гаусс нашел способ определения

элементов орбиты по трем полным наблюдениям (время, прямое восхождение и склонение). Для минимизации ошибок измерения Гаусс в 1821–1823 гг. разработал метод наименьших квадратов, который сейчас повсеместно применяется.

Наиболее ценный вклад в теорию вероятностей Гаусс внес в результате работы, к вероятности никакого отношения не имеющей, а именно – занимаясь геодезическими измерениями кривизны Земли для определения точности географических наблюдений. Гаусс мог судить о точности своих наблюдений по распределению массы результатов наблюдений вокруг среднего значения, открыв, таким образом, нормальный закон распределения. Разработанные Гауссом методы получения ответов на вопросы, связанные с риском принятия того или иного решения, в настоящее время общеизвестны. Нормальное распределение является основным элементом большинства систем управления риском, в частности, на нем целиком основан страховой бизнес¹⁴.

Таким образом, между 1654 и 1760 гг. были разработаны многие средства, используемые в управлении риском при анализе решений и выборе системы поведения. Однако работа по исследованию категории риска и возможности управления риском продолжилась и в XX в. В 1921 г. американский экономист Фрэнк Найт издал книгу «Риск, неопределенность и прибыль», в которой более глубоко разработал понятие неопределенности и примирил существование предпринимательской прибыли с маржиналистской экономической теорией.

Примечания

- 1 *Воробьев Н.Н.* Числа Фибоначчи. М.: Наука, 1978.
- 2 *Бернштейн П.* Против богов: Укрощение риска: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2000. С. 21.
- 3 *Соколов Я.В.* Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000.
- 4 *Бернштейн П.* Указ. соч. С. 74.
- 5 *Гиндикин С.* Рассказы о физиках и математиках. М., Наука, 1982.
- 6 *Бернштейн П.* Указ. соч. С. 89.
- 7 Там же. С. 92.
- 8 Там же. С. 94.
- 9 Там же. С. 101.
- 10 *Григорьян А.Т., Ковалев Б.Д.* Даниил Бернулли, 1700–1752. М.: Наука, 1981.
- 11 *Бернштейн П.* Указ. соч. С. 124.
- 12 *Никифоровский В.А.* Великие математики Бернулли. М.: Наука, 1984.
- 13 *Бернштейн П.* Указ. соч. С. 23.
- 14 *Майстров Л.Е.* Теория вероятностей. Исторический очерк. М.: Наука, 1967.

Трансформация денег и денежно-кредитных инструментов на постиндустриальной стадии развития

В.С. Аксенов, Д.И. Ефремов

ТРАНСФОРМАЦИЯ ДЕНЕГ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье на основе анализа особенностей информационной экономики делается вывод об объективной потребности в дематериализации денег, как необходимом условии эффективного функционирования данной ступени развития экономической жизни общества. По мнению авторов, наиболее адекватным способом удовлетворения этой потребности является внедрение в экономику электронных денег.

Ключевые слова: информационная экономика, постиндустриальное общество, электронные деньги, электронные наличные, электронные безналичные, дематериализация денег, электронные платежные системы.

Переход человечества на постиндустриальную стадию развития затронул все сферы современного общества. В области хозяйственной жизни принято говорить о переходе к информационной экономике. В наиболее общем плане ее концепция сводится к тому, что центр тяжести производственной системы сдвигается от производства материальных товаров к производству услуг и информации, а также к тому, что решающую роль приобретают знания.

Сам термин «постиндустриальное общество», который со временем стал синонимом термина «информационное общество», ввел в научный оборот в 1958 г. американский социолог Д. Рисмен¹. В 1960-х гг. данная концепция получила широкое распространение, особенно в части идеи о том, что экономическую и политическую систему общества начинают детерминировать технологические факторы. В 70-е гг. парадигма постиндустриального общества стала доминирующей в общественных науках, и экономическая теория принимала факт, что общество стало постиндустриальным, как аксиому².

Систематическое исследование особенностей информационного общества связано, прежде всего, с именем Д. Белла, который

сформулировал такие особенности информационной экономики, как ведущая роль знания, сдвиг от производства товаров к производству услуг и информации и выход на первый план не финансового, а человеческого капитала³.

Сам термин «информационная экономика» был введен в научный оборот в 1998 г. М. Кастельсом⁴, который предпринял попытку создать целостную экономическую теорию информационного общества. По мнению многих ученых, эта попытка вряд ли может быть отнесена к числу успешных. Однако, опираясь на это и ряд других современных исследований, можно, на наш взгляд, выделить некоторые общепризнанные особенности информационной экономики.

Первой такой особенностью является трансформирующее воздействие новых технологий на экономические отношения. Предполагается, что в рамках информационной экономики технологические новации достигают такого качества и объема, что они сами по себе приводят к социально-экономическому переустройству общества.

Следующей особенностью информационной экономики является рост экономической ценности информации. При этом экономисты расходятся в вопросе о том, что под этим следует понимать. Существует такой критерий роста экономической ценности информации, как увеличение доли информационного бизнеса в валовом внутреннем продукте. Опять же не существует единой точки зрения на вопрос, что считать информационным бизнесом. Так, например, Ф. Махлуп декретивно отнес к сфере информационного бизнеса такие отрасли, как образование, издательское дело, право, средства массовой информации.

Г. Шиллер видел рост экономической ценности информации в том, что информация превращается в товар, т. е. доступ к информации становится возможным только на платной основе. Принципы функционирования рынка, в основе которых лежит стремление к максимизации прибыли, детерминируют саму информацию, ставшую товаром, т. е. вид этой информации, ее предназначение. Информация будет трансформироваться в зависимости от того, для кого и на каких условиях она производится.

Выделяется учеными и такая особенность информационной экономики, как изменение структуры занятости населения в пользу увеличения занятости в информационной сфере. При этом имеется в виду, что трансформационное воздействие на экономику и общество оказывают даже не информационные технологии, а сама информация как таковая и возможности людей по созданию, интерпретации и использованию данной информации. Из данной особенности информационной экономики вытекает то значение, которое начинает придаваться человеческому капиталу.

Следующей особенностью информационной экономики является опосредование потребления благ информационной деятельностью. В качестве примера можно привести рост такого феномена, как информационное значение одежды, формирование ею имиджа, способного передавать определенные сообщения о его обладателе. Разумеется, одежда имела символическое значение и в рамках традиционной экономики, но в современном обществе доступность дешевой и модной одежды позволяет человеку дать информацию окружающим о своей принадлежности к определенной социальной группе, культурных воззрениях, личных качествах и т. п. и тем самым открывает ему дополнительные возможности для межличностных взаимодействий.

Й. Шумпетер выдвинул на первый план такую особенность информационной экономики, как доминирование творческой деятельности. Данная особенность поддается измерению: совокупный объем творческой деятельности может быть выражен в единицах времени. По Шумпетеру, творчество вообще является фактором производства и фактором экономического развития. Шумпетер выделил в качестве дополнительного фактора производства креативные способности предпринимателя. Успех предпринимателя, согласно Шумпетеру, зависит от способности предпринимателя создавать уникальные информационные продукты. Именно уникальность этих продуктов обеспечивает прибыль ее создателю. Как только информационный продукт в виде идеи заимствуется конкурентами, прибыль автора идеи резко сокращается, и он вновь оказывается перед необходимостью творчества.

На наш взгляд, применительно к задачам настоящей статьи особо важна такая характеристика информационной экономики, как дематериализация действительности и, соответственно, дематериализация денег, которая, естественно, не означает, что исчезнут деньги в их классической форме.

Рассмотрим несколько подробнее эту особенность информационной экономики. В литературе физическая дематериализация действительности как особенность функционирования информационной экономики называется еще пространственным критерием определения информационного общества, основанным на географическом принципе⁵. Подразумевается, что информационная экономика функционирует посредством информационных сетей, которые свободны от детерминации пространственного, географического фактора.

Свобода деятельности людей от пространственной детерминанты оказывает глубокое преобразующее воздействие на пространственно-временные аспекты общественной жизни. При таком подхо-

де информационная экономика рассматривается как информационно-сетевая, и преобладающее место в ней отводится электронной коммерции. Информационные сети используются как для ведения всех видов бизнеса, так и для ведения маркетинга по всему миру. Сегодня в виртуальном пространстве возможно осуществление практически всех видов предпринимательской деятельности: производство виртуальных товаров и услуг, Интернет-торговля, инвестиции, игра на фондовом рынке, финансовые операции, страхование, валютный дилинг, игорный бизнес и др.

Хотя экономическая деятельность происходит в реальном времени, для нее не существует больше пространственных ограничений. Снятие пространственной детерминанты предполагает фундаментальные изменения в организации функционирования бизнеса и экономической системы в целом. В том числе фундаментальные трансформации происходят в системе денежного обращения.

Рассмотрим, как особенности информационной экономики трансформируют такую ее составляющую, как деньги. В настоящее время в электронной коммерции используются следующие платежные инструменты и формы расчетов: оплата наличными, безналичные переводы, платежные карты, инструменты, используемые только в электронной среде, электронные деньги.

Наиболее простой формой оплаты товаров и услуг, приобретаемых в Интернете, является *оплата наличными* при их доставке. Именно так обстоят дела в развивающихся странах, где держатели банковских карт составляют менее 10% населения. В число этих стран в настоящее время входит и Россия⁶.

Недостатки такой системы расчетов очевидны. Из нее выпадают два ведущих сегмента электронной коммерции: B2B (business-to-business) и P2P (person-to-person). В сегменте B2B размеры сделок наличными имеют законодательные ограничения, а многие сделки в сфере взаимных платежей (person-to-person), в частности аукционные сделки, требуют совершения прямых платежей между участниками в режиме реального времени.

Для сегмента B2C наличные расчеты существенно ограничивают круг доступных к проведению операций. Практически невозможной становится оплата обычных сегодня для Интернета коммерческих операций – покупка информации (текстов, графики и т. п.), программного обеспечения либо услуги (например, собственно доступа в Интернет).

Все это, вместе взятое, говорит об ограниченности возможностей использования наличных денег для оплаты товаров и услуг в сфере электронной коммерции.

Существенные ограничения имеет применение для расчетов в электронной коммерции *системы безналичных платежей*. Ее основным недостатком является высокая стоимость транзакций. Сегодня российские банки взимают за один платеж в зависимости от срочности и валюты платежа от 8 руб. до 30 долл. США. Для небольших покупок стоимостью около 1 долл. США, число которых в Интернете, по разным данным, колеблется от 80 до 90%, такой уровень комиссии является неприемлемым.

Наибольшее распространение для расчетов в электронной коммерции сегодня получили *платежи с помощью пластиковых карт*. В развитых странах с их помощью сегодня осуществляются практически все Интернет-платежи. Применяемые для этих целей различные модификации платежных карточных систем, такие протоколы как SSL, SET и др., оказались достаточно удобными и обеспечивают относительно высокую безопасность платежей в режиме реального времени.

В то же время последние исследования онлайн-рынка показывают, что значительная часть потребителей не удовлетворена платежными инструментами, которые используются для совершения интернет-платежей, в том числе и банковскими картами.

Прежде всего потребителей не удовлетворяет безопасность расчетов с помощью кредитных карт. В настоящее время, покупая в Интернете за 1 долл. США текстовый файл с интересующей его информацией, покупатель должен предъявить продавцу (которого он, как правило, совсем не знает и доверять которому не имеет оснований) всю информацию о своей карточке и о себе, включая номер и срок действия карточки, свое имя и домашний адрес.

Минимум, чем при этом рискует покупатель, это то, что с его карточки может быть снят не 1 долл. США, а гораздо больше (как правило, лимиты кредитных карточек составляют несколько тысяч долларов США). При этом данные о покупателе могут разойтись по всем желающим.

Другим недостатком расчетов с помощью банковских карт является отсутствие приватности сделок. Многие потребители хотят оставаться анонимными при совершении онлайн-платежей. Сама технология расчетов кредитными картами предполагает участие в них значительного числа агентов: банка эмитента, платежной системы, центра авторизации, расчетного банка, банка-эквайрера и некоторых других участников, каждый из которых фиксирует не только сам факт сделки, но и ее участников.

Значительная часть потенциальных потребителей виртуальной экономики живет за пределами развитых стран и не имеет в своем арсенале банковских карт. Другие потребители, являясь пользова-

телями Интернета, слишком юные, чтобы иметь банковские карты. Некоторые разновидности сделок в сфере взаимных платежей (person-to-person), в частности аукционные сделки, также не могут быть осуществлены с помощью банковских карт и требуют иных платежных инструментов.

Кроме того, одной из характерных особенностей виртуальной экономики является присутствие в ней значительного количества микроплатежей стоимостью до 1 долл. США (телефонные рингтоны, электронные открытки, различный информационный контент, программные продукты и их обновленные версии и т. д.). Использование в этих случаях банковских карт экономически не выгодно, так как комиссия, как правило, превышает размеры платежа.

Не в полной мере расчеты с помощью пластиковых карт удовлетворяют и продавцов, работающих в сфере электронной коммерции. Прежде всего их также не удовлетворяет уровень безопасности расчетов. У продавца нет никакой уверенности, что данные о карточке и ее владельце, которые ему предъявляет покупатель через Сеть, не украдены. В подобном случае через некоторое время ему придется возвращать деньги, снятые по карточке с украденным номером и платить при этом штраф своему банку. Размер штрафа за данную операцию (chargeback) составляет до 25 долл. США. Именно поэтому американские банки относят операции с кредитными картами в Интернете к высоко рисковым и берут за них повышенную комиссию (в полтора – два раза выше обычного).

Значительное число электронных торговых точек заинтересовано во внедрении новых платежных средств также и потому, что издержки расчетов по кредитным картам часто превышают ту прибыль, которую они получают от продажи дешевых онлайн-товаров.

Таким образом, несмотря на столь широкое распространение, расчеты в электронной коммерции с помощью банковских карт в настоящее время не в полной мере удовлетворяют как покупателей, так и продавцов.

Эти проблемы пытаются решить различные платежные системы, созданные исключительно для расчетов в системах электронной коммерции.

Пример такой платежной системы реализуется крупнейшей американской авиакомпанией «American Airlines». В мае 2000 г. 38 млн человек, участвовавших в поощрительной программе компании, получили возможность расходовать заработанные ими призовые мили не только на оплату полетов, но и при покупке товаров и услуг в крупнейшей в мире онлайн-сети «American on-line».

Для сохранения конкурентоспособности ряд других авиакомпаний вынужден был последовать примеру «American Airlines». Согласно оценкам экспертов, в собственности участников программ на тот момент имелось более 3 млрд неиспользованных аэромилей⁷. При рыночной оценке каждой мили в 0,01–0,03 долл. США сумма потребительского спроса данного рынка может быть оценена в 30–90 млн долл. США.

Следует отметить, что подобные платежные системы являются по существу поощрительными программами. Так как потребители не могут платить друг другу заработанными миями, данные платежные инструменты не удовлетворяют требованиям, предъявляемым к электронным деньгам. Это суррогатные платежные инструменты, не обладающие всей совокупностью свойств подлинных денег.

Согласно оценкам М. Pierce⁸ и Европейской базы данных электронных платежных систем (ePSO-database of e-payment systems), в начале 2004 г. в мире насчитывалось более 150 интернет-платежных систем. Однако лишь около десяти из них могут претендовать на отнесение к электронным деньгам.

По одной из классификаций, с которой авторы согласны, существует три типа платежных систем, основанных на использовании электронных денег⁹. Основанием для выделения данных типов служит идеология организации электронной платежной системы. Выделяются системы управления счетом, или электронные безналичные платежи, системы электронных наличных и шлюзовые, или переходные системы.

Система управления счетом, или система электронных безналичных платежей представляет собой следующее. В данной системе пользователи открывают счета в виртуальном банке, управляемом организаторами системы. В качестве средства расчетов используются либо электронные чеки, либо платежные поручения, которые передаются напрямую в виртуальный банк.

Недостатки данной системы состоят в том, что она требует наличия единого клирингового центра. А с ростом числа клиентов нагрузка на сервер данного клирингового центра возрастает. Другой недостаток состоит в том, что виртуальный банк может не представлять собой кредитное учреждение, следовательно возникают проблемы доверия к данной небанковской системе, выполняющей функции банковской, и система несет высокие риски.

Примеры систем электронных безналичных платежей: КредитПилот, WebMoney, e-port, CyberPlat.

В системе электронных наличных платежным средством являются электронные монеты. Они представляют собой файлы-жетоны, выпускаемые организаторами. Члены платежной системы

оплачивают этими файлами-жетонами товары и услуги, обмениваясь первыми в Сети. Специальная программа ведет учет жетонов и проверяет их подлинность.

Данная система не предполагает обращения в момент платежа к своему центральному серверу. Электронные монеты являются анонимными, они не несут информации о прошлом. При этом они имеют встроенные признаки платежности.

Примерами систем электронных наличных являются: в России – PayCach (Яндекс.Деньги), в США – PayPal, CyberCash от VeriSign, DirectPay от Yahoo, c2it от Citibank, eMoneyMail от Bank One, MoneyZap от Western Union.

Шлюзовые системы позволяют превратить «обычный» (в том числе карточный, или наличный, с покупкой скретч-карты) платеж в ту или иную форму интернет-платежа с мгновенным зачислением на счет продавца. В качестве примера шлюзовых систем можно привести такие, как ECheck от EPX (США), российские ASSIST, Рапида, EACCESS.

Проведенный анализ основных платежных систем, основанных на использовании как наличных, так и безналичных электронных денег, позволяет выделить их основные достоинства.

Во-первых, электронные деньги – это гибкий инструмент платежа. Они максимально адаптированы для проведения расчетов во всех сегментах виртуальной экономики (B2B, B2C и P2P), включая микроплатежи.

Во-вторых, стоимость транзакций с использованием электронных денег, их обработки и учета значительно дешевле стоимости обработки реальных денег, кредитных карт, чеков и других платежных инструментов реальной экономики. Широкое применение для расчетов электронных денег может изменить структуру банков и сократить их персонал.

В-третьих, электронные деньги, в отличие от чековых и карточных систем, позволяют поддерживать анонимность транзакций. При их использовании не требуется удостоверение личности плательщика и его кредитоспособности.

В-четвертых, в отличие от наличных денег, оплата с помощью электронных денег не требует присутствия плательщика и получателя, так как их передача может осуществляться дистанционно, по сети Интернет.

Таким образом, можно сделать общий вывод, что переход человечества на стадию информационной экономики влечет за собой эволюцию денежной системы. На смену традиционным наличным и безналичным деньгам приходят электронные наличные и электронные безналичные деньги. По своей сущности это универсальные

В.С. Аксенов, Д.И. Ефремов

деньги, одинаково эффективно функционирующие как в реальной, так и в виртуальной экономике¹⁰. От темпов их внедрения во многом будет зависеть прогресс самой информационной экономики.

Примечания

- ¹ *Riesman D.* Leisure and Work in Post-Industrial Society // *Mass Leisure* / Eds. E. Larrabee, R. Meyersohn. Glencoe (Ill.), 1958. P. 363–385.
- ² Существуют исследователи теории информационной экономики, которые не соглашались с данным фактом: «...такая теория [экономическая теория информационного общества] до сих пор не создана. Главная причина этого состоит в сохраняющемся господстве в экономической науке принципов индустриальной экономики, которые составляют основу школы мейнстрима»: *Корнейчук Б.В.* Информационная экономика: Учебное пособие. СПб: Питер, 2006. С. 7. Мы можем согласиться с данным утверждением в плане того, что принципиально новой экономической теории, осмысливающей экономику, отличной от традиционной, не создано. Однако экономическая теория признает, что экономика перестала быть традиционной.
- ³ *Bell D.* The Year 2000 – The Trajectory of an Idea // *Toward the Year 2000. Work in Progress* / Ed. by D. Bell. Boston, 1968. P. 7.
- ⁴ *Кастельс М.* Информационное общество: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- ⁵ *Корнейчук Б.В.* Информационная экономика: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2006. С. 19.
- ⁶ Сайт «Навигатор по электронной коммерции» [Электронный ресурс] / © Arcadia, Inc. – СПб., 2000–2008. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.magazin.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Данные соответствуют 25.11.08.
- ⁷ E-cash 2.0 / *Economist*, 2000. 17th Feb.
- ⁸ *Pierce M.* Payment mechanisms designed for the Internet [Электронный ресурс] // Сайт Trinity College Dublin / © Trinity College Dublin. – Dublin, 2008. – Electronic data. – Режим доступа: <http://ganges.cs.tcd.ie/mepeirce/Project/omntemet.html>, для зарегистрированных пользователей. – Данные соответствуют 25.10.08.
- ⁹ Roche & Duffay: Международное налоговое планирование [Электронный ресурс] / © Roche & Duffay – Электрон. данные. – Режим доступа: www.roche-duffay.ru, свободный. – Загл. с экрана. – Данные соответствуют 23.12.08.
- ¹⁰ *Аксёнов В.С.* Электронные деньги в информационной экономике. М.: МПА-Пресс, 2006. С. 51.

О.А. Жученко

ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Важнейшим элементом современной макроэкономической политики является денежно-кредитная политика. Влияние объема денежной массы на экономику страны. Инструменты денежного регулирования. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2008 г. предполагали совершенствование системы инструментов денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, денежная масса, ставка рефинансирования, лимиты кредитования, нормы обязательных резервов, мультипликатор.

Важнейшим направлением регулирования экономики страны традиционно является денежно-кредитная политика государства. Денежная политика, важнейший элемент современной макроэкономической политики, представляет собой совокупность мероприятий, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и кредита.

Конечные цели денежно-кредитной политики государства заключаются в экономическом росте, полной эффективной занятости населения, обеспечении стабильности цен и устойчивом платежном балансе. Наряду с денежно-кредитной политикой конечные цели должны реализовываться фискальной, валютной, внешнеторговой и другими видами политики.

Действуя в рамках денежно-кредитной политики, государство ориентируется на достижение поставленных глобальных целей с помощью различных мероприятий данной политики, которые рассчитаны на несколько лет и осуществляются довольно медленно. Государство стремится оказать определенное, заранее рассчитанное воздействие на процесс воспроизводства, используя в качестве

О.А. Жученко

передаточного механизма различные инструменты денежной сферы. В связи с этим денежно-кредитная политика должна ориентироваться на более конкретные промежуточные целевые ориентиры, такие как денежная масса, ставка процента и обменный курс.

Задача по формированию и осуществлению денежно-кредитной политики государства возложена на Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ), в обязанность которого также входит контроль и координация деятельности коммерческих банков. Основные цели ЦБ РФ: защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам, развитие и укрепление банковской системы РФ, обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Коллектив авторов в учебном пособии «Курс экономической теории»¹ инструменты денежно-кредитной политики группирует следующим образом:

- 1) лимиты кредитования; прямое регулирование ставки процента;
- 2) изменение нормы обязательных резервов;
- 3) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования);
- 4) операции на открытом рынке.

Анализируя предложенную группу инструментов, необходимо отметить, что регулирование ставки процента является инструментом прямого регулирования, остальные – косвенного регулирования. При переходе к рыночным отношениям косвенные инструменты зачастую вытесняют инструменты прямого регулирования.

Одной из основных функций ЦБ РФ является контроль над предложением денег путем воздействия на денежную массу. Фактический объем предложения денег складывается в результате операций коммерческих банков по приему вкладов и выдаче ссуд. Для осуществления контрольных и регулирующих функций ЦБ РФ создаются обязательные резервы – это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки обязаны хранить в ЦБ РФ в виде беспроцентных вкладов.

Хранение денежных средств в качестве установленной нормы банковского резервирования приводит к уменьшению активной денежной массы. Чем выше устанавливает Центральный банк норму обязательных резервов, тем меньшая доля средств может быть использована коммерческими банками для активных операций, что лишает банки суммы дохода, который они могли бы получить, пуская эти деньги в оборот. Отношение предложения денег к денежной базе называется денежным мультипликатором. Увеличение нормы резервов уменьшает денежный мультипликатор и ведет

к сокращению денежной массы. Чем выше банковская активность, тем меньше реальных денег в системе. Таким образом, ЦБ РФ оказывает воздействие на динамику денежного предложения.

Резервирование создает нестабильность существующей банковской системы. Банки должны обладать гибкостью. При возникновении ситуации, когда случайно совпадает необходимость на деньги у большинства вкладчиков, банки должны обладать достаточным количеством денег, чтобы удовлетворить требования клиентов. При нехватке денежных средств доверие к банкам будет подорвано, что может грозить им гибелью.

В качестве компенсации за необходимость держать в Центральном банке беспроцентные резервы коммерческим банкам предоставляется часть льгот: бесплатное проведение между ними безналичного платежного оборота через ЦБ РФ; зачет избыточных наличных средств коммерческих банков в базовой сумме обязательств по минимальным резервам; право частичного использования минимальных резервов для отдельных активных операций.

Через изменение резервной нормы можно менять размер денежной массы страны. Однако изменение нормы резерва считается грубым приемом, поскольку сама процедура носит громоздкий характер, а сила воздействия этого инструмента через мультипликатор значительна, к нему прибегают довольно редко. Теоретически существование банковской системы, в которой нет никакого обязательного резервирования, рассматривает в своей монографии «Эволюция денег» В. Юровицкий².

По мнению автора данной монографии, в такой банковской системе все исходные, эмиссионные деньги являются активными. Следовательно, кредитная деятельность коммерческих банков приведет к росту депозитов. Отношение объема депозитных денег к эмиссионным деньгам называется мультипликатором, а рост мультипликатора ведет к увеличению скорости обращения денег. Произведение скорости обращения денег на объем активных денег дает объем товарооборота, который может быть обслужен данной существующей денежной массой при данном значении кредитного мультипликатора. Но никакое увеличение кредитного мультипликатора, никакая банковская активность не позволяют обслужить товарооборот, если он превышает предельное значение товарооборота. Единственный выход из сложившейся ситуации состоит в дополнительной эмиссии денег, т. е. в увеличении денежной массы, что может привести к росту инфляции в стране.

Значение мультипликатора можно изменить, сделав привлекательным получение кредита, что напрямую зависит от ставки рефинансирования, которую изменяет ЦБ РФ. Более высокая ставка

О.А. Жученко

рефинансирования автоматически ведет к повышению кредитных ставок во всех коммерческих банках страны. Соответственно, это ведет к тому, что кредиты становятся менее привлекательными, падает кредитная активность, уменьшается значение кредитного мультипликатора, что приводит к уменьшению значения обслуживаемого товарооборота. В результате происходит снижение привлечения инвестиционных ресурсов, замедляется увеличение объемов производства.

Особенно высоких размеров ставка рефинансирования достигла в период с 15 октября 1993 г. по 28 апреля 1994 г., она составляла 210% годовых. Затем наблюдалось постепенное ее понижение. Самая высокая процентная ставка была объявлена 17 августа 1998 г. – 250% годовых³.

В настоящее время Центральным банком РФ проводится политика уменьшения учетной ставки (ставки рефинансирования).

18 июня 2007 г. Департамент внешних и общественных связей Банка России сообщил, что в соответствии с решением Совета директоров Центрального банка Российской Федерации, начиная с 19 июня 2007 г., ставка рефинансирования ЦБ на текущий год установлена 10,0% годовых⁴. Это второе снижение ставки рефинансирования в 2007 г. Теперь эта ставка рефинансирования стала самой низкой за весь период с 1992 г. С начала 2007 г. и до 28 января 2007 г. действовала ставка рефинансирования в размере 11%, утвержденная еще 23 октября 2006 г. С 29 января по 18 июня 2007 г. – 10,5%, а с 19 июня – 10,0%.

При проведении политики снижения ставки рефинансирования кредит становится более дешевым, следовательно более привлекательным. Возрастание объемов инвестиционных средств должно привести к расширению производства. Предложение денежной массы в стране возрастает.

Изменение учетной ставки ЦБ РФ стоит рассматривать скорее как индикатор денежно-кредитной политики Центрального банка. Например, повышение учетной ставки сигнализирует о начале ограничительной денежно-кредитной политики. Соответственно достаточно быстро происходит цепочка изменений: рост ставки на рынке межбанковского кредита; рост ставки коммерческих банков по ссудам, предоставляемым ими небанковскому сектору.

Недостаток денег не менее губителен для экономики страны, чем излишек денежной массы. Если излишек может привести к увеличению инфляции в стране, то недостаток может привести к экономическому падению.

Третий инструмент контроля над денежной массой – это операции на открытом рынке. Данный инструмент денежного регулиро-

вания предполагает куплю-продажу Центральным банком государственных ценных бумаг. Эти операции считаются наиболее важным методом регулирования кредитных вложений и ликвидности коммерческих банков, так как оказывают прямое воздействие на объем свободных ресурсов коммерческих банков.

Операции на открытом рынке являются главным инструментом денежно-кредитной политики. Этот рабочий механизм денежно-кредитной политики регулирования обладает преимуществом гибкости: государственные ценные бумаги можно продавать и покупать в различных количествах, а его воздействие на резервы коммерческих банков сказывается достаточно быстро. Если предположить, что ЦБ РФ распорядился продать ценные бумаги на открытом рынке коммерческим банкам, то в результате этой продажи резервы коммерческих банков уменьшатся. Уменьшение резервов приведет к понижению размеров ссуд, а следовательно к уменьшению предложения денег в стране.

При нарастании в стране инфляционных тенденций государство выпускает государственные ценные бумаги. Основной целью продажи ценных бумаг является изъятие из оборота части денег для снижения инфляционного давления на финансовую систему.

В случае экономического застоя, сокращения производства государство выкупает государственные ценные бумаги. При этом денежные средства высвобождаются, обеспечивая увеличение инвестиционных ресурсов. Соответственно, в банковскую систему поступают дополнительные деньги, и начинается процесс мультипликативного расширения денежной массы. Масштабы расширения будут зависеть от пропорции, в которой прирост денежной массы распределяется на наличность и депозиты: чем больше средств пойдет в наличность, тем меньше масштаб денежной экспансии.

Зарубежный и отечественный опыт показывает, что активные операции на открытом рынке с целью регулирования кредитных отношений невозможны при отсутствии у коммерческих банков заинтересованности в приобретении государственных ценных бумаг. Для создания этой заинтересованности уровень дохода по ним не должен быть ниже дохода по основным активным операциям.

По сведениям «Российской газеты», опубликованным на ее сайте⁵, в 2007 г. Министерство финансов выпустило государственные ценные бумаги на сумму более 300 млрд руб. Ценные бумаги в основном предназначены для бизнеса, поскольку для простых граждан они не так привлекательны. Впрочем, у отечественного бизнеса они пока не пользуются большой популярностью, и их предпочитают покупать иностранные инвесторы.

О.А. Жученко

Используя данный инструмент денежно-кредитной политики и воздействуя на денежную массу через операции на открытом рынке, Центральный банк регулирует размер денежной массы в экономике.

В зависимости от экономической ситуации, которая складывается в определенный период в стране, ЦБ РФ проводит политику дешевых или дорогих денег.

Политика дешевых денег характерна для ситуации экономического спада, когда в экономике имеют место недоиспользование производственных мощностей, высокий уровень безработицы. Политика дешевых денег делает кредиты дешевыми, для того чтобы увеличить совокупные расходы, производство, занятость и инвестиции. Для этого необходимо способствовать увеличению предложения денег, используя денежно-кредитные инструменты следующим образом:

- Центральный банк уменьшает норму резервных требований, тем самым переводит обязательные резервы в необходимые и одновременно увеличивает мультипликатор денежного предложения;
- Центральный банк понижает ставку рефинансирования, что побуждает коммерческие банки увеличить займы у Центрального банка, это приводит к увеличению собственных резервов банков;
- Центральный банк осуществляет покупку государственных ценных бумаг на открытом рынке у коммерческих банков, тем самым оплачивая их увеличением резервов коммерческих банков.

Увеличение денежного предложения приводит к понижению процентной ставки, росту инвестиций и повышению деловой активности.

Политика дорогих денег в отличие от политики дешевых денег имеет целью ограничение денежного предложения, сокращение совокупных расходов и снижение темпов инфляции. Политика дорогих денег делает кредит труднодоступным и дорогим. При проведении политики дорогих денег Центральный банк использует денежно-кредитные инструменты следующим образом:

- увеличивает норму резервных требований, что приводит к сокращению избыточных резервов и уменьшает мультипликатор денежного предложения;
- повышает ставку рефинансирования, что приводит к уменьшению заимствований коммерческих банков у Центрального банка;
- продает государственные ценные бумаги на открытом рынке.

Если резервы коммерческих банков окажутся меньше вкладов, то банки сократят ссуды и другие операции, связанные с расходом денег. Денежное предложение сократится, процентная ставка по-

высится, что приведет к сокращению инвестиций и ограничению инфляции.

В ряде учебников и научных трудов встречается мнение экономистов о том, что не менее важным инструментом денежно-кредитной политики является валютное регулирование⁶. Валютное регулирование – это купля-продажа Центральным банком иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарное предложение денег.

Исходя из роли валютного курса и его влияния на денежное обращение в стране, ЦБ РФ осуществляет валютное регулирование, организует валютный контроль, устанавливает и публикует курс рубля по отношению к иностранным валютам на основании результатов торгов на ММВБ и регламентирует порядок расчетов с иностранными государствами.

Эффективной системой валютного регулирования является валютная интервенция. Она заключается в том, что Центральный банк вмешивается в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс рубля путем купли или продажи иностранной валюты.

Отказ Центрального банка от регулирования валютного курса и ограничений по операциям, связанным с притоком и оттоком капитала, по мнению Стенли Фишера, является важным фактором для стабилизации валютного курса и борьбы с инфляцией. Таково мнение бывшего первого заместителя директора МВФ, высказанное им на встрече с представителями российской экономической элиты в Государственном университете – Высшей школе экономики (ГУ-ВШЭ)⁷. По мнению экономиста, большое значение для внутренней стабильности страны играет денежно-кредитная политика ее Центробанка. С. Фишер считает, что главной задачей монетарной политики должно стать «поддержание стабильности цен», т. е. борьба с инфляцией.

Но для этого совсем не подходит регулирование обменного курса валюты страны по отношению к доллару. По мнению Фишера, наоборот, когда Центральный банк отказывается от валютных интервенций для поддержания курса национальной валюты в рамках определенного «валютного коридора», он постепенно выравнивается сам собой – по законам саморегулирования свободного рынка. А вслед за этим сглаживаются и колебания инфляции.

В основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2008 год⁸ отмечено, что Банк России продолжит работу по совершенствованию системы инструментов денежно-кредитной политики и их оперативное использование для обеспечения устойчивого состояния денежно-кредитной сферы при различных сценариях социально-экономического развития страны.

О.А. Жученко

Приоритет будет иметь последовательная активизация процентной политики и повышение значимости канала процентных ставок в трансмиссионном механизме денежно-кредитной политики.

Последовательное сужение коридора процентных ставок по операциям Банка России на денежном рынке в 2008 г. останется стратегическим направлением процентной политики.

Обязательные резервные требования по-прежнему будут использоваться Банком России в качестве прямого инструмента регулирования ликвидности банковского сектора. Центральный банк РФ допускает вероятность повышения нормативов обязательных резервов. Вместе с тем в целях предоставления кредитным организациям возможности оперативно управлять собственной ликвидностью ЦБ РФ может продолжить поэтапное увеличение коэффициента усреднения обязательных резервов.

Планируемые меры направлены на обеспечение оперативного доступа кредитных организаций к достаточному объему денежных средств, предоставляемых за счет операций Банка России.

Таким образом, Центральный банк может оказывать воздействие на динамику денежного предложения. Денежно-кредитная политика имеет свои плюсы и свои минусы. К сильным сторонам денежно-кредитной политики можно отнести быстроту и гибкость, ее консервативность в политическом отношении. Необходимо отметить, что ее эффективность может снижаться в результате противонаправленного изменения скорости обращения денег.

Примечания

- 1 Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учебное пособие / Под ред. А.В. Сидоровича. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2001. С. 290.
- 2 Юровицкий В. Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений. М.: ГроссМедиа, 2005. С. 96.
- 3 Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. Краткий курс / Под ред. Н.Ф. Самсонова. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 133.
- 4 Телеграмма ЦБ РФ от 18.06.2007 № 1839-У.
- 5 Финансы // Экономика // Каталог всех материалов [Электронный ресурс] // Сайт «Российская газета» / © Российская газета. – 1998–2008. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/tema/ekonomika/finansy/index.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Данные соответствуют 15.11.08.
- 6 Боровкова В.А., Мурашова С.В. Основы теории финансов и кредита. СПб.: Питер, 2004. С. 188.

Инструменты денежно-кредитной политики и их использование

- 7 *Гладунов О.* Стенли Фишер пророчит [Электронный ресурс] // Сайт «Российская газета» / © Российская газета. – 1998–2008. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2006/05/23/fisher.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Данные соответствуют 15.11.08.
- 8 «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2008 год» подготовлены в соответствии со ст. 45 Федерального закона «О Центральном Банке РФ»; одобрены Советом директоров Банка России 18 июня 2007 г.

Литература

- Вахрин П.И.* Финансы: Учебник для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К^о, 2003.
- Нешиной А.С.* Финансы: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К^о, 2006.
- Финансы и кредит: Учебник / Под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой. М.: Высшее образование, 2006.
- Финансы и кредит: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.Д. Фетисов, Т.В. Фетисова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
- Финансовая газета. Международный финансовый еженедельник. 2007. № 47 (779). 23 ноября.



И.Н. Михеева

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

В статье рассматриваются особенности формирования конкурентных отношений в российской банковской сфере.

Ключевые слова: банковская среда, рыночная среда, конкурентные отношения, кредиты, банковские услуги, концентрация капитала, банки с иностранным капиталом, банковские риски.

Среди актуальных вопросов развития современной российской экономики несомненный интерес вызывает состояние конкуренции в банковской сфере. Это связано с тем, что конкуренция является одним из наиболее значимых механизмов рынка и выступает главной составляющей совершенствования рыночных отношений. От конкурентоспособности российской банковской системы напрямую зависит устойчивость экономического роста.

Взаимосвязь конкуренции и банковского дела

Развитие рыночной экономики требует более углубленного исследования теории конкуренции во взаимосвязи с практикой банковской деятельности. Такое положение обосновывается их исключительной значимостью для экономики страны. Конкурентные отношения наряду с отношениями собственности являются основными в экономических отношениях производителей, потребителей и их посредников, в том числе финансовых.

Конкуренция на рынке финансовых услуг представляет собой состязательность между финансовыми организациями, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждой из них односторонне воздействовать на общие условия предоставления финансовых услуг на рынке. В ко-

в конечном итоге конкуренция обеспечивает повышение эффективности банковской сферы.

Особенности конкурентных отношений в банковской сфере определяются состоянием последней и ее ролью в воспроизводственном процессе. Банковская сфера выступает в качестве финансового посредника общественного воспроизводства. Она охватывает социально-экономические процессы производства и реализации банковских продуктов и услуг.

Характеристика российской банковской сферы

Важнейшей характеристикой российской банковской сферы является макроэкономический вес банков. В 2006 г. отношение суммарных активов банков к ВВП составило 48,3% (в 2000 г. – 19,4%). Как видно, за 6 лет этот показатель существенно вырос. Вместе с тем этот показатель в странах с развитой рыночной экономикой в среднем в 3 раза больше.

Доходность российской банковской сферы превышает доходность производственного сектора. В 2005 г. рентабельность капитала в банковской сфере составила 18% , в промышленности – 13%, в целом по экономике – 11%.

В последние годы сохраняется тенденция роста вкладов населения в банки. К концу 2006 г. вклады населения составили 4,7 трлн руб. Одновременно растет количество кредитов, выданных банками, хотя темпы этого роста постепенно снижаются. Растет объем кредитования физических лиц. Сумма средств, выданных банками в 2007 г. физическим лицам, превысила 3 трлн руб. Существенно выросло потребительское кредитование. Наиболее популярным направлением является автокредитование (в 2007 г. его объем увеличился почти на 60%). В то же время темпы роста по другим видам розничного кредитования, включая ипотеку, снижаются. В целом же уровень совокупного кредитного портфеля в нашей стране остается низким. Так, отношение банковских кредитов частному сектору к объему ВВП составляет всего 18% (в развитых странах в 5–7 раз больше).

Существенной характеристикой российской банковской сферы является сложившаяся расстановка крупнейших банков по предоставлению основных банковских услуг. Лидерами среди банков по доле рынка вкладов являются: Сбербанк России – 63,3%, Банк Москвы – 3,5%, Внешторгбанк – 2,3%, Альфа-банк – 1,8%, Газпромбанк – 1,6%, Росбанк – 1,1%. По объему кредитов первое

И.Н. Михеева

место также занимает Сбербанк России с долей рынка в 30,7%. Далее следуют Внешторгбанк – 5,4%, Альфа-банк – 4,6%, Газпромбанк – 4,2%, Банк Москвы – 2,7%, Росбанк – 2,4%. Как видно, набор тот же, только места разные.

Факторы развития конкурентных отношений в банковской сфере

Уровень конкуренции в банковской сфере определяется совокупностью факторов, к которым относятся:

- состояние конкурентных отношений в экономике страны;
- структура банковской сферы;
- состояние нормативно-правовой базы, регламентирующей функционирование банковской сферы;
- степень концентрации банковского капитала;
- уровень банковских технологий;
- структура кредитных портфелей;
- соотношение отечественных и иностранных финансовых институтов.

Определяющее влияние на состояние конкуренции в банковской сфере оказывает состояние конкурентных отношений в экономике страны в целом. При оценке конкурентных отношений в экономике страны следует исходить из того обстоятельства, что рыночные отношения находятся в стадии эволюционного развития. Несмотря на то что экономика страны признана рыночной, говорить о зрелости рыночных отношений пока преждевременно. Это в полной мере относится и к состоянию конкурентных отношений, которые требуют постоянного совершенствования.

Еще одним важным фактором, определяющим особенности конкуренции в банковской сфере, является структура последней. В структурном аспекте банковская сфера включает в себя Центральная банк Российской Федерации (Банк России), кредитные организации, а также потребителей банковских услуг. Ядром банковской сферы является банковская система как совокупность банков, банковских ассоциаций, банковской инфраструктуры, банковского законодательства, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом и с внешней средой. Банковская система призвана выполнять, как хорошо известно, роль финансового посредника в экономике.

Что касается нормативно-правовой базы, то здесь следует подчеркнуть, что экономическое поле, на котором осуществляется практическая деятельность банков достаточно четко законодатель-

но очерчено. Это, в частности, касается институциональной защиты конкуренции на рынке финансовых услуг. В Федеральном законе «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» систематизированы отдельные положения по деятельности финансовых организаций в конкурентной среде и содержатся определенные правовые нормы, что является значительной мерой в защите конкуренции. В то же время в законе не учтена банковская специфика, а также недостаточно полно определены меры по развитию международной конкуренции. Решение этих проблем положительно скажется на формировании эффективной конкурентной среды в банковской сфере.

Важно понимание того, что в настоящее время характер конкурентных отношений в банковской сфере изменяется, прежде всего под воздействием таких факторов, как концентрация банковского капитала, развитие новых технологий и проникновение иностранного капитала на российский рынок банковских услуг.

Фактором номер один, влияющим на уровень конкуренции, является концентрация банковского капитала. Здесь особо следует отметить, что концентрация банковского капитала ведет к уменьшению числа конкурентов, что, в свою очередь, вносит существенные коррективы в конкурентную борьбу. Важно и то обстоятельство, что укрупнение капитала российских банков объективно необходимо для выживания в конкурентной борьбе в условиях экономической глобализации.

В современных условиях все большее влияние на развитие конкурентных отношений оказывают инновационные процессы. Те банки, которые проявляют способность освоить и использовать новейшие процессы и продукты, приобретают большую устойчивость на рынке. Одновременно это позволяет им активно влиять на формирование конкурентных отношений посредством участия в регулировании банковской деятельности.

Что касается фактора проникновения иностранного капитала на российский рынок банковских услуг, то он заслуживает отдельного, более пристального внимания.

На «поле брани» с иностранными банками

На российском рынке банковских услуг наиболее остро происходит конкурентная борьба по линии «российские банки – банки с иностранным капиталом». Отчасти это связано с тем, что количество кредитных организаций, в которых присутствует иностранный капитал, весьма значительно. По официальным

И.Н. Михеева

данным, в настоящее время насчитывается 145 таких кредитных организаций. При этом 49 банков принадлежит нерезидентам в полном объеме. На группу банков, контролируемых нерезидентами, в нашей стране приходится 8,6% всех активов и около 6% совокупной величины капитала банковского сектора. При этом сохраняется устойчивая тенденция к росту этих показателей. Вместе с тем в России дела в этом плане обстоят не столь удручающе, чем в Венгрии, Латвии, Литве, Польше и Словакии. В тех странах более 70% банковских активов принадлежит банкам, контролируемым нерезидентами. Иностранным банкам там удалось захватить лидирующие позиции. В основном это было достигнуто за счет конкурентных преимуществ и умения вести конкурентную борьбу в условиях рынка. Применительно к России угроза со стороны иностранных банков увеличивается в связи со вступлением нашей страны в ВТО. Этот факт, как говорится, является очевидным. С высокой долей вероятности можно предположить, что крупнейшие российские корпорации, которые ориентированы на внешнеторговые операции, будут постепенно переходить на обслуживание в соответствующие иностранные банки. Для них это несет существенные экономические выгоды. В настоящее время объективным ограничителем данного процесса является высокий уровень интеграции крупнейших российских корпораций и банков. Такая интеграция сопровождается усиленным контролем за финансовыми потоками, в том числе посредством использования банков, входящих в корпоративные объединения. Пока что российскому банковскому капиталу удастся сохранить лидирующие позиции в конкурентной борьбе с иностранными банками. Этому способствует также активная государственная политика, направленная на стимулирование процесса концентрации банковского капитала в преддверии вступления России в ВТО.

Несомненными конкурентными преимуществами российских банкиров остается их исключительная способность к бизнесу в условиях неопределенности и высокого уровня административных барьеров. Дома, как говорится, и стены помогают. Иностранным банкам вести бизнес в условиях недобросовестной конкуренции достаточно сложно. Поэтому они часто реализуют стратегию слияния с российскими банковскими структурами, решая одновременно задачи расширения клиентской базы и приобретения столь необходимых российских специалистов. В этих условиях расслабиться никак нельзя, острота конкурентной борьбы усиливается.

Приоритетные направления повышения конкурентоспособности российских банков

Основными направлениями повышения конкурентоспособности российских банков являются:

- дальнейшая реструктуризация банковской системы;
- оптимизация государственного контроля и надзора в банковской сфере;
- совершенствование системы управления банковскими рисками;
- повышение привлекательности российских банков для населения;
- внедрение новых банковских технологий, соответствующих международным стандартам;
- обеспечение интеграции российских банков в мировую банковскую систему.

Важнейшим приоритетным направлением совершенствования конкурентных отношений в банковской сфере является усиление контроля со стороны государства над тарифной и процентной политикой банков. Исходной посылкой здесь выступает то обстоятельство, что банковская сфера – важнейший объект государственного регулирования. Цель такого регулирования – безопасность, стабильность, поддержание конкуренции.

В интересах совершенствования банковской деятельности и конкурентных отношений в банковской сфере особое внимание следует уделить совершенствованию системы управления банковскими рисками, а также обеспечению защиты вкладов. В целях повышения привлекательности российских банков для населения целесообразно сосредоточить усилия на решении целого ряда задач. Во-первых, важно сделать работающими процентные ставки по вкладам населения. Для этого их следует постепенно повышать по всей продуктовой линейке. Во-вторых, необходимо обеспечить гибкие условия по вкладам. Действенной мерой здесь могут быть депозиты с капитализацией процентов. В отличие от обычных вкладов прибыль по ним ежемесячно присоединяется к сумме вложений, обеспечивая таким образом дополнительный доход. В-третьих, следует расширять банковские предложения, которые предусматривают возможность досрочного изъятия вкладчиком части суммы без потери процентов.

Современная конкурентная борьба между банками вышла на технологический уровень. В связи с этим особое пристальное внимание должно уделяться разработкам и внедрению новых технологий. Механизм банковского обслуживания клиентов должен строиться на инновационной основе. Очевидно, что для успешной

И.Н. Михеева

работы в современной конкурентной среде одним из приоритетных направлений развития российской банковской системы должно стать формирование комплекса высокотехнологичных услуг, соответствующего международным стандартам современного банковского бизнеса.

В качестве заключения сформулируем ряд обобщений

В основе формирования эффективной российской банковской системы находится развитие конкурентных отношений, которые являются основой рыночных отношений. От развития конкурентных отношений в банковской сфере напрямую зависит возможность обеспечить соответствие качества банковских услуг потребностям устойчивого развития российской экономики.

В современных условиях экономического развития страны конкуренция в банковской сфере в наибольшей степени определяется концентрацией банковского капитала и проникновением иностранного капитала на российский рынок банковских услуг.

Совершенствование конкурентных отношений находится в плоскости поиска оптимального соотношения между институтом государства и институтом рынка. Механизм государственного контроля и надзора в банковской сфере направлен на обеспечение стабильного и безопасного развития российской банковской системы.

Стратегия и тактика государственного регулирования конкурентных отношений в банковской сфере имеют целью отработку норм и правил, стимулирующих повышение эффективности функционирования банковской системы. Необходимо, чтобы самое пристальное внимание было уделено фактам недобросовестной конкуренции и использованию доминирующего положения на рынке банковских услуг. При этом важно сохранить способность отечественных банков конкурировать с иностранными кредитными организациями.

Разработку рациональных форм и методов экономической политики государства в области развития банковской сферы целесообразно осуществлять на основе анализа динамики конкурентных отношений и степени их зрелости. Только при таком подходе можно добиться ощутимых результатов.

Самое пристальное внимание должно быть уделено обеспечению действенности конкурентного рыночного механизма. Именно эффективное функционирование этого механизма может обеспечить соответствие качественного состояния банковской сферы

потребностям современной российской экономики и непосредственным потребителям банковских услуг. Одним из важнейших приоритетных направлений повышения конкурентоспособности российских банков является внедрение новых банковских технологий и продуктов, которое должно осуществляться в режиме опережения. Внутреннее обновление экономического поведения банков, формирование эффективной рыночной среды в банковской сфере становятся ключевыми условиями перехода к устойчивому экономическому росту.

Особо подчеркнем, что «конкуренция должна носить созидательный, а не разрушительный характер». Эти слова известного экономиста Ф. Хайека чрезвычайно актуальны для развития конкурентных отношений в банковской сфере России.

Литература

- Золотарев В.В.* Регулирование структуры экономики России: Монография. М.: МПА-Пресс, 2007.
- Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. М.: Деловая литература, 2007.
- Сурков М.С., Яремчук Н.В.* Институты и инструменты бюджетно-налогового и денежно-кредитного регулирования экономики: Учебное пособие. М.: Городец, 2004.

Взаимодействие государства, крупного и малого бизнеса в российской экономике

Л.Л. Калинина

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

В статье отмечено, что развитие национальных экономик происходит с учетом разных целевых ориентиров. Для достижения поставленных целей многие страны широко используют различные модели партнерства государства и частного бизнеса (концессии, совместные предприятия, делегированное управление и др.). Каждая страна адаптирует имеющиеся модели к своим условиям. Автор считает, что в настоящее время в РФ создана основа для формирования системы национальных интересов, объединяющих бизнес и государство в целях реализации стратегии экономического развития, базирующейся на экономике знаний.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, механизмы партнерства, модели партнерства.

Кардинальные преобразования в экономических отношениях между странами, процессы либерализации, происходящие в современной глобализирующейся экономике, привели к значительным изменениям во взаимоотношениях между государством и бизнесом. Появились новые формы экономических связей, отвечающие современным потребностям национальных экономик. Однако реалии современного периода вызывают необходимость постоянно анализировать, обобщать накопленный опыт, что позволит обеспечить преимущественное развитие, более полно задействовав национальные производственные возможности. Осознание значительных экономических и социальных потерь, которые понесла Россия вследствие реализации политики свободного рынка в ходе трансформации экономической системы на рубеже 80–90-х гг. XX в., требует поиска оптимального соотношения между государством и рынком. В настоящее время более 90% российских предприятий находится в частной собственности, однако в отдельных сферах экономики наиболее эффективной является именно государственная собственность.

В российской практике государство всегда играло важную роль в экономике, в том числе осуществляя предпринимательскую деятельность в рамках государственного сектора. Тем не менее в настоящее время активизацию процесса трансформации государственной собственности как неотъемлемого элемента построения рыночной экономики зачастую ошибочно возводят в ранг приоритетов в общей системе экономических преобразований.

Безусловно, в условиях рынка экономическая составляющая деятельности государства меняется. Однако роль государства как самостоятельного субъекта экономики, обеспечивающего реализацию стратегических общенациональных целей, остается по-прежнему определяющей.

Целью управления экономикой является обеспечение устойчивого, сбалансированного развития. Достижение указанной цели обеспечивается путем нахождения оптимального варианта партнерского взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности, а именно – государства и бизнеса.

Партнерские отношения активизируют развитие институтов рынка, предпринимательской инициативы, позволяют правильно распорядиться национальным богатством, являются основой функционирования смешанной экономики. Формы частного-государственного партнерства многообразны – это концессии, совместные предприятия, делегированное управление, государственные контракты и др.

Латинское слово «concessio» переводится как «разрешение», «уступка». В современной практике государство может предоставлять концессионеру различные виды ресурсов: землю, технологии, здания, сооружения и др., но концессионер, получивший эти ресурсы, не получает прав собственности на них. Органы государственной власти делегируют концессионеру права по принятию и реализации административно-хозяйственных решений, связанных с управлением объектом концессии. Этим обеспечивается независимость концессионера. Он уполномочен государством получать от других участников экономической деятельности плату за оказанные услуги, которая является его собственностью. Это положение закрепляется в концессионном договоре. Собственностью концессионера является и продукция, выпущенная на концессионном предприятии.

Заслуживает внимания исторический опыт реализации концессионной политики в послереволюционной России в 20-е годы XX в. Необходимость производственной кооперации с иностранными партнерами отмечал нарком внешней торговли Л.Б. Красин, который подчеркивал, что «...гораздо важнее создавать новые цен-

Л.Л. Калинина

ности, чем только обменивать или перемещать существующие. Развитие производства – вот основа народной экономики и международных экономических отношений»¹.

Вопрос о концессиях заслушивался на I съезде Совета народного хозяйства 26 мая 1918 г. Были рассмотрены общие условия предоставления концессий, предусматривавшие, что соглашения о концессиях заключаются на определенный срок для создания новых предприятий в соответствии с общим планом развития производительных сил в стране.

Условия сотрудничества с иностранными партнерами были конкретизированы в декрете Совнаркома от 23 ноября 1920 г. Государство принимало на себя следующие обязательства:

- предоставлять концессионеру вознаграждение долей произведенного продукта с правом вывоза его за границу;
- предоставлять льготы и преимущества концессиям, применяющим особые технологические усовершенствования в крупных размерах;
- предоставлять концессии на сроки, необходимые для полного возмещения затрат предпринимателя на организацию производства;
- гарантии имущества, вложенного в предприятие, от национализации, конфискации, реквизиции;
- предоставлять право найма советских рабочих и служащих;
- не допускать одностороннего изменения правительством концессионного договора.

Для руководства концессионной политикой был создан Концессионный комитет при ВСНХ, а затем данные функции перешли к Главному концессионному комитету при Совнарком РСФСР. Условия функционирования в СССР иностранного капитала регламентировались внутренним советским законодательством, в том числе законами и нормативными актами о концессиях. Все социальные, производственные и торговые нормы, действовавшие в стране, были обязательны для иностранных предпринимателей. Конкретизация условий деятельности концессий осуществлялась в концессионных договорах и уставах создаваемых предприятий.

Организационные формы концессий были различны:

- чистая концессия, когда иностранный инвестор полностью вносил необходимый капитал;
- акционерное общество (смешанное), когда капитал формировался соучредителями (иностраным партнером и советской организацией), которые в дальнейшем совместно участвовали в деятельности общества.

Имеющиеся неполные данные свидетельствуют, что по состоянию на 1 октября 1926 г. суммарный основной капитал концессионных предприятий составлял 59,4 млн руб., из которых 30,953 млн руб. были инвестированы концессионерами².

Концессии действовали в различных отраслях промышленности, доминируя в добывающей отрасли. К концу 1927 г. на концессионных предприятиях добывалось 40% марганца, 35% золота, более 60% свинца, около 12% меди, производилось 22% одежды и предметов туалета³. В легкой промышленности объемы концессионной деятельности строго лимитировались государством. Концессии, действовавшие в данной отрасли (текстильные и др.), реализовывали свою продукцию на внутреннем рынке страны в условиях высоких цен на промышленные товары и репатриировали прибыль в денежной форме. Это являлось отраслевой особенностью, и валютно-финансовый аспект деятельности данных концессий был схож с импортом, который государство стремилось минимизировать.

Создавались концессии в торговле и сельском хозяйстве. На концессионной основе привлекался иностранный капитал и в оборонные отрасли. В частности, в целях создания собственной авиационной промышленности, руководство СССР подписало соглашение о концессии с заводами «Юнкерса». Немецкая сторона должна была построить в Филях под Москвой современный завод по производству металлических самолетов. Производительность предприятия должна была составлять 300 самолетов в год. Из общего объема выпуска половина реализовывалась фирмой, а вторая половина приобреталась государством.

В качестве условий сотрудничества «Юнкерс» принимал на себя обязательства:

- организовать в СССР добычу алюминия для отечественной промышленности;
- создать и оснастить научно-исследовательскую лабораторию такого же уровня, как на предприятиях «Юнкерс» в г. Десау;
- организовать на территории СССР производство авиамоторов;
- заменить всех иностранных рабочих и специалистов на концессионном предприятии в течение пяти лет на обученный русский персонал⁴.

Данный договор концессии был расторгнут в 1927 г., причем оба участника не выполнили первоначально оговоренные условия в полном объеме. Однако этот проект заложил основу для производства в СССР металлических авиационных конструкций, самолетов и авиационных моторов.

Л.Л. Калинина

Концессионная политика послереволюционной России была попыткой решения задач догоняющего развития: технические, финансовые, интеллектуальные ресурсы экономически развитых стран использовались для эффективного управления государственным имуществом, которое не переходило к новым владельцам, а по-прежнему оставалось в государственной собственности.

Развитые страны (Великобритания, Франция, Германия, США и др.) широко использовали преимущества построения партнерских отношений государства и частного бизнеса, последовательно переосмысливая стратегические аспекты этих отношений, вводя новые механизмы регулирования. Первые упоминания о концессиях датируются XVI в., однако наибольшее развитие концессионная практика в этих странах получила в XIX в., в эпоху промышленной революции. Государство привлекало частный сектор к строительству и эксплуатации объектов инфраструктуры: железных дорог, систем электро-, газо-, водоснабжения.

90-е годы XX в. ознаменовались качественными сдвигами в развитии производства в развитых странах, выдвиганием человека в центр воспроизводственных процессов, что предопределялось изменениями в структуре экономики в целях реализации либеральной концепции развития. Новая экономическая политика предполагала перераспределение ролей между государственными органами и частным бизнесом, что инициировало рост масштабов государственно-частного партнерства. Частный сектор активно привлекался к управлению различными отраслями производственной инфраструктуры и естественными монополиями. В этот период был усилен теоретический и практический фундамент для обеспечения эффективной деятельности государственно-частного партнерства. Шла работа по обеспечению гармонизации интересов участников, совершенствовалась законодательная база.

Однако развитие национальных экономик различных стран происходило с учетом разных целевых ориентиров. В частности США выбрали в качестве главного стратегического императива обеспечение лидерства во всех направлениях научных знаний.

Инновационная стратегия правительства США опирается на развитие механизмов государственно-частного партнерства. Федеральное правительство считает, что инвестиции в НИОКР должны рассматриваться не как финансирование частного сектора или оплата выполненных работ (оказанных услуг) по государственным контрактам, а как инвестиции, имеющие значительную экономическую и общественно-социальную роль. Такая позиция связана с радикальной перестройкой научно-технической политики США, начавшейся в середине 90-х годов XX в. США активно используют

сотрудничество правительства, частного бизнеса, университетов в области разработки и коммерциализации инноваций в целях обеспечения экономического роста.

Статистка, имеющаяся в США, свидетельствует, что 1 долл., вложенный в НИОКР, обеспечивает 9 долл. роста ВВП.

Важная роль в реализации механизмов партнерства в США принадлежит Федеральной контрактной системе. Государство предоставляет компаниям-подрядчикам, выполняющим государственные заказы на создание новой техники и технологии, проведение гражданских и военных программ НИОКР, ряд значимых прав, в том числе:

- безвозмездного использования промышленного и технологического оборудования, лабораторной базы, экспериментальных и научно-исследовательских стендов, принадлежащих государству;
- безвозмездной аренды государственной земельной собственности;
- расходования средств на собственные НИР, относимые на общую стоимость государственного гражданского и военного контракта на НИОКР (от 10 до 12%);
- перестройки производства и профессиональной переподготовки работников при переходе на выполнение нового государственного научно-технического или военно-технического заказа или на выпуск новой военной или гражданской продукции с компенсацией всех затрат, необходимых для структурной перестройки производства или его перемещения в другие районы на территории США;
- приобретения сырья, материалов, промышленного оборудования, приборов, научных инструментов за рубежом, если их уровень превышает уровень национальных образцов;
- обучения и переподготовки кадров, выполняющих государственные программы НИОКР, на зарубежных фирмах, в университетах, научно-исследовательских центрах⁵.

Кроме того, данные компании имеют широкий спектр налоговых льгот, право досрочной амортизации основных фондов и др.

В развивающихся странах, которые испытывают недостаток бюджетных средств для поддержания, модернизации, расширения производственных мощностей предприятий государственной собственности, из возможных моделей партнерств наибольшее распространение получили концессии. В ряде случаев концессионная практика применялась как форма косвенной приватизации, обеспечивая формирование рыночной среды в ранее монополизированных отраслях, приток иностранных инвестиций, решение актуальных организационно-экономических проблем.

В основном механизмы государственно-частного партнерства использовались в отраслях производственной инфраструктуры и естественных монополий. В последнее десятилетие XX в. в дорожном хозяйстве развивающихся стран было реализовано 314 проектов с общим объемом частных инвестиций 71 млрд долл., в портовой инфраструктуре – 169 проектов с вложениями частных инвесторов в объеме 16 млрд долл., на железнодорожном транспорте – 70 проектов, в которых доля частных инвесторов составила 26 млрд долл. Учитывая долгосрочность и высокую капиталоспособность таких проектов, следует отметить, что эффективное использование схем государственно-частного партнерства требует определенной подготовленности участников, наличия и развитости институциональной среды, сформированного гражданского общества, действенного наличия общественного контроля за деятельностью государственного аппарата. Отсутствие данных условий приводит в ряде случаев к отрицательному результату. Изучение практики функционирования концессий, предоставленных частному бизнесу в автодорожном хозяйстве Аргентины, Мексики, Венгрии, Таиланда, показало, что успешными были лишь 9 из 10.

Опыт зарубежных стран, накопленный к настоящему времени, свидетельствует, что универсальной модели партнерства не существует. Каждая страна адаптирует имеющиеся модели к своим условиям с учетом национальных особенностей и интересов. Это связано со спецификой государственной и финансовой политики, юридической инфраструктуры, социальными и культурными факторами. Однако поиск специфических решений, подходящих для каждой страны, не исключает возможности использования «оптимального опыта». Поэтому можно выделить ряд необходимых условий, обеспечивающих достижение успеха в сотрудничестве государства и частного бизнеса:

- отношения между государством и частным бизнесом должны основываться на законе, быть прозрачны, приемлемы для участников, доступны для контроля со стороны общества;
- структура партнерства должна быть сбалансированной;
- интересы государства и бизнеса могут быть противоположными, поэтому возникающие противоречия необходимо решать на основе консенсуса, что обеспечивает позитивную динамику развития;
- для обеспечения прогресса национальной экономики партнерство должно способствовать укреплению, а не размыванию отечественного потенциала.

В России Федеральный закон «О концессионных соглашениях» был принят лишь в 2005 г. Он сформировал основу для разви-

тия концессионной деятельности во всех приоритетных отраслях экономики. На концепции партнерства базируется Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.). Главное условие эффективной реализации этого механизма – готовность участников руководствоваться стратегическими перспективами развития страны, а не сиюминутными выгодами. Достигнутая в настоящее время в РФ социальная и политическая стабильность создает основу для формирования системы национальных интересов, объединяющих бизнес и государство, причем не на принципах «олигархии», характерных для развивающихся стран, а не базе долговременных интересов всего российского общества.

Отказ от стратегии догоняющего развития, когда все усилия сосредоточиваются на улучшении показателей одной отрасли народного хозяйства и переход к стратегии экономического развития, базирующейся на экономике знаний, требует разработки научно-практических подходов к этому сложному процессу. Общественная значимость государственно-частного партнерства заключается в том, что именно общество заинтересовано в повышении качества услуг, создании новых технологий, расширении находящейся в собственности государства инфраструктуры. Это способствует улучшению уровня и качества жизни населения, усилению конкурентоспособности экономики страны на мировом рынке.

Примечания

- 1 *Красин Л.Б.* Вопросы внешней торговли. М., 1928. С. 342.
- 2 *Донгаров А.Г.* Иностраный капитал в России и СССР. М., 1990. С. 18.
- 3 Там же. С. 55.
- 4 ЦГФСФ. Ф 4. Оп. 14. Д. 25. Л. 7.
- 5 *Емельянов С.В.* США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности американских производителей // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 3.

Литература

- Варнаевский В.* Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 2. С. 48–49.
- Делягин М.* Власть, бизнес и население – три составляющие современного общества // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 3. С. 40.

Л.Л. Калинина

Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.). Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 19.01.06 г. № 38-р.

Сурков В. Управление рисками в сфере естественных монополий // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 6. С. 52–53.

Е.П. Литвак

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Опыт ведущих промышленно развитых стран показывает, что малый бизнес является важным структурообразующим фактором экономики, источником создания новых рабочих мест, обладает повышенной инновационной активностью. Однако успешное развитие малого бизнеса возможно лишь на основе его кооперации с крупными предприятиями.

Практика зарубежных стран показывает, что инновационная деятельность крупных и малых предприятий находится в тесной взаимосвязи, за счет кооперации происходит существенное сокращение производственных затрат, минимизируется риск инновационной деятельности, и, что крайне важно, предприятия получают синергетический эффект. Задачи обеспечения экономической безопасности, повышение конкурентоспособности российских предприятий, общие структурные преобразования в экономике страны, а также задачи формирования конкурентной среды требуют активного развития как крупного и среднего, так и малого бизнеса на региональном уровне.

Ключевые слова: малые предприятия, крупные предприятия, взаимосвязь малого и крупного бизнеса, прямое взаимодействие, опосредованное взаимодействие, косвенное взаимодействие, синергия.

Опыт ведущих промышленно развитых стран показывает, что малый бизнес является важным структурообразующим фактором экономики, источником создания новых рабочих мест, обладает повышенной инновационной активностью. Малые предприятия вносят существенный вклад в разработку современных технологий. В передовых зарубежных странах малый инновационный бизнес стал основным объектом инвестирования, потребляя от 2 до 5% общего объема финансирования в научно-технической сфере. Предприятия малого наукоемкого бизнеса создают до 50% крупных нововведений и являются лицензиарами почти 50% инноваций на мировом рынке¹.

Е.П. Литвак

Однако успешное развитие малого бизнеса возможно лишь на основе его кооперации с крупными предприятиями. Практика зарубежных стран показывает, что инновационная деятельность крупных и малых предприятий находится в тесной взаимосвязи, за счет кооперации происходит существенное сокращение производственных затрат, минимизируется риск инновационной деятельности, и, что крайне важно, предприятия получают синергетический эффект.

Рассмотрение проблем взаимодействия крупного и малого бизнеса на региональном уровне следует начать со схемы, на которой представлены потоки взаимосвязей, часть из которых носит прямой характер, а часть – опосредованный или косвенный характер.



Схема основных взаимосвязей
малого и крупного бизнеса

Основная суть противоречий взаимодействия крупного и малого бизнеса, по мнению автора, заключается в том, что при отсутствии в регионе одного из этих видов бизнеса другой может развиваться самостоятельно. Но одновременное наличие этих видов бизнеса в регионе предполагает явное или неявное их взаимодействие, при этом каждый из бизнесов преследует свои цели.

При наличии в регионе крупного и малого бизнеса последний в силу своей специфики априори не может составить существенной конкуренции крупному. Однако потенциальная угроза крупному бизнесу может быть связана с развитием малого бизнеса, его превращением в средний, а затем крупный бизнес. Следовательно, крупный бизнес не заинтересован в развитии малого, однако, как будет показано ниже, у него может существовать определенный инте-

рес к существованию последнего. В свою очередь малый бизнес в своем стремлении стать крупным непосредственно поддерживает развитие крупного. В соответствии со схемой можно выделить основные взаимосвязи между ними:

прямые – в том или ином виде непосредственные контрактные отношения между крупным и малым бизнесом;

опосредованные – связи, реализуемые через региональные органы управления и население региона;

косвенные – отношения, определяемые взаимодействием органов управления региона и населения с обоими видами бизнеса.

По нашему мнению, в зависимости от существующих между крупным и малым бизнесом взаимосвязей реализация возможных дополнительных эффектов может обладать как симметричностью для обоих видов бизнеса, так и асимметрией достижения отдельных эффектов (см. табл.).

Таблица

Возможные дополнительные эффекты при разных видах взаимодействия крупного и малого бизнеса

Бизнес-эффект	Крупный	Малый
Прямое взаимодействие		
Специализация	+	+
Комплиментарный	+	
Синергизм (синергия)	–	+
Опосредованное взаимодействие		
Специализация	–	+
Комплиментарный	+	+
Синергизм (синергия)	+	–
Косвенное взаимодействие		
Специализация	+	–
Комплиментарный	–	+
Синергизм (синергия)	+	+

Как следует из приведенных в таблице данных, достижение максимального дополнительного эффекта для обоих видов бизнеса возможно при реализации всех трех видов взаимодействия. Рассмотрим более подробно возможные проявления дополнительных эффектов в зависимости от вида взаимодействия.

При прямом взаимодействии эффект специализации может быть достигнут как в крупном, так и в малом бизнесе, т. е. при данных отношениях возникает симметричность в силу разделения труда, что позволяет обоим видам бизнеса сосредоточить свои усилия на совершенствовании определяющих производство технологий и создании собственных ноу-хау. Но такое взаимодействие ограничено потребностями крупного бизнеса и возможностями малого.

Комплиментарный эффект при прямом взаимодействии достигается только в крупном бизнесе. Что касается малого бизнеса, то у него при этом повышается экономическая зависимость от крупного бизнеса. Однако при прямом взаимодействии малый бизнес может использовать эффект синергизма (синергии), тогда как крупный бизнес при таком взаимодействии данным эффектом воспользоваться не может.

Стремление к достижению рассматриваемых эффектов и нивелированию нежелательных последствий при взаимодействии крупного и малого бизнеса прослеживается, например, при формировании сетевых структур, которые ряд исследователей называют виртуальным бизнесом. Так, швейцарский исследователь П. Зибер под виртуальным предприятием понимает сеть самостоятельных в правовом, но зависимых в экономическом отношении предприятий, которые на основе общих целей поставляют на рынок определенную услугу². При таком подходе виртуальное предприятие рассматривается как организационная форма, лишенная правовой базы. Проведенная П. Зибером систематизация примеров развития виртуальности позволяет выделить в соответствии с рассматриваемыми в работе возможными дополнительными эффектами взаимодействия разных форм бизнеса три пути формирования виртуальных структур.

1. Крупные предприятия расширяются посредством создания внешних филиалов и совместных компаний, передавая им часть своих компетенций, но удерживая за собой некоторые ключевые. Однако даже в этом случае растет их зависимость от других предприятий. Основное преимущество в этом случае дает «встречное движение» партнеров, в ходе которого происходит обмен хозяйственными областями при снижении их эффективности (обмен отделениями, филиалами, центрами прибыли и т. д.) или включение в состав «союза» новых предприятий при уменьшении рыночных шан-

сов. В результате образуются сети предприятий из экономически зависимых друг от друга партнеров³.

При подобном пути эволюции способов взаимодействия различных форм бизнеса, который можно назвать квазиэкстернализацией, возникает правовая зависимость партнеров: оговариваются условия взаимного участия, заключаются рамочные договоры о сотрудничестве и т. п. Экономическая же зависимость повышается в связи с тем, что предприятия-партнеры должны осуществлять специфические кооперационные инвестиции. Они, например, выравнивают свои информационно-технологические инфраструктуры, вырабатывают общие организационные правила взаимодействия. При этом стратегическим лидером подобных сетей остается, как правило, одно предприятие (или немногие).

Малые и средние предприятия воспринимают первый путь развития виртуальности как опасный для себя в силу отсутствия у них эффекта комплиментарности при таком взаимодействии. Поэтому они предпочитают формировать сети с компаниями своей категории. Эти сети могут иметь как вертикальные, так и горизонтальные связи. Малым и средним предприятиям, вступившим на путь квазинтернализации, часто недостает именно виртуальности, т. е. компетенции, которая в крупных корпорациях строится на координации входящих в них хозяйственных областей.

2. Отсутствие эффекта комплиментарности может компенсироваться эффектом синергизма, поэтому часть малых и средних предприятий выбирает несколько иной путь развития. Для них в противоположность крупным предприятиям характерна концентрация на немногочисленных компетенциях, низкая вертикальная интеграция, а новые рыночные шансы создаются путем взаимодействия с крупным бизнесом. Они могут предложить крупным корпорациям свои компетенции и тем самым стать частью сети предприятий. В данном случае речь идет не об отношениях клиента и поставщика в рамках рыночных сделок, а о чисто партнерских связях. При таком взаимодействии малый бизнес может использовать имидж крупного предприятия, его ноу-хау, информационную инфраструктуру. Очевидно, что и для данного пути характерно наличие лидера сети. Таким образом, анализ принципов формирования сетевых структур при прямом взаимодействии крупного и малого бизнеса показывает существование несимметрии реализации возможных дополнительных эффектов при совместной экономической деятельности.

Опосредованное взаимодействие крупного и малого бизнеса реализуется через региональные органы управления и население региона, при этом также наблюдается как симметрия, так и несим-

метричность реализации возможных дополнительных эффектов. Крупный бизнес заинтересован в существовании в регионе инфраструктуры, поддерживающей успешное развитие бизнеса. В связи с этим он явно или неявно оказывает давление на региональные органы управления по развитию необходимой ему инфраструктуры, что снижает издержки крупного бизнеса по созданию инфраструктуры, тем самым достигается эффект комплиментарности, а использование инфраструктуры обеспечивает возможность достижения синергизма. Но такое взаимодействие не оказывает существенного влияния на конкретную специализацию бизнеса. В свою очередь при целевом формировании и использовании региональной инфраструктуры в сфере малого бизнеса также достигается эффект комплиментарности при развитии специализированных видов малого бизнеса, ориентированных на обслуживание отдельных элементов инфраструктуры.

Малый бизнес также организует опосредованное взаимодействие через органы местного и государственного управления с крупным бизнесом, оказывая на органы управления давление по решению проблем занятости и созданию новых рабочих мест, тем самым вынуждая органы управления при размещении крупных заказов на предприятиях крупного бизнеса специально договаривать привлечение малого бизнеса для выполнения необходимых работ. Тем самым малый бизнес может увеличивать эффект комплиментарности и специализации, а крупный – эффект комплиментарности и синергизма.

При опосредованном взаимодействии через население региона, точнее через рабочую силу, возможно достижение аналогичных эффектов. Крупный бизнес в своей сущности стремится к минимизации участия человека в производственном процессе с целью максимизации извлечения удельной добавочной стоимости, следствием чего является относительное уменьшение количества занятых в крупном бизнесе по отношению к количеству трудоспособного населения региона. Но при этом в силу естественного выбытия рабочей силы, например, за счет выхода на пенсию, крупному бизнесу приходится постоянно обновлять состав своей рабочей силы, осуществляя значительные затраты на ее обучение. В этом случае малый бизнес является необходимым источником рабочей силы, обладающим по крайней мере некоторыми навыками трудовой деятельности, что существенно снижает издержки крупного бизнеса по обучению производственного персонала и позволяет ему привлекать сотрудников, обладающих новыми знаниями и навыками, необходимыми для развития бизнеса. В свою очередь малый бизнес, предоставляя разноплановые услуги населению региона, в том

числе работникам крупных предприятий и членам их семей, оказывает давление на крупный бизнес в части увеличения заработной платы. В этом случае крупный бизнес постоянно находится перед альтернативой выбора: увеличения заработной платы собственного персонала или привлечения предприятий малого бизнеса для выполнения специфических работ, в которых интегрально всегда оплата труда ниже (развитие аутсорсинга).

3. Наиболее сложное и многообразное взаимодействие – это косвенное взаимодействие, которое охватывает широкий круг проблем, начиная от размера оплаты труда и продолжительности рабочего времени и кончая производством контрафактной продукции. На взгляд автора, при анализе в первую очередь следует рассматривать косвенное взаимодействие, инициируемое населением региона и региональными органами управления. Особенностью данного взаимодействия является симметричность воздействия населения региона и органов управления на оба вида бизнеса, но реакция рассматриваемых видов бизнеса может быть несимметричной. Поясним это на примере оплаты труда и занятости, а также величины налогообложения доходов физических лиц (подходный налог).

Одним из основных требований населения региона независимо от видов и форм бизнеса является размер оплаты труда и продолжительность рабочего дня (недели). Минимально гарантированная реализация этих требований осуществляется через государственные и региональные органы управления путем выпуска соответствующих законодательных актов и нормативных документов с обеспечением контроля за их соблюдением. Вследствие существования ограничений по минимальному размеру оплаты труда и максимальной продолжительности рабочего дня (недели) у обоих видов бизнеса возникает нематериальный актив, проявляющийся в реальной разнице между оплатой труда в крупном и малом бизнесе, а также фактическим временем занятости. С целью более эффективного управления возникающими нематериальными активами автор считает необходимым, по аналогии с развитыми странами, переход от минимальной месячной оплаты труда к минимальной оплате труда в час при сохранении максимальной продолжительности рабочей недели в часах. Фактически у обоих видов бизнеса возникает возможность использования добавочного рабочего времени, но в силу специфики этих видов бизнеса добавочное время может использоваться по-разному.

Задачи обеспечения экономической безопасности, повышение конкурентоспособности российских предприятий, общие структурные преобразования в экономике страны, а также задачи формирования конкурентной среды требуют активного развития как крупного и среднего, так и малого бизнеса на региональном уровне.

Е.П. Литвак

Примечания

- 1 Постановление Правительства Москвы от 2.11.2004 г. № 763-ПП «О городской целевой программе поддержки и развития малого предпринимательства в инновационной сфере на 2004–2006 годы».
- 2 *Зибер П.* Управление сетью как ключевая компетенция предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 3. С. 92.
- 3 Взаимодействие малого и крупного бизнеса: информационно-аналитический сборник. М.: ИЛИ, 2004.

Литература

Основы политики РФ в области развития науки и технологии на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу, утв. Президентом Российской Федерации В. Путиным 20.03.2002 г.
Россия и страны мира. 2004: Стат. сб. М.: Росстат, 2004.

М.Ю. Погудаева

НОВЫЕ ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье исследуется комплекс проблем, связанных с партнерством государства и частнопредпринимательского сектора. Освещены экономические, организационные и правовые аспекты. Анализируются теоретические вопросы партнерства, мировая хозяйственная практика, современные российские проблемы. Особое внимание уделено опыту одного из наиболее крупных реализованных проектов взаимодействия государственных и частных структур – строительству угольного терминала в морском торговом порту Усть-Луга.

Ключевые слова: венчурные фонды; государственные инвестиции; государственные корпорации; государственно-частное партнерство; ОАО «Ростерминалуголь»; ФГУП «Росморпорт»; технопарки.

В настоящее время более чем в ста странах мира применяются разнообразные механизмы государственно-частного партнерства – от реализации совместных контрактов и проектов до создания совместных предприятий и интегрированных корпораций. Статья посвящена анализу условий реализации данного механизма в современной экономике Российской Федерации.

Становление и развитие институтов государственно-частного партнерства не является очередной правительственной кампанией – это веление времени. Придание ему соответствующего значения и масштабов можно поставить в один ряд с крупнейшими преобразованиями в современной экономике России, такими как приватизация, развитие малого и среднего бизнеса и др. Реализуя механизмы государственно-частного партнерства, государство, общество и бизнес вступают в совершенно новую фазу развития, при этом методы и инструменты реализации данного взаимодействия могут быть разными.

Необходимо подчеркнуть некоторую отличительную особенность развития партнерства государства и бизнеса, присущую

М.Ю. Погудева

национальной экономике. На современном этапе механизм реализации государственно-частного партнерства заключается в следующем: со стороны бизнеса поступают предложения государству о реализации определенных проектов, в случае положительного решения государство создает инфраструктуру для реализации этих проектов, и уже потом происходит собственно реализация проекта.

В западноевропейских странах данный механизм реализуется несколько иначе: в программах Public Private Partnership основную роль играют проекты государства, которое привлекает частные инвестиции для создания инфраструктуры и реализации проекта. Такой механизм реализации государственно-частного партнерства, на наш взгляд, является более обоснованным и правильным, поскольку именно государство должно определять, какими будут его взаимоотношения с бизнесом и перерастут ли они в действительное партнерство.

В настоящий период условия для реализации государственно-частного партнерства в национальной экономике весьма благоприятные. Российский бизнес, как представляется, в гораздо большей степени сегодня готов к переходу на партнерские отношения с государством. При этом следует отметить, что государственно-частное партнерство наиболее актуально для реализации долгосрочных проектов в инфраструктурных областях, ориентированных на прибыль. Такого рода партнерство является определенной новацией в отношениях власти и бизнеса, так как государство ждет от представителей прежде всего российского бизнеса инвестиций в развитие инфраструктуры, а бизнес хочет получить преференции в отношении интересующих его объектов.

В российской практике развития государственно-частного партнерства нет устоявшихся схем. Однако к настоящему времени определены и сформированы основные организационные инструменты такого партнерства. Создан государственный Инвестиционный фонд, образованы особые экономические и промышленно-производственные зоны, действуют венчурные фонды, технопарки, создаются государственные корпорации и т. д. Понятна и роль государства как партнера бизнеса: устранять сложившиеся негативные ситуации и направлять государственные инвестиции в сферу «проблемных зон», а не туда, где можно быстро получить прибыль и покинуть занимаемый сегмент рынка, как только проблема будет решена.

Необходимо отметить существующие на сегодняшний день проблемы реализации государственно-частного партнерства в Российской Федерации, препятствующие укреплению сотрудничества власти и бизнеса:

- коррумпированность отечественных чиновников;
- отсутствие независимой судебной системы;
- низкая степень доверия общества к государственным институтам;
- чрезмерное и не всегда позитивное влияние властных структур на принятие экономических решений.

На наш взгляд, следует рассмотреть опыт одного из наиболее крупных реализованных проектов взаимодействия государственных и частных структур – строительство угольного терминала в морском торговом порту Усть-Луга. Реализует данный проект ОАО «Ростерминалуголь», осуществляющее функции заказчика-застройщика угольного терминала и ведущее его эксплуатацию. Компания ОАО «Ростерминалуголь» была создана в 1996 г. в виде закрытого акционерного общества с равными долями государственной компании «Росуголь» и частных инвесторов. С момента создания и по сей день в капитале общества постоянно участвуют как государственные, так и частные структуры. Их доли в собственности компании не являются постоянными, а меняются в зависимости от ситуации и целей, стоящих перед компанией в конкретный период.

По данным Балтийского информационного агентства, объем бюджетного финансирования строительства объектов государственной собственности в морском порту Усть-Луга с 2002 по 2007 г. составил 1 млрд 485 млн руб. Оно проводится в рамках федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)». Эти средства выделены на реализацию следующих проектов: создание первого пускового комплекса паромной переправы Усть-Луга–Балтийск–порты Германии, морского торгового порта Усть-Луга и проведение дноуглубительных работ на подходном канале. В настоящее время завершены строительные и пусконаладочные операции на второй очереди угольного терминала порта, мощность перевалки которого составит не менее 4 млн т угля в год. Ведутся подготовительные работы на автомобильно-железнодорожном паромном комплексе и по углублению дна акватории. Всего из федерального бюджета на территории Ленинградской области в 2006 г. финансировались 20 объектов, восемь федеральных программ и подпрограмм на общую сумму 854 млн руб.

Вне всякого сомнения, участие государства в акционерном капитале ОАО «Ростерминалуголь» и эффективная работа представляющих Российскую Федерацию членов совета директоров позволяют постепенно увеличивать производственные мощности, не опасаясь при этом, что вследствие задержки в развитии объектов инфраструк-

М.Ю. Погудаева

туры не удастся выйти на запланированные объемы производства. Из представленных на II Международном форуме государственно-частного партнерства в России и СНГ официальных данных известно, что за период с начала строительства в порт Усть-Луга вложено более 18 млрд руб. Из них 11,2 млрд руб. (62%) – средства частных инвесторов, остальные 6,9 млрд руб. – средства государственных инвесторов. ОАО «РЖД» и МПС затратили 1,9 млрд руб., ФГУП «Росморпорт» – 0,5 млрд руб. В дополнение к уже затраченным средствам в территорию, прилегающую к порту, до 2015 г. планируется инвестировать еще от 105 до 220 млрд руб.

Говоря о взаимодействии государства и бизнеса в ходе реализации проекта строительства угольного терминала в морском порту Усть-Луга, нельзя не отметить значительную роль правительства Ленинградской области, на территории которой расположен угольный терминал. Исключительно благодаря его поддержке стало возможным открытие пункта пропуска через государственную границу Российской Федерации на угольном терминале. Оперативно решались вопросы отвода земельных участков, аренды участков водного фонда, проведения природоохранных мероприятий и др.

Кроме того, правительство Ленинградской области предоставляет ОАО «Ростерминалуголь» в рамках действующего законодательства льготы по налогообложению в части местной составляющей налога на прибыль и налога на имущество, что существенно сокращает сроки окупаемости вложенных средств и повышает привлекательность инвестиций.

Закономерным итогом сотрудничества стало подписание между правительством Ленинградской области и ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» соглашения о социально-экономическом партнерстве, в котором стороны обязались строить свои взаимоотношения на принципах добровольности, открытости, взаимовыгодного сотрудничества, а также установления равной ответственности в процессе реализации совместных проектов.

В настоящее время в Сибирском федеральном округе реализуются следующие проекты в рамках государственно-частного партнерства: разработка газоконденсатного Ковыктинского месторождения, проекты развития Новосибирского аэропорта Толмачево и Оптико-электронного холдинга «РОСС». В качестве партнерства можно рассматривать и опыт совместной подготовки и обучения кадров: в Кемеровской области создан центр обучения рабочих кадров на основе использования ресурсов местной администрации и «Сибирской угольной энергетической компании».

Анализ российской практики позволяет сделать вывод о том, что пока экономика страны не готова к полномасштабному, разно-

форматному использованию института государственно-частного партнерства в различных сферах экономической деятельности. Развитие данной формы взаимодействия власти и бизнеса сдерживается рядом факторов и условий. К важнейшим из них можно отнести:

- отсутствие атмосферы доверия к партнеру. При взаимном желании сотрудничать стороны не всегда доверяют друг другу и плохо представляют себе порядок действий. Кроме того, бизнес опасается попасть в ловушку укрепления «вертикали власти»;
- недостаток опыта эффективного взаимодействия между государственными и частными организациями;
- ограниченная сфера применения Федерального закона «О концессионных соглашениях», принятого еще в июле 2005 г.;
- отсутствие концепции поэтапного введения и использования моделей государственно-частного партнерства в инновационной сфере;
- несовершенство российского законодательства: например, действующий закон «О государственных закупках» не учитывает особенности государственно-частного партнерства и не содержит механизмов его реализации; закон «О концессионных соглашениях» не позволяет в существующих условиях сформировать эффективную систему государственно-частного партнерства и т. д.

Использовать в полной мере потенциал государственно-частного партнерства не позволяет и отсутствие специальных налоговых льгот для организаций, вовлеченных в реализацию партнерских проектов на внутреннем и внешнем рынках.

Для исправления ситуации государство должно гибко использовать правовую базу для становления сетевых моделей интеграции капитала на основе общих интересов государства и бизнеса – от отдельных предприятий до межотраслевых и межрегиональных ассоциаций. Учитывая необходимость содействия конкуренции, государство способно и должно противодействовать возникновению монополий в данной сфере. Антимонопольная функция государства становится особенно важной в свете последних тенденций в мировой экономике, когда на смену традиционному конкурентному механизму приходят взаимозаинтересованность и долгосрочные контракты между участниками совместного бизнеса. Продуманная политика государства может создать необходимую среду и условия для развития взаимовыгодных отношений власти и бизнеса, для привлечения смешанных инвестиций государственного и частного капитала в обновление технического парка. Именно по-

М.Ю. Погудаева

этому современное государство, не подавляя рыночных тенденций, должно выступить в качестве сильного института, заботящегося о развитии жизнеобеспечивающих сфер экономики и о социальном прогрессе.

Литература

- Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. С. 35–37.
- Газетов А.Н.* Управление предприятиями государственного сектора в странах ОЭСР и России // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. 2007. № 2. С. 95–96.
- Горин Н., Нецадин А., Тульчинский Г.* Общество. Бизнес. Власть // Общество и экономика. 2003. № 12. С. 56–57.
- Евтушенков В.* Частно-государственное партнерство – вызов правительству // Коммерсантъ Business Guide. 2006. № 164. 5 сент. С. 22.
- Нецадин А.А., Горин Н.И., Тульчинский Г.Л., Нецадина О.А., Хавина А.Д.* Бизнес и общество: выгодное партнерство / Под общ. ред. А.А. Нецадина. М.: Вершина, 2006. С. 7–9.
- Савченко В.Е.* Государственное предпринимательство. Роль государства в регулировании экономических процессов // Государственная власть и местное самоуправление. 2002. № 4. С. 16–17.



И.М. Поморцева

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Проблемы управления финансовыми рисками являются актуальными для современной российской экономической науки и практики. Уровень разработки этих проблем и степень внедрения методов риск-менеджмента непосредственно влияют на обеспечение активности предпринимательской деятельности и рост национальной экономики. В статье отмечается, что риск-менеджмент у нас в стране пока находится в стадии становления и отражает специфику современного этапа развития российской экономики. Процесс внедрения риск-менеджмента в практику инновационных предприятий предполагает обеспечение максимальной защиты от финансовых рисков при минимальных издержках. В связи с этим представляется актуальной постановка задачи по поиску новых инструментов оценки инновационных рисков, которые имели бы простой и легко реализуемый на практике алгоритм расчета. Одним из таких вариантов может служить адаптация метода оценки риска проектов на базе использования теории нечетких множеств. Анализ применения предложенного метода позволил выделить основные его достоинства, которые заключаются в возможности формирования достаточно полного набора возможных сценариев организации деятельности инновационных предприятий и адекватной оценке степени риска конкретного предпринимателя.

Ключевые слова: риск-менеджмент, неопределенность, оценка инновационных проектов, теория нечетких множеств.

На современном этапе поступательного развития российской экономики важнейшей задачей по стимулированию притоков национального и иностранного капитала в экономику России является обеспечение экономической безопасности предпринимательской деятельности. Эта задача, в свою очередь, подразумевает комплексный анализ, систематизацию и оценку рисков, сопровождающих экономическую, финансовую и инвестиционную

И.М. Поморцева

деятельность предпринимателей. Проблема управления предпринимательскими рисками является для России относительно новой и особенно актуальной в связи с высокими темпами роста инвестиционной активности в отечественном производстве.

Организационно и функционально оформленная система управления финансовыми рисками носит в мировой практике название финансового риск-менеджмента. Риск-менеджмент у нас в стране пока находится в стадии становления и отражает специфику современного этапа развития российской экономики. Следует отметить, что многие технологии западного риск-менеджмента, рассчитанные на управление классическими микроэкономическими параметрами (экономической стоимостью бизнеса, прибылью, рентабельностью и т. п.), не «срабатывают» в российских условиях, поскольку зачастую критерием для бизнеса в России является не прибыль, а положительные денежные потоки. Кроме того, выше-названные экономические параметры очень сложно применять в условиях отсутствия четкой системы внутрифирменного управленческого учета, позволяющего «очистить» данные от искажений бухгалтерской отчетности, а главное – от фиктивных сделок, связанных с уходом от налогов и коррупцией.

Мировые стандарты управления рисками стали в нашей экономической практике базой для определения некоторых не всегда обоснованных и часто противоречивых ключевых параметров надзорных органов в области банковского, страхового, пенсионного бизнеса. Важными факторами низкого уровня управления финансовыми рисками в России являются неразвитость рынка финансовых инструментов, практическое отсутствие подготовленных кадров в этой области и общий низкий уровень культуры риск-менеджмента. Эти проблемы осознаются всеми и должны активно решаться в ближайшее время, поскольку такие факторы, как глобализация мировой экономики, сокращение направлений диверсификации валют, процесс подготовки вступления России в ВТО, способствуют *увеличению систематических рисков*, связанных с деятельностью мирового финансового рынка. Кроме того, проблемы портфельных инвестиционных рисков тесно связаны с развитием так называемой электронной коммерции и необходимостью ускорения расчетов в режиме реального времени, ростом требований к обеспечению сохранности и достоверности передаваемой через интернет информации. Анализ проблемы позволяет спрогнозировать усиление роли управления рисками в России и мире, резкий скачок в развитии технологий риск-менеджмента уже в ближайшем десятилетии, тем более что это обусловлено соответствующей эволюцией эконометрики, оптимизационных методов и иррациональных предпочтений при оценке рисков.

Строго говоря, для отечественной экономики проблема риска и его оценки не является абсолютно новой, хотя актуальность этой проблемы резко возросла в связи с переходом на систему рыночных отношений. Еще в 20-е годы прошлого столетия был принят ряд законодательных актов, учитывающих существование в экономике России производственно-хозяйственного риска. Однако по мере становления централизованной системы управления экономикой происходило постепенное уничтожение реального предпринимательства. Уже в 30-е годы категория «риск» употреблялась в российской экономической литературе исключительно в связке с такими понятиями, как «буржуазный», «капиталистический» и т. п.

Длительное господство административно-командных методов управления экономической политикой страны привело к тому, что обоснование эффективности хозяйственной деятельности и все финансово-экономические расчеты проводились без учета и анализа рисков. В этих условиях понятны и причины отсутствия интереса ученых и экономистов к проблемам финансовых рисков в рамках проводимых теоретических и методических разработок и исследований.

Проведение экономической реформы в нашей стране в последние два десятилетия сделало востребованной теорию предпринимательских рисков, вызвало интерес к оценке финансовых рисков и методам их снижения. На сегодняшний день отсутствует однозначное понимание сущности, а следовательно и определение экономического риска. Объясняется это явление, с одной стороны, сложностью и многоаспектностью самого понятия риска, а с другой – практически полным игнорированием этого понятия российским законодательством в хозяйственной и управленческой практике.

Риск в экономической практике – явление сложное и неоднозначное. Именно этим обусловлено существование нескольких определений понятия «риск» с различных точек зрения. Анализ показал, что российские и зарубежные исследователи в настоящее время дают следующие основные определения экономических рисков:

- риск – это потенциальная возможность потери;
- риск – это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли;
- риск – это степень неопределенности получения будущих чистых доходов;
- риск – это шанс неблагоприятного исхода, опасность, угроза потерь и повреждений ценностей (финансовых, товарных и материальных ресурсов);
- риск – это неопределенность, изменчивость доходов, отдачи на вложенный капитал;
- риск – это шанс, перспектива развития.

И.М. Поморцева

В приведенных выше определениях четко заметна связь понятия «риск» с такими категориями как «вероятность» и «неопределенность».

Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна. Условия неопределенности являются неотъемлемой частью хозяйственной деятельности и лежат в основе сложных и важных экономических явлений, определяющих соответствующее поведение как отдельных экономических агентов (участников производства и потребления), так и общества в целом. Особенно это проявляется в экономиках, для которых характерно отсутствие жесткой детерминированной составляющей – административной системы и наличие рыночной системы хозяйствования. Тем более значителен учет этого явления (неопределенность в бизнесе) в нашей стране в последние десятилетия при построении экономики рыночного типа, когда появляются самые различные виды неопределенности для всех субъектов хозяйственной деятельности.

Хозяйствующие субъекты в процессе своего функционирования испытывают зависимость от целого ряда факторов, которые можно подразделить на внешние (законодательство, реакция рынка на выпускаемую продукцию, действия конкурентов) и внутренние (компетентность персонала фирмы, ошибочность определения характеристик проекта и т. д.).

Условия неопределенности являются предметом исследования и объектом изучения со стороны специалистов различных отраслей: экономистов, математиков, юристов, социологов, политологов, психологов и т. п. При этом ряд авторов считает, что понятия риска и неопределенности нельзя смешивать, они различны по своей природе – в отличие от неопределенности риск предполагает вероятностную (т. е. численно измеримую) оценку возможных событий. Действительно, с точки зрения теории игр (математической теории рисков) условия неопределенности не позволяют оценить вероятности возможных исходов событий, а зачастую – даже сам набор этих событий.

Другие авторы не проводят резкого различия между риском и неопределенностью, поскольку роль этих категорий в экономическом анализе во многом схожа. Представляется, что такая точка зрения более обоснованна, поскольку проблема управления финансовыми рисками лежит не в плоскости математики, а в формулировке ее на предметном языке. При этом следует хорошо представлять реальный хозяйственный процесс и финансовые операции, его сопровождающие, а также поведение различных экономических агентов (игроков) при меняющихся обстоятельствах.

Так, в хозяйственной практике принято считать, что инвестиционный и инновационный анализы проводятся в условиях риска, а не неопределенности, поскольку экономические агенты активны по отношению к сбору соответствующей информации, а следовательно могут с достаточной степенью точности определить круг и вероятность возможных событий. В действительности практический анализ инвестиций и инноваций на конкретном предприятии часто проводится именно в условиях неопределенности, поскольку вероятность событий не может быть оценена с необходимой точностью.

Однако в условиях неопределенности круг методов анализа значительно сужается: по существу основными приемами принятия решений становятся методы теории игр (критерий максимина и т. п.). Если же оценивать инвестиции в условиях риска (определенной вероятности событий), то круг инструментов и методов принятия решений существенно расширяется. Знание вероятности событий позволяет широко использовать статистические методы анализа и обоснования принимаемых экономических решений. Иными словами, вероятностная природа риска позволяет существенно расширить круг методов решения задач по оценке и снижению рисков в экономической деятельности.

Таким образом, на основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что в основе теории риск-менеджмента лежат вероятностная природа рыночной деятельности и неопределенность ситуации при ее осуществлении. При этом неопределенность хозяйственной ситуации обуславливается следующими факторами: отсутствием полной информации, случайностью, противодействием, политической нестабильностью, отсутствием четкого законодательства.

Процесс внедрения риск-менеджмента в практику конкретного предприятия предполагает обеспечение максимальной защиты от финансовых рисков при минимальных издержках. Программа управления риском должна включать: оценку риска, выбор определенных мер и мероприятий по предотвращению убытков, претворение этих мер в жизнь и контроль их выполнения. Если анализ и оценка рисков находятся в компетенции менеджеров фирм и руководителей конкретных проектов, то комплекс мероприятий по их снижению во многом определяется государственной политикой в этой области.

Для анализа инвестиционных рисков может быть использован как качественный, так и количественный подход. Главная задача качественного подхода состоит в том, чтобы выявить и идентифицировать возможные виды рисков, провести их описание, дать стоимостную оценку возможного ущерба и предложить систему антирисковых мероприятий, рассчитав их стоимостный эквивалент.

Количественный анализ рисков при реализации инвестиционных проектов целесообразно проводить в несколько этапов. На первом этапе создается перечень (реестр) потенциальных нежелательных вариантов развития конкретного проекта. Для получения такого реестра формируется набор количественных и качественных характеристик (показателей) цепочек развития событий, приводящих к нежелательным вариантам развития инвестиционного проекта. Система таких показателей должна отражать оценку:

- текущего и прогнозируемого состояния окружающей экономической и правовой среды;
- общего инвестиционного климата страны, региона, отрасли;
- странового и промышленного (отраслевого) инвестиционного риска с учетом его экономической, фискальной, монетарной и социально-политической составляющих;
- чувствительности проекта, т. е. его устойчивости к возможным внешним и внутренним изменениям (например, изменениям темпов инфляции, условий фискальной и валютной политики, объемов сбыта, цены новой продукции и т. п.);
- рисков по фазам реализации инвестиционного проекта;
- рисков хозяйственной деятельности (предпринимательского, финансового, коммерческого);
- степени неопределенности реакции окружающей среды на мероприятие, реализуемое в инвестиционном (венчурном) проекте;
- критериев и предпочтений участников реализации инвестиционного проекта.

Важно отметить, что методы измерения инвестиционных рисков по проектам должны быть универсальными и обеспечивать сопоставимость различных временных интервалов и ситуаций.

После того как уровень инвестиционного риска измерен, встает задача управления рисками, т. е. нахождения способов их снижения, по крайней мере до допустимого предела. Использование *концепции приемлемого риска* в процессе реализации конкретного предпринимательского проекта позволяет выявить потенциально возможные ситуации, связанные с неблагоприятным развитием событий в ходе реализации проекта, получить количественные характеристики возможного убытка или ущерба при нежелательном развитии событий, а также заблаговременно предусмотреть и осуществить мероприятия по снижению инвестиционного риска до приемлемого уровня.

Несмотря на страновую и отраслевую специфику в большинстве случаев при реализации инвестиционных проектов используются сходные механизмы снижения рисков. Как в мировой, так и в

российской практике проект считается эффективным и устойчивым, если во всех предполагаемых ситуациях негативные последствия, вызванные изменениями тех или иных условий его реализации, могут быть устранены за счет созданных запасов и резервов или возмещены страховыми компаниями.

Все многообразие способов обеспечения экономической безопасности инвестиционной деятельности в рамках реализации концепции приемлемого риска можно свести к следующим:

- избегание (уклонение от риска);
- резервирование (компенсация риска);
- страхование и хеджирование (передача риска);
- локализация (нормирование риска);
- распределение (диссипация, диверсификация) риска.

Каждый из перечисленных методов снижения степени финансовых и инвестиционных рисков в свою очередь требует изучения и анализа в привязке к конкретным условиям российской экономики и развития отечественного риск-менеджмента.

В рамках адаптации общих принципов риск-менеджмента к практике современных российских предприятий особый интерес представляет развитие методов оценки *финансовых рисков инновационной деятельности* российских предпринимателей. Такая деятельность является в современных условиях наиболее востребованной и перспективной, однако характеризуется высоким уровнем неопределенности и риска.

Несмотря на обоснованность и распространенность оценки уровня риска вероятностными и минимаксными методами, в практике определения рисков инновационной деятельности российских предприятий их применение оказывается затруднительным. Вероятностные подходы предполагают наличие достоверных статистических рядов изучаемых показателей либо проведение высококачественной экспертизы по количественной оценке возможных финансовых потерь в ходе реализации инновационной деятельности.

В настоящее время в России статистика деятельности инновационных предприятий практически отсутствует. Экспертов в данной области также найти пока трудно. В связи с этим представляется актуальной постановка задачи по поиску новых инструментов оценки инновационных рисков, которые имели бы простой и легко реализуемый на практике алгоритм расчета. Одним из таких подходов может служить оценка риска проектов на базе использования теории нечетких множеств.

В основе такого метода лежит предложенная известными специалистами в области теории нечетких множеств А. Недосекиным и

И.М. Поморцева

К. Вороновым оценка уровня риска инвестиционного проекта. Авторами был предложен новый комплексный показатель риска, позволяющий оценить эффективность рассматриваемого проекта. Исходным посылом к разработке показателя стало положение о том, что способ оценки риска напрямую увязан со способом описания неопределенности в части исходных данных проекта. Иными словами, если исходные параметры имеют вероятностное описание, то показатели эффективности инвестиций также являются случайными величинами со свойственным им имплицитивным вероятностным распределением. Отсюда следует очень важный методологический вывод, имеющий особое значение для оценки рисков инновационной деятельности предприятий: чем в меньшей степени статистически обусловлены те или иные параметры процесса, чем слабее информационная составляющая описываемой рыночной среды и чем ниже уровень компетентности экспертов, тем слабее обосновано применение любых типов вероятностей в анализе рисков.

Что касается альтернативного способа учета риска и неопределенности, так называемого минимаксного подхода, то его суть заключается в следующем: формируется определенный класс ожидаемых сценариев развития процесса, внутри которого выбираются два сценария, при которых показатели эффективности процесса достигают соответственно минимального и максимального значения. Затем применяется известный алгоритм оценки ожидаемого эффекта по формуле Гурвица с параметром согласия – L . За основу при принятии решения по проекту выбирается пессимистичная оценка эффективности проекта, которая достигается при $L=0$ (так называемая точка Вальда). Эта оценка свидетельствует о том, что в условиях реализации самого неблагоприятного из возможных сценариев сделано все, чтобы снизить ожидаемые убытки. Такой проект, безусловно, минимизирует риски инвестора, однако в условиях его использования большинство рискованных проектов будет забраковано. В практике инновационной деятельности это особенно уязвимое место: по определению, риски инноваций имеют наибольшее значение, и, следовательно, при использовании минимаксного метода для их расчета возникает реальная опасность снижения деловой активности инвесторов в этой сфере и как следствие – снижение темпов роста сферы инновационного предпринимательства.

В этих условиях инструментом, который позволил бы адекватно оценить риски и возможности (ожидания) в сфере инновационного предпринимательства, может стать теория нечетких множеств (ТНМ). Основоположник ТНМ профессор Лофти Заде справедливо отмечал в своих многочисленных научных работах, что нечеткие

множества – это инструмент расчета возможностей. При условии грамотного описания нечеткости исходных данных мы логическим путем переходим к нечеткости результирующих показателей. Тогда оценка инновационного риска превращается в оценку меры возможности неблагоприятных событий в ходе реализации инновационного процесса, когда ожидание таких неблагоприятных событий (финансовые потери или снижение рентабельности) задается специальной функцией принадлежности соответствующих нечетких чисел или определяется специальными методами.

Суть использования ГНМ в риск-менеджменте состоит в получении многовариантной оценки инвестиционного проекта, например, с помощью показателя чистой приведенной стоимости проекта – NPV. Пусть в ходе анализа проекта NPV принимает три значения – минимальное, среднее и максимальное. Тогда предлагается оценивать степень риска проекта в виде некоего показателя V&M, который характеризует неэффективность (т. е. риск) привлекаемых инвестиций и может изменяться в пределах от 0 до 1, или, соответственно, от 0% до 100%. При этом рост показателя свидетельствует о повышении риска проекта. В задачу риск-менеджера входит классификация значений показателя, т. е. выделение исходя из своих предпочтений определенного отрезка приемлемых уровней риска. По результатам расчета числовой оценки показателя V&M определяется экономическая целесообразность внедрения данного проекта. Такой подход удобен для оценки инновационных проектов, которые, как уже отмечалось выше, имеют при прочих равных условиях наибольшую степень риска. В качестве примера вышеописанного подхода нами была проведена оценка степени риска проекта малого инновационного предприятия «Эколен» (г. Москва), для которого приемлемое (допустимое) значение показателя риска – V&M – составляло 15%. Исходные данные для оценки проекта представлены в таблице.

Результаты количественного решения данной задачи по оценке риска проекта были проведены с использованием известных формул расчета чистой приведенной стоимости (NPV-проекта). Поскольку расчетное значение показателя риска ($V\&M = 12,7\%$) оказалось меньше допустимого ($V\&M = 15\%$), то инновационный проект может быть рекомендован к практическому применению на малом предприятии «Эколен».

Изложенный выше метод, основанный на теории нечетких множеств, позволяет преодолеть недостатки вероятностного и минимаксного подходов, связанные с учетом неопределенности. Именно он положен нами в основу предлагаемого оригинального способа оценки инновационных рисков. В качестве изменяемого параметра

И.М. Поморцева

предлагается рассматривать показатель рентабельности производства инновационных предприятий, выделяя его минимальное и максимальное значения за релевантный период. Понятно, что такой период может быть непродолжительным (до 2 лет), что особенно важно в условиях коротких статистических рядов изучаемых показателей. Ставка дисконтирования должна колебаться, по нашему мнению, в разумных пределах вокруг принятой ставки рефинансирования Банка России с добавлением принятых в мировой практике 5–8% на риск инноваций. Тогда риск деятельности инновационных предприятий (РИП) может быть рассчитан по аналогии с показателем V&M и будет принимать значения на релевантном периоде от 0 до 1.

Таблица

Исходные данные
по реализации инновационного проекта

Приемлемое (допустимое) значение показателя риска – V&M	15%
Срок жизни проекта	2 года
Ставка дисконтирования минимальная	10%
Ставка дисконтирования максимальная	30%
Денежные потоки, в том числе:	
капитальные вложения (-)	1 млн руб.
чистый недисконтированный доход по проекту минимальный (+) – F	0 млн руб.
чистый недисконтированный доход по проекту максимальный (+) – F	1 млн руб.
Остаточная (ликвидационная) стоимость проекта	0 млн руб.

Важной задачей при проведении оценки риска по предложенному алгоритму является классификация значений РИП, которая позволяет выделить отрезки приемлемых в разной степени значений риска. Дифференцированную градацию уровней риска предлагается проводить на базе введения некой лингвистической переменной «степень риска» со множеством значений, принадлежащих к категориям:

- незначительная (РИП = от 0 до 5%);
- низкая (РИП = от 5 до 10%);
- средняя (РИП = от 10 до 20%);
- относительно высокая (РИП = от 20 до 35%);
- неприемлемая (РИП = от 35 до 100%).

Каждой из вышеприведенных вербальных характеристик ставится в соответствие определенный интервал значений уровня риска. Нами предложено провести описание соответствующих нечетких подмножеств, задав пять функций принадлежности РИП. Эта задача может решаться каждым аналитиком и риск-менеджером самостоятельно, исходя из своих предпочтений и экономической целесообразности оцениваемой инновационной деятельности.

Анализ применения предложенного метода оценки рисков деятельности инновационных предприятий позволил нам выделить по крайней мере три основных достоинства этого подхода:

- 1) возможность формирования достаточно полного набора возможных сценариев организации деятельности инновационных предприятий;
- 2) окончательное решение о степени риска предпринимателя может быть принято не на основе двух оценок эффективности его деятельности (минимальной и максимальной рентабельности), а по всей совокупности возможных оценок;
- 3) ожидаемая эффективность работы инновационных предприятий не является однозначным точечным показателем, а представляет собой поле интервальных значений со своим распределением ожиданий, определяемой функцией принадлежности соответствующего нечеткого числа. Тогда взвешенная полная совокупность ожиданий позволит получить интегральную характеристику ожидания негативных (отрицательных) результатов инновационной деятельности предприятия, т. е. адекватно оценить степень уровня риска конкретного предпринимателя.

В заключение хотелось бы еще раз отметить, что проблемы управления финансовыми рисками являются актуальными для современной российской экономической науки и практики. Уровень разработки этих проблем и степень внедрения методов риск-менеджмента непосредственно влияют на обеспечение активности предпринимательской деятельности и рост национальной экономики.

Литература

- Вяткин В.Н. и др.* Управление рисками фирмы: программы интерактивного риск-менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2006.
- Дубров А.М., Лагоша Б.А. и др.* Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. М.: Финансы и статистика, 2003.

И.М. Поморцева

Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2004.

Недосекин А., Воронов К. Новый показатель оценки риска инвестиций [Электронный ресурс] // Сайт «Административно-управленческий портал» / © Алексей Недосекин, Кирилл Воронов, КГ «Воронов и Максимов». – 1999–2008. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/investment/4.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Данные соответствуют 15.11.08.

Пикфорд Дж. Управление рисками / Пер. с англ. О.Н. Матвеевой. М.: Вершина, 2004.

Рогов М.А. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2001.

Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. СПб.: Питер, 2004. С. 177–187.

Е.В. Самаева

МАКРО- И МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЛМЫКИЯ

В данной статье рассматривается значение и роль сельской кредитной кооперации для аграрной экономики, как источника удовлетворения потребности в финансовых средствах среди сельского населения Республики Калмыкия.

Ключевые слова: сельскохозяйственные товаропроизводители, фонд поддержки аграрных реформ, двухуровневая система институтов микрофинансирования, сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, микрофинансовые организации, малые формы хозяйствования, сельскохозяйственное производство, агробизнес, крестьянско-фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства.

Формирование системы сельской кредитной кооперации следует рассматривать как одно из важнейших направлений реформирования финансово-кредитного механизма в агропромышленном комплексе. При этом базовыми должны быть следующие положения:

- государство оказывает всемерную поддержку развитию системы сельской кредитной кооперации на основе принципов взаимовыгодного сотрудничества;
- выбор той или иной формы организации кредитного учреждения определяется как соображениями прибыльности, так и социально-экономической средой, характером взаимоотношений с потенциальными учредителями и будущей клиентурой, ее социальным положением, укладом;
- выступая в качестве партнера государственных финансовых институтов и коммерческих банков, кредитная кооперация содействует реализации различного рода государственных, муниципальных, а также международных программ, способствует развитию свободной предпринимательской деятель-

- ности, защите сельхозтоваропроизводителей на рынках от монопольных структур;
- в условиях снижения доверия к коммерческим банкам система кредитных учреждений, созданных «снизу» на принципах кредитной кооперации, имеет более высокий уровень доверия, что позволяет более широко привлекать средства населения;
 - обладая разветвленной сетью небольших самостоятельных сегментов, система сельской кредитной кооперации обеспечивает доступ к финансовым услугам широким слоям сельского населения и малого бизнеса;
 - аккумулируя свободные денежные средства юридических и физических лиц сельских районов, кредитная кооперация обеспечивает более справедливое распределение доходов, экономические и социальные гарантии работникам села, способствует увеличению занятости населения, экономическому и социальному развитию сельских территорий¹.

В сфере агропромышленного комплекса к малым формам хозяйствования в сельской местности Республики Калмыкия традиционно относятся хозяйства населения, крестьянские (фермерские) хозяйства, малые сельскохозяйственные организации и перерабатывающие предприятия и цехи.

Кредитная кооперация в Калмыкии находится на начальном этапе развития, многие из созданных кредитных кооперативов медленно, но осваивают финансовую деятельность, на практике воспринимают возможности и преимущества концентрации финансовых ресурсов по сравнению с их единоличным использованием. Через кредитные кооперативы все большему числу людей становятся доступны кредитные ресурсы, которые помогают им решать как производственные, так и бытовые потребности. В перспективе на территории Республики Калмыкия образуется широкая сеть кредитных кооперативов, охватывающая все районы республики.

Немаловажное значение в этом процессе имеет доведение до широкого круга лиц знаний о предназначении и возможностях кредитной кооперации, характере и особенностях деятельности данных кооперативов. В современных условиях эта проблема наиболее актуальна в сельской местности республики, где практически отсутствуют финансовые организации, а жители не имеют доступа к кредитным ресурсам. Кредитные кооперативы являются наиболее приемлемой формой развития финансовой деятельности в аграрном секторе.

В Республике Калмыкия сеть микрофинансовых институтов по состоянию на 01.06.2007 г. представлена Фондом поддержки аграрных реформ Республики Калмыкия (далее – ФПАР Республики Калмыкия), 20-ю – сельскохозяйственными кредитными потребительскими

Макро- и микрофинансирование сельскохозяйственных ... кооперативов...

кооперативами (далее – СКПК) и 5-ю – районными Фондами поддержки аграрных реформ, охвативших все 13 районов республики.

СКПК объединяют около 414 пайщиков – физических и юридических лиц: крестьянские (фермерские) хозяйства (далее – КФХ), личные подсобные хозяйства граждан (далее – ЛПХ), сельские предприниматели (далее – ПБОЮЛ, т. е. предприниматели без образования юридического лица) и жители села (см. табл.).

Таблица

Численность пайщиков
сельскохозяйственных кредитных потребительских
кооперативов (СКПК) Республики Калмыкия
по состоянию на 1 июня 2007 г.

Наименование кооператива	Количество пайщиков				
	Всего	ЛПХ	КФХ	ПБОЮЛ	Другие
1. СКПК «Донге» Октябрьского р-на	19	15	2	–	2
2. СКПК «Малодербетовский»	26	3	6	17	–
3. СКПК «Дугар» Яшкульского р-на	15	13	2	1	1
4. СКПК «Исток» Юстинского р-на	18	14	2	1	1
5. СКПК «Надежда» Юстинского р-на	21	20	1	–	–
6. СКПК «Троицкий» Целинного р-на	42	4	38	–	–
7. СКПК «Черные земли» Черноземельского р-на	18	5	9	4	–
8. СКПК «Бага-Тугтун» Яшалтинского р-на	15	11	1	–	–
9. КПК «Гарант» Кетченеровского р-на	21	7	13	1	–
10. СКПК «Сарпинский» Сарпинского р-на	6	–	5	1	–
11. СКПК «Санан» Яшалтинского р-на	25	25	–	–	–

Продолжение таблицы

12. СКПК «Искра» Ики-Бурульского р-на	15	15	–	–	–
13. СКПК «Возрождение» Ики-Бурульского р-на	15	15	–	–	–
14. СКПК «АБАН» Городовиковского р-на	15	–	15	–	–
15. КПКГ «Регион» Лаганского р-на	15	15	–	–	–
16. СКПК «Маньч» Яшалтинского р-на	15	2	4	1	8
17. СКПК «Перспектива» г. Элиста	22	12	3	1	6
18. СКПК «Доверие» Приютненского р-на	15	14	1	–	–
19. СКПК «На дела» г. Элиста	60	10	30	10	10
20. СПК-СК «Лидер» Юстинского р-на	16	12	4	–	–

Один действующий сельскохозяйственный кредитный кооператив (далее – СКК) насчитывает в среднем 20 членопайщиков и выдает займов на сумму 1350,0 тыс. руб. Совокупный портфель займов СКК по состоянию на 01.01.2007 г. составил 13054,0 тыс. руб. Деятельность существующих кредитных кооперативов характеризуется практически своевременной уплатой процентов и полной возвратностью займов.

СКК и ФПАР Республики Калмыкия обеспечивают широкий доступ малообеспеченных слоев населения к финансовым ресурсам, создают дополнительные рабочие места и ведут к повышению уровня жизни людей. По состоянию на 01.01.2007 г. создано 443 рабочих места из 492 планируемых.

Основная проблема на сегодняшний день связана с ограниченными возможностями удовлетворения заявок по займам. Имеющиеся источники финансовых ресурсов в республике: банковские кредиты, собственные средства, сберегательные взносы членов кооператива, бюджетные средства – не могут обеспечить все потребности членов кооперативов в финансах.

Первые СКК в Республике Калмыкия были организованы в 2002 г. (СКПК «Исток» и СКПК «Надежда» Юстинского района),

но приступили к своей уставной деятельности в конце 2004 г. при содействии республиканского Фонда поддержки аграрных реформ. В 2004 г. было создано 6 кредитных кооперативов, в 2005 г. – 7, за 6 месяцев 2006 г. – 5.

Благодаря содействию ФПАР Республики Калмыкия из 20-ти СКК четыре – СКПК «Малодербетовский» Малодербетовского, СКПК «Троицкий» Целинного, СКПК «Донге» Октябрьского, СКПК «Сарпинский» Сарпинского районов – в 2005–2006 гг. помимо средств ФПАР Республики Калмыкия привлекли кредитные ресурсы банка.

Созданные в районах республики СКК занимаются организацией расширенного воспроизводства сельскохозяйственной продукции на основе взаимного кредитования. Наиболее устойчиво развивающиеся кооперативы в Республике Калмыкия представлены в 4-х районах – Малодербетовском, Целинном, Октябрьском, Юстинском.

В состав кредитных кооперативов, созданных в Республике Калмыкия, помимо крестьянских фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств населения входят сельскохозяйственные предприятия и другие субъекты малого предпринимательства.

Кредитным кооперативам через ФПАР Республики Калмыкия в 2006 г. были предоставлены средства республиканского бюджета в виде заемных средств на сумму 9955 тыс. руб. СКК – заемщики ФПАР Республики Калмыкия включают в себя 200 ЛПХ, 202 субъекта малого предпринимательства. Паевой фонд по состоянию на 01.01.2007 г. составил 280,0 тыс. руб.²

Среди действующих на рынке финансовых услуг институтов финансовых посредников деятельность значительной части из них не всегда отвечает интересам представителей малых форм агробизнеса. Крупные коммерческие банки, в основном представленные в регионе как филиалы столичных банков, нацелены на увеличение собственной прибыли и кредитуют главным образом крупных эффективных заемщиков. Региональные банки занимают незначительную нишу. Поэтому сельским территориям, не располагающим крупными или средними кредитоспособными предприятиями, трудно привлечь финансовые ресурсы на социально-экономическое развитие.

Преимущества кредитных кооперативов перед коммерческими банками заключаются в некоммерческом характере деятельности: они нацелены на оказание услуг своим пайщикам на взаимовыгодной основе, а не на получение максимальной прибыли. Обслуживание ограниченного круга лиц и субсидиарная ответственность по обязательствам кооператива обуславливают снижение риска не-

Е.В. Самаева

возврата займов. Как показывает практика, инвестиционные риски в кредитных кооперативах также сведены к минимуму, и чаще всего обеспечивается полный возврат ссуд. Кредитный кооператив, доказав свою состоятельность кредитными историями своих пайщиков, может выступать и в качестве посредника – гаранта при проведении финансовых операций между производителями сельхозпродукции, республиканским и федеральным бюджетами.

Создание сельских кредитных кооперативов стало практическим ответом мелкого сельскохозяйственного товаропроизводителя на его возрастающую потребность в финансовых услугах³.

Процесс формирования общенациональной системы сельской кредитной кооперации сталкивается с определенными трудностями. Они обусловлены несовершенством правовой базы деятельности, отсутствием государственных органов регулирования, недостаточным вниманием к проблемам сельской кредитной кооперации федеральных и региональных органов власти. Большие надежды в деле развития сельской кредитной кооперации представители малых форм аграрного бизнеса связывают с началом реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

Следовательно, кооперация сельскохозяйственных товаропроизводителей должна стать одной из приоритетных задач современного этапа аграрных преобразований. Именно сельские кредитные кооперативы, развивая свою деятельность, смогут оказать реальную помощь сельским жителям, прежде всего, решая социальные задачи: создание новых рабочих мест, расширение занятости, борьба с бедностью.

Примечания

- 1 *Захаров И.В., Крутиков В.К., Рассказов А.Н.* Создание и организация деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005.
- 2 *Гаврилов О.И.* Развитие институтов микрофинансирования в Республике Калмыкия // Вести АПК. 2007. № 6.
- 3 *Кулик Г.В.* Дали крестьянам спасательный круг // Российская Федерация сегодня. 2003. № 14.

Становление национальной инновационной модели

А.В. Николаев

О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ФАКТОРЕ В СОВРЕМЕННОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ

Человеческий капитал рассматривается как ключевой фактор современного воспроизводства и уровня развития отдельных государств. Возможность накопления одной из базовых составляющих человеческого фактора – знаний – позволяет реализовывать их в практическом виде в течение определенного времени в процессе воспроизводства. Изучаются некоторые особенности рассмотрения человеческого фактора в макроэкономическом и микроэкономическом измерениях.

Ключевые слова: человеческий фактор, человеческий капитал, человеческий потенциал, людские ресурсы, (экономическое) воспроизводство, макро- и микроэкономическое измерения человеческого капитала знания, инвестиции в человека, человеческое развитие, затраты на образование.

Человеческий фактор, человеческий капитал, человеческий потенциал – это качества людей, определяющие результаты деятельности, в которую они вовлечены.

Развитие человеческого фактора происходит в результате изменений в экономической структуре общества. Фундаментальные сдвиги в производительных силах современного общества привели к тому, что к работникам, к качеству их работы стали предъявляться новые требования. Усложнение современного производства и управления объективно требуют подготовленности рабочей силы к профессиональной деятельности. Это касается не только производственного персонала, административного и управленческого, но и всех работников, совокупной рабочей силы общества.

В настоящее время опубликованы статьи, исследования по самым различным аспектам концепции человеческого фактора в воспроизводстве¹. Категория современного человеческого фактора занимает определенное место в системе соподчиненных и однопо-

рядковых категорий, таких как природный, вещественный, невестественный капитал, интеллектуальный потенциал.

По мнению автора данной статьи, знания, интегрируемые производством в разных формах, являются объединяющим началом всех трактовок, формирующим человеческий фактор. Знания, воплощенные в невестественных объектах, приобретают социально-экономическую форму капитала. Затраты на формирование знаний являются реальными производительными инвестициями. Производительное использование образованного человека обеспечивает получение более высокого дохода в будущем.

Человеческий фактор современного общества выражает социально-экономическую форму невестественных ценностей физической и интеллектуальной природы, накапливаемых и производительно используемых в экономике с целью получения дохода. Ценность человека в воспроизводстве соответствует воплощенным в нем знаниям, способам организации производства, труда и управления, то есть человеческий фактор воплощен в невестественных элементах производства, которые могут быть превращены в прибыль. Знания становятся своего рода средством производства, поскольку способны создавать богатство.

Знания относят к капиталу на том основании, что они способны накапливаться. Такая способность означает возможность их практической реализации (так называемой полезности) в течение определенного времени в процессе воспроизводства.

Как известно, любой капитал требует отвлечения средств в ущерб текущему потреблению, определяет уровень развития в будущем, дает длительный производственный эффект. Кроме того, существуют виды информационного производства. У такой формы вложений в человека, как образование, инвестиционный период может достигать 12–20 лет. Риск и неопределенность инвестиций в человека усиливаются свободой перемещения индивидов, изменениями конъюнктуры рынка труда и др.

В профессиональной литературе человеческий фактор изучается на уровне микроэкономики и макроэкономики. На уровне микроэкономики человеческий фактор выступает источником добавленной стоимости и прибыли компании, которые возникают как результат использования новых возможностей бизнеса, рынков, производства новой продукции и т. д. Главная функция человеческого фактора заключается в ускорении прироста прибыли за счет реализации необходимых знаний, обеспечивающих высокопроизводительную деятельность компании.

Некоторые ученые утверждают, что использование информации в компании способствует росту производительности, что отра-

жается, в частности, на увеличении прибыли. Это называют «прибавочной стоимостью информации», «рентой знаний», «интеллектуальной рентой»².

В отраслях, более активно использующих новейшие технологии, рост производительности труда составил в конце XX века 4,18% против 1,05% для отраслей, отстающих во внедрении «цифровых технологий»³. Сегодня формирование базы знаний с целью извлечения прибыли от их использования все больше привлекает внимание ученых и практиков.

На уровне макроэкономики человеческий фактор определяет уровень развития экономики страны в будущем, ее экономический рост, становится определяющим фактором прогресса общества.

Изменения в обществе заключаются «в коренном изменении характера воспроизводственного взаимодействия двух главных составляющих элементов первичного экономического потенциала развития общества: с одной стороны, человека, а с другой – созданных им материально-вещественных факторов и природного окружения. Главенствующие черты всего развития послезоенной мировой экономики – это усиление роли качественных изменений, всесторонний рост дифференциации во всех звеньях воспроизводственной цепи, ускорение процессов обновления и динамизма преобразований в целом – сложились на основе повышения роли человека»⁴.

Концепцию человеческого развития можно рассматривать как особую теоретическую схему и практику государственного управления.

Как известно, начиная с 1990 г. ООН выпускает ежегодные доклады о развитии человека, в первом из которых введен в оборот термин «человеческое развитие», подразумевающий приумножение доходов людей, улучшение их здоровья, образования, сохранение окружающей среды и т. д.; опубликован уже «Доклад о развитии человека 2007/2008».

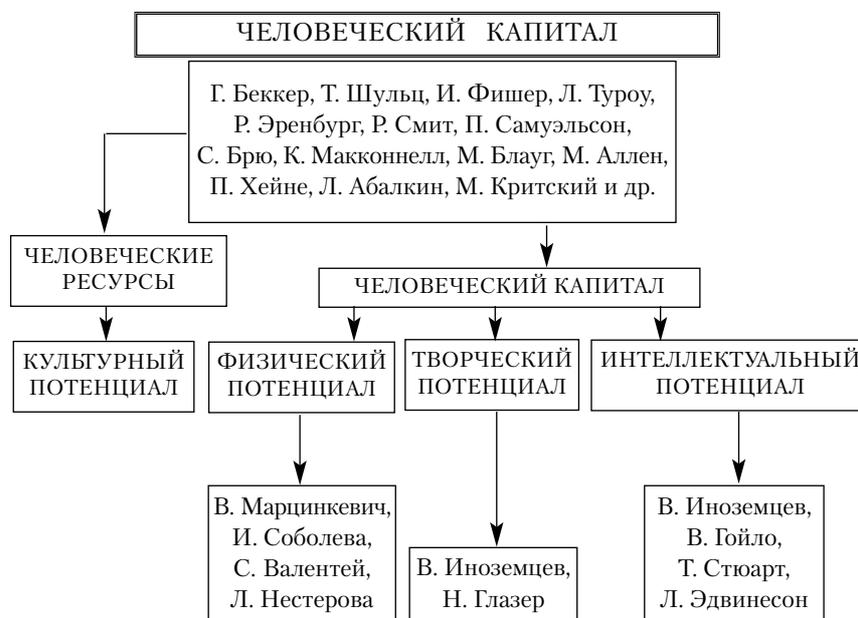
В научной литературе до сих пор не сформировалось единого, четкого определения социально-экономической категории человеческого фактора, хотя большинство ученых считают, что современный совокупный человеческий фактор на информационном этапе развития представляет собой высокообразованную, хорошо подготовленную профессионально, нравственную и духовно богатую личность. Попытка систематизации определений современного совокупного человеческого фактора были даны различными авторами (см. схему).

В целом это понятие выражает качественное состояние совокупной рабочей силы на современном уровне ее развития, возмож-

А.В. Николаев

ности совершенствования в физическом, творческом, интеллектуальном, нравственном аспектах.

Определяющую роль человеческого фактора в мировой экономике показал Л.И. Абалкин: «Если взять сегодняшнюю мировую практику ранжирования стран по уровням развития, то они выстраиваются по порядку от уровня состояния человеческого капитала. В это понятие обычно входят: объем ВВП в целом и на душу населения; продолжительность жизни населения; уровень образования. Эти индексы в совокупности образуют то, что в практике называют человеческим капиталом. В программах, которые разрабатываются в США, Японии, Германии, Китае, эти параметры становятся определяющими»⁵.



Схема

Л.И. Абалкин утверждает, что, «к сожалению, высокий образовательный уровень практически не учитывается в потенциале России <...> наша крайне непродуманная приватизация привела к тому, что при определении национального богатства в графе “интеллект” у нас стоит прочерк. Это, кстати, дает основание для возможного пересмотра решения в этой области с подключением выводов экспертизы, действующих законов, для переоценки

нашего национального богатства, часть которого, и пока еще сохраняющаяся, в значительной степени составляет интеллектуальный капитал»⁶. Сегодня крайне необходимо осуществлять инвестиции в здравоохранение, культуру и образование для формирования мощного интеллектуального и творческого потенциала России, быстрого и менее болезненного продвижения России в информационное общество.

Развитие человеческого фактора становится главным условием прогресса, что дает основание говорить о возможной замене трудовой деятельности новым типом трудовой активности, которая отличается значительными элементами творчества.

Взросшая роль человеческого фактора вызвала необходимость определить его цену, объем, подсчитать эффективность от инвестиций в его формирование.

Инвестирование в формирование человеческого фактора для воспроизводства основывается на принципах рационального экономического поведения, применимых к любым видам инвестиций. Что же касается методов расчета эффективности от инвестиций в образование человека, то имеется ряд обстоятельств, затрудняющих такой расчет вследствие того, что формирование человеческого фактора представляет собой противоречивый процесс. Это связано с необходимостью выбора между формами человеческой деятельности с целью получения немедленного дополнительного дохода и стремлением к получению высокого уровня образования, которое обеспечивает повышенный доход в будущем. В последнем случае поступками людей руководят сознательный и обоснованный расчет, а не кратковременная выгода.

Г. Беккером, Б. Вейсбродом, Т. Шульцем и др. были разработаны методы подсчета эффективности инвестиций в человека, в основу оценки которых ученые положили метод И. Фишера, рассматривающего получение процента от его использования как форму любого другого дохода. Следует отметить, что точно подсчитать приобретенный опыт и профессиональную активность личности не представляется возможным. В этом заключается специфическая особенность человеческого фактора в воспроизводстве.

Особенности объекта инвестирования человека связаны с экономическими интересами субъектов, которые осуществляют инвестирование.

В экономически развитых странах отмечается достаточно высокий уровень общественных затрат на образование, что в значительной мере содействует возрастанию конкурентоспособности их трудовых ресурсов. В этих странах преобладает интеллектуальный труд, который составляет в ФРГ и Великобритании – 95%, в Япо-

А.В. Николаев

нии – 90%, в США – 85%⁷. Уже сформирована развитая личность, которая способна решать сложные инновационные задачи в воспроизводственном процессе.

Проблемы развития творческого потенциала человека, необходимого для современного воспроизводства и экономического развития, успешно решаются в Японии, где разрабатывают и реализуют национальные программы такого развития. Программы предусматривают постоянное поощрение творчества работников, развитие их способностей, экономического мышления путем установления повышенной оплаты за более квалифицированный, творческий труд и ответственную работу.

Зависимость размера заработной платы работника от его образования прослеживается в экономиках всех развитых стран.

Многие ученые исчисляют инвестиции в человека на основе того, что эффективность образования близка к норме прибыли от инвестиций в материальные фонды и основной капитал. Так, предлагается при расчетах эффективности образования учитывать влияние на заработную плату таких факторов, как семейная среда, социальный статус, способности обучаемых. Отметим, что при таких расчетах трудно подсчитать различные нововведения, например, введение модульных программ, фундаментальных курсов и т. д.

При определении эффективности образования в отдельных отраслевых учебных заведениях, например, радиотехнических, сельскохозяйственных, железнодорожных и т. д., можно использовать показатель прибыльности инвестированного капитала, который определяется соотношением оперативного результата к среднему инвестиционному капиталу. Для определения коэффициента деловой активности любого учебного заведения можно использовать коэффициент чистой прибыли к среднему инвестиционному капиталу.

На микроуровне, т. е. на уровне индивида, можно подсчитать затраты отдельного человека на образование. Цена образования в этом случае должна складываться из затрат на образование и воспитание, социальных затрат, потерянных заработков.

В современном информационном обществе качество человеческого фактора становится решающим критерием в воспроизводстве.

Г. Беккер писал, что в оценке человека и его труда необходим особый подход: «В самом деле, я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению – в условиях денежных или теневых, вмененных цен, повторяющихся или однократных, важных или малозначащих решений, эмоционально нагруженных или нейтральных целей; он применим к поведению богачей или бедняков,

пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся. Сфера приложения понимаемого таким образом экономического подхода настолько широка, что она покрывает собой предмет экономической науки, если следовать приведенному выше его определению. Экономический подход занимает иную, но отдаленно в чем-то сходную позицию, а именно: люди решают посвятить себя научной или какой-либо другой интеллектуальной или творческой деятельности только тогда, когда они могут ожидать от этого выгоды, – как денежных, так и психологических, – превосходящих то, на что они могли бы рассчитывать в иных профессиях»⁸.

Вследствие того, что множество экономических процессов неотделимо от человека, развитие человеческого фактора в современных условиях демонстрирует практически полное перемещение всех теоретических и практических проблем этого понятия в область качественных аспектов трансформации рабочей силы. Сегодня в экономической сфере необходимыми становятся личностные, интеллектуальные и гуманитарные качества человека. Эта тенденция приобретает самые различные формы на практике и в теории, где широко анализируются развернутые качественные и экономические оценки современной рабочей силы.

С учетом этих тенденций необходимо при анализе качества и эффективности труда работников подходить к оценке человеческого фактора с позиций различных наук. По этому поводу Р. Хейлбронер писал: «По существу, четко определить сферу экономической науки, сопредельной с другими общественными дисциплинами, но имеющей свою собственную обособленную территорию, невозможно. Экономическая теория пронизывает все социальные науки точно так же, как эти последние пронизывают ее саму. Социальная наука едина»⁹.

С учетом повышающихся требований усложняющейся технологии, автоматизации и компьютеризации производства, главными инвесторами в человеческий фактор, очевидно, должны быть предприниматели. Однако, как известно, рыночная экономика носит индивидуалистический характер и допускает высокое неравенство в доходах. Обращая на это внимание, К.Р. Макконнелл и С. Брю сделали вывод, что, в соответствии с теорией человеческого капитала, дифференциация заработной платы в большей степени существует из-за различных инвестиций в него. По их мнению, инвестиции в человека – это любое действие, которое повышает квалификацию и способности или, другими словами, производительность труда рабочих¹⁰.

Дополнительные расходы на образование работников с низким уровнем дохода следует считать эффективным средством уменьше-

А.В. Николаев

ния неравенства в доходах. Поэтому инвестиции в человеческий фактор принимают форму затрат на образование, здоровье, среду обитания.

Технологические достижения последних десятилетий, обеспечившие высокие стандарты потребления и высокие требования к вовлеченным в производственный процесс людям, вызвали модификацию стимулов и мотивов деятельности. Это дает многим социологам основание говорить о возможной замене трудовой деятельности неким свойственным постиндустриальной цивилизации новым типом активности, содержащим многие элементы творчества¹¹.

Диспропорции между знаниями и практикой, опытом и творчеством, образованностью и конкурентоспособностью определяют качество человеческого фактора, что делает весьма актуальным анализ его использования на микроэкономическом уровне. Предприятие – это не только коллективный инструмент, но и миниатюрное общество, которое состоит из элементов стабильности и непредвиденности, превращающих его в гибкую, но устойчивую к переменам структуру. Одной из решающих составных частей этой способности к эволюции являются людские ресурсы, которые обуславливают и одушевляют ее¹². По мнению С. Пизара, «людские ресурсы должны не только быть неисчерпаемыми, но и автономно обеспечивать себя. Чем больше они используются и потребляются, тем активнее развиваются и обогащаются. В этом и заключается их уникальность по сравнению с другими природными богатствами»¹³.

Примечания

¹ *Абалкин Л.И.* Использовать интеллектуальный и экономический потенциал для будущего России; *Критский М.М.* Человеческий капитал; *Гойло В.С.* Интеллектуальный капитал; *Марцинкевич В.И.* Экономика человека; *Вильховченко Э.Д.* О «посттейлоризме» и «человеческом капитале»; *Васильчук Ю.А.* Постиндустриальная экономика и развитие человека; *Валентей С., Нестеров Л.* Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры; *Дятлова О.А.* Человеческий капитал в системе современной рыночной экономики; *Бушаринов И.В.* Квалификация рабочей силы – ведущий компонент производительных сил; *Иноземцев В.Л.* К концепции постэкономического общества; *Карамасов К.* Экономика человеческих ресурсов.

² Российский экономический журнал. 2003. № 5–6. С. 34.

³ Экономист. 2003. № 2. С. 5.

⁴ *Марцинкевич В.И., Соболева И.В.* Экономика человека. М.: Аспект-Пресс, 1999. С. 43.

- 5 Экономист. 1999. № 8. С. 5–6.
- 6 *Абалкин Л.И.* Там же. С. 6.
- 7 *Васильчук Ю.А.* Постиндустриальная экономика и развитие человека // МЭиМО. 1999. № 9. С. 74, 75.
- 8 *Беккер Г.С.* Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. М.: Начала-Пресс, 1993. Т. I. С. 29–30, 33.
- 9 *Хейлбронер Р.Л.* Экономическая теория как универсальная наука // THESIS. М.: Начала-Пресс, 2000. С. 41.
- 10 *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Причины, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. М.: Республика, 2002. С. 171.
- 11 *Glaser H.* Das Verschwinden der Arbeit. Die Chancen der neuen Tätigkeitsgesellschaft. Dusseldorf, 2003. P. 116.
- 12 *Атлан А.* Между кристаллом и дымом. Исследования организации живой материи. Париж: Сей, 2003. С. 5–6.
- 13 *Пизар С.* Людские ресурсы. Париж: Латэ, 2000. С. 40.



О.В. Николаев

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье показаны главные, результативные меры, применяемые на инновационных предприятиях России по выходу из кризиса. Даны конкретные системные решения как на государственном уровне, так и уровне предприятия по обеспечению инновационными кадрами высокотехнологичных объектов экономики с использованием опыта ОАО «ОКБ Сухого».

Ключевые слова: инновации, технология, технологический уклад, кадры, кадровый потенциал, профессия, специальность.

Переход к высокоэффективной и социально ориентированной рыночной экономике должен осуществляться путем постепенного формирования оптимальных механизмов организации производства и труда и на этой основе роста уровня жизни населения. На первый план выдвигаются задачи, связанные с устранением деформаций в структуре российской экономики, с обеспечением опережающего роста производства наукоемкой продукции и продукции высокой степени переработки, с поддержкой отраслей, составляющих основу расширенного воспроизводства, с обеспечением занятости населения.

Общеизвестно, что отставание России от передовых стран в этой сфере продолжает сохраняться, а по ряду направлений увеличивается, в то время как принимаемые государством меры не дали ощутимых результатов. Социально-экономический кризис в стране побивает все рекорды как по масштабам, так и по срокам. В мировой истории таких примеров не было. Даже после Гражданской войны в России он был преодолен за 6–8 лет. В эпицентре кризиса находится промышленность, а в промышленности – машиностроение. Здесь сосредоточены наукоемкие высокотехнологичные производства, способные работать на новую экономику страны. Поэтому стоит задача выхода из кризиса и развития этого потенциала.

Действующая система кадрового обеспечения высокотехнологического комплекса страны, несмотря на принимаемые в этом направлении меры, остается недостаточно гибкой, эффективной и восприимчивой к инновационным процессам производства.

Следует отметить, что рыночная экономика коренным образом изменила условия деятельности предприятий в сторону повышения их самостоятельности, но и существенно возросла степень трудности стоящих перед руководящим кадровым корпусом целей. Предприятия действуют в условиях конкурентной борьбы, что предполагает необходимость оценки соответствия качественной структуры кадров задаче обеспечения конкурентоспособности объекта экономики в целом. Как показывают научные исследования, кадровая политика на промышленных предприятиях зачастую не является эффективной, не отвечает требованиям системного и инновационного подхода.

Для решения этой проблемы необходима система мер, направленная на восстановление кадрового ядра – его передового отряда, определяющего успешное продвижение в первую очередь в наукоёмкой промышленности. Эта система стратегических мер даст результаты только в том случае, если будет учитываться ситуация в мировой экономике, и при условии, что это продвижение в инновационную экономику произойдет с ускорением. Любое движение с постоянной скоростью, а тем более отсутствие позитивных сдвигов не дадут возможность занять достойное место в группе промышленно развитых стран.

В этой связи на первый план выдвигается как наиболее острая проблема соответствия уровня развития человеческого ресурса – главной производительной силы, его квалификационная, профессиональная и психологическая возможности, готовность кадров к решению задач всесторонней модернизации экономики и создания экономической основы для устойчивого развития на долгосрочную перспективу. Поэтому главной проблемой следует считать разработку и быструю реализацию проекта создания нового кадрового инновационного потенциала страны. Это подразумевает¹:

- форсированную подготовку специалистов самой высокой квалификации, прежде всего для реализации государственных научных приоритетов федерального уровня и развития наиболее важных для нашего общества критических технологий;
- концентрацию финансовых средств для сохранения молодых энергичных и хорошо подготовленных кадров в стране и создания условий для предотвращения эмиграции наиболее

ценных специалистов, необходимых для отечественной экономики, социальной сферы и системы государственного и корпоративного управления;

- создание системы условий, включая психологические, социально-бытовые, коммуникационные и информационные аспекты, для того, чтобы работа в отечественных НИИ, КБ и высокотехнологичных предприятиях, выпускающих конкурентоспособную продукцию, была привлекательной, пользовалась поддержкой общества, открывала перспективы для карьеры, творческого удовлетворения и достижения личного благополучия ученых и специалистов;
- принятие законодательных мер по увеличению инвестиций в научно-техническую сферу и контроль за их выполнением.

Качественные отличия кадров высокотехнологичных отраслей промышленности состоят в специфических условиях их формирования – от подготовки, отбора специалистов к формированию высокоэффективных и дееспособных коллективов с высоким уровнем мотивации. В рамках плановой экономики существовала государственная система по решению этой проблемы, в новых же условиях не создана адекватная регулируемая государством рыночная модель. Последняя должна охватывать рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и рынок учебных услуг.

Наиболее продвинутым и перспективным типом производства, успешно конкурирующим на мировом рынке, является производство, быстро и гибко реагирующее на новые научные исследования и разработки, смело ломающее устаревшие формы его организации. Страны, реализующие подобную идеологию, занимают ведущее место в мировой экономике.

Эта модель, как наиболее современная, адекватная условиям мирового рынка, определяет принципиально новые требования к главному ее ресурсу – рабочей силе. В общепринятых стандартизированных положениях Международной организации труда, в решениях и рекомендациях ЮНЕСКО определен не только комплекс требований к качеству рабочей силы, но и содержится система решений, обеспечивающих достижение высоких качественных характеристик рабочей силы.

Рекомендации исходят из того, что радикально изменилась значимость элементов, составляющих характеристику работников. При несомненно высокой требовательности к профессионализму, знаниям, умению работников добавились «динамические» критерии, характеризующие личность. Это – высокий потенциал к овладению профессиональными квалификациями, мобильность, способность к непрерывному обучению, умение работать в

режиме командной формы организации труда, самостоятельность, стремление к повышению своей конкурентоспособности на рынке труда, понимание и заинтересованность в конкурентоспособности продуктов труда своей фирмы, предприятия на рынке сбыта, высокий уровень состязательности.

Эта позиция содержится и в документах общего характера. Так, в стандарте ИСО 9001: 2000 – «Системы менеджмента качества» – особое место занимают требования к человеческим ресурсам. В этот стандарт включаются процессы вовлечения людей в трудовую деятельность; речь идет о процессе найма, аттестации, обучения, обеспечения их социального статуса, полномочий и прав. Особо подчеркивается необходимость новых форм управления кадрами, обеспечивающих предоставление благоприятных возможностей для продвижения, формирования ориентиров в деятельности работников, направленных на достижение целей организации, гарантия социального диалога, широкое использование связей на основе информационных систем.

Примером позитивного опыта применения современных технологий управления персоналом является практика работы ОАО «ОКБ Сухого» – крупнейшего российского авиационного холдинга, в состав которого входят ведущие российские конструкторские бюро и серийные самолетостроительные заводы. Как и на большинстве наукоемких предприятий страны, здесь были большие сложности и проблемы, которые удалось преодолеть.

Наиболее серьезным и долговременным из негативных факторов, отрицательно влияющих на организацию работы с персоналом, является *искаженная возрастная структура* его состава. Это во многом обусловлено тем фактом, что в период, когда резкое падение финансирования со стороны государства сочеталось с гиперинфляцией, предприятие покинуло значительное количество квалифицированных и перспективных специалистов и рабочих в возрасте от 20 до 50 лет. В последние годы последствия кадрового кризиса удалось смягчить благодаря принятию определенных мер по возвращению ушедших сотрудников среднего возраста, а также благодаря комплексу мер по привлечению и закреплению молодежи.

Необходимо отметить, что работа с кадрами в данной компании ведется целенаправленно, в форме отлаженных и проверенных на практике программ. Кроме того, управление человеческими ресурсами осуществляется по наиболее актуальным для настоящего времени направлениям: управление кадровым резервом, привлечение и удержание молодых кадров, обучение персонала, гибкое материальное стимулирование, развитие корпоративной культуры.

На предприятии сохранение и развитие человеческого потенциала рассматривается как необходимое условие развития предприятия². Стратегическими целями работы с персоналом являются:

- добиться полного количественного и качественного соответствия состава персонала стратегическим целям предприятия и поддерживать это соответствие;
- обеспечить преемственность традиций при наборе и подготовке специалистов;
- обеспечить высокий уровень мотивации персонала на выполнение задач КБ;
- поддерживать и развивать преданность сотрудников предприятию;
- удерживать расходы на персонал в рамках, определяемых текущим финансовым состоянием предприятия.

Устойчивой традицией на предприятии является отношение к персоналу одновременно и как к стратегическому ресурсу, и как к людям с их собственными целями, стремлениями и проблемами.

Особый интерес представляет технологически и организационно проработанный подход в ОКБ Сухого к *молодым сотрудникам*. Им обеспечиваются благоприятные условия для вхождения в коллектив, предоставляются широкие возможности для профессионального и личностного развития, карьерного роста. Деятельность Совета молодых специалистов способствует закреплению молодежи на предприятии и ее развитию, создает важный дополнительный канал коммуникации молодежи с руководством предприятия.

Доля молодежи до 30 лет за последние пять лет возросла на 4%. Стабилизируется доля персонала в возрасте от 31 до 50 лет, которая прежде имела тенденцию к резкому снижению.

В настоящее время средний возраст персонала составляет 45 лет. Основным источником пополнения кадров молодыми специалистами являются ведущие вузы страны, в первую очередь, Московский авиационный институт (МАИ). В последние годы ОКБ Сухого является единственным авиационным предприятием страны, которое на систематической основе нанимает молодых конструкторов, технологов и других инженеров авиационного профиля. Одним из инструментов привлечения наиболее способной молодежи на предприятие являются встречи со студентами в вузах. Этой же цели служит участие студентов в ярмарках вакансий. Наиболее известным из московских мероприятий является форум «Карьера», который проводится два раза в год. КБ Сухого – одно из немногих машиностроительных предприятий среди участников форума.

Однако одного того факта, что студент пришел работать на предприятие, недостаточно. Необходимо, чтобы он сразу включился в работу. Поэтому лучше, чтобы студент сразу получил статус не практиканта, а работника предприятия. Помимо этого, по некоторым специальностям здесь проводится углубленная подготовка студентов старших курсов по специальным программам. Курсовые и дипломные работы выполняются студентами на практическом материале КБ, а в комиссии, перед которыми студенты защищают дипломные работы, включаются ученые-разработчики новой авиационной техники. Все это позволяет облегчить процесс вхождения студентов в реальную деятельность организации.

ОКБ Сухого заключает со студентами контракты (ученические договора) об их обязательном трудоустройстве на предприятие по окончании института и работе в течение последующих трех лет. Для привлечения высококвалифицированных специалистов и рабочих, а в отдельных случаях и руководителей, предприятие выходит на рынок труда, используя для этого специализированные издания и Интернет. Важно при этом рекламировать через Интернет новые подходы к оплате труда: более высокая оплата труда «за интеллект» и учет при согласовании зарплаты коэффициентов трудового участия.

Большинство отечественных авиастроительных предприятий не имеют таких заказов на разработки, как компания Сухого, поэтому у них меньше возможностей по оплате труда и формированию компенсационных пакетов для своих сотрудников. Предприятия с участием иностранного капитала, хотя и могут предложить более высокую оплату труда, но предоставляют работу либо только на ограниченный срок, либо работу рутинного характера, не дающую возможности самореализации. Поэтому основной «вектор текучести» молодых специалистов направлен в сторону разнообразных коммерческих структур, где востребованы (при неплохой зарплате) отчасти фундаментальная подготовка и, в большей степени, некоторые общие навыки, приобретенные в вузе и в КБ Сухого (например, работа в сфере информационных технологий).

Нужду в технических специалистах сегодня ощущают более половины компаний страны. Особенно востребованы программисты, архитекторы баз данных, специалисты по ERP-системам, инженеры технической поддержки, специалисты по системной интеграции, инженеры-проектировщики. Около 20% компаний нуждаются в специалистах по разработке программного обеспечения. Причем фирмам нужны не просто технически грамотные сотрудники, а люди, умеющие работать в команде над сложными большими проектами, выполняя их в заданные сроки и с необходимым уровнем качества³.

О.В. Николаев

Дефицит специалистов, с которым столкнулись компании, вынудил их включиться в «войну за таланты». Ведущие предприятия используют все возможные пути для решения проблемы нехватки кадров. В последнее время, например, активно используются программы привлечения выпускников и студентов старших курсов и программы развития персонала.

В таких условиях на рынке труда «выращивание» сотрудников внутри компании, безусловно, более перспективный способ утоления кадрового голода, чем, скажем, перекупка людей у конкурентов. В каждом отдельно взятом случае перекупка позволяет заполнить возникшую ресурсную брешь, но если большинство компаний будут пытаться решать свои кадровые задачи таким способом, это приведет к неоправданно высокому росту финансовых притязаний персонала (подобные тенденции отчасти наблюдаются уже сейчас). «Выращивание» кадров можно проводить двумя путями. Первый – работа с выпускниками вузов и молодыми специалистами (включая адаптацию учебных программ вузов под бизнес-задачи компании) и второй – формирование внутреннего кадрового резерва с целью заполнения вакансий за счет продвижения собственных сотрудников.

Весьма интересным в сфере управления персоналом в КБ Сухого является *работа с кадровым резервом*, которая включает формирование, обучение, развитие и продвижение кадрового резерва.

В соответствии с кадровой политикой КБ замещение руководящих должностей на предприятии обеспечивается не менее чем на 90% за счет собственного кадрового резерва, который имеет два вида:

- административных руководителей (руководителей подразделений всех уровней, директоров и заместителей директоров программ);
- технических руководителей (главных конструкторов и их заместителей).

Состав кадрового резерва ежегодно рассматривается руководством и обновляется. Почти половину резерва составляют сотрудники в возрасте до 30 лет. Сотрудники, зачисленные в резерв, становятся первоочередными кандидатами на участие в длительных программах обучения в рамках корпоративного университета ОКБ Сухого. В год в этом университете проходят обучение 120–150 человек. Программа подготовки резерва в корпоративном университете ОКБ Сухого включает в себя ряд курсов по менеджменту, маркетингу, экономике, праву, а также встречи с ведущими специалистами компании.

Дальнейшее развитие резерва предполагает формирование для наиболее перспективных молодых специалистов *индивидуальных*

планов развития карьеры, включающих рабочие задания, выходящие за рамки стандартных должностных обязанностей, а также дополнительное обучение. Таким специалистам предоставляются индивидуальные надбавки к окладу, выдаются ссуды на жилье. Индивидуальные планы оформляются дополнительными соглашениями к трудовому договору. Такие соглашения заключаются сроком на один год и подлежат продлению в случае успешной реализации индивидуальных планов.

На предприятии существуют карьерные лестницы, по которым происходит продвижение наиболее успешных сотрудников – от начальника бригады до директора. Различают вертикальную (или должностную, административную) карьерную лестницу и горизонтальную, по которой продвигаются специалисты, достигая высокого уровня профессиональной квалификации (от техника до главного конструктора программы). Резервисты оцениваются на предмет предпочтительного развития их карьеры в одном из указанных направлений. Ежегодно до 50% резервистов ОКБ получают повышение в должности и не менее 10% продвигаются на руководящие должности низового звена.

При формировании планов обучения приоритет отдается *обучению руководителей*. Каждый руководитель проходит обучение не реже одного раза в течение двух лет. Обучение руководителей направлено на развитие: 1) управленческих навыков (планирование, организация, мотивация, контроль, коммуникация, принятие решений); 2) навыков работы в условиях программного управления; 3) навыков работы в духе сотрудничества с коллегами и подчиненными; 4) профессиональной квалификации.

Обучение руководителей и специалистов в области применения информационных технологий – необходимое условие инноваций. В компании ведется обучение всех категорий персонала по различным направлениям применения информационных технологий (ИТ): электронное проектирование, автоматизированная подготовка производства, автоматизация научно-технических расчетов, управление программами, владение офисными программами. В настоящее время акцент в сфере применения ИТ сместился с массовой компьютерной грамотности на обучение современным технологиям электронного проектирования.

Еще одним приоритетом в обучении персонала стала *программа обучения персонала, участвующего в создании перспективных авиационно-боевых комплексов*. Эта программа является основой системы повышения профессиональной квалификации. Для сотрудников, принятых в штат предприятия, выполняется специальная адаптационная программа, включающая в себя встречу с

О.В. Николаев

руководством, экскурсию по отделам и цехам, посещение музея КБ, курс «Ориентация на предприятии», вводный инструктаж и т. д. Отдельные группы руководителей и специалистов КБ обучаются иностранным языкам, что рассматривается как необходимое условие дальнейшего укрепления позиций на мировых рынках.

Политика в области мотивации персонала предполагает, что КБ Сухого стремится обеспечить своим сотрудникам такой уровень постоянной части оплаты труда, который соответствовал бы ценности занимаемой должности для предприятия, уровню квалификации и успешности сотрудника, условиям рынка труда.

Премияльная система служит не только для повышения результативности труда, но и для подкрепления преданности компании. Компания предоставляет не только предусмотренные законодательством, но и дополнительные льготы и компенсации (льготные путевки на отдых, займы и пр.). Развитая система морального поощрения включает представление к государственным наградам, присвоение почетных званий, премии и прочее.

В целях *удержания молодых специалистов* в ОКБ Сухого создана специальная система оплаты их труда, которая включает установление стартового оклада для принятых на работу выпускников в зависимости от стажа работы в КБ в период учебы и оценки при защите дипломной работы. Специальные надбавки к окладу устанавливаются на первые четыре года работы молодого специалиста и уменьшаются с начальных 70% до конечных 20% от стандартного для данной должности оклада. Уменьшение надбавки сопровождается повышением оклада по данной должности либо переводом на более высокую должность, но только в случае успешной работы молодого специалиста. На предприятии существует надбавка к окладу за стаж работы на фирме, начиная со стажа в один год, действующая для всех сотрудников. В основе корпоративной культуры КБ лежат: исполнительская дисциплина, высокая трудовая активность и творческая атмосфера, соблюдение этики взаимоотношений, уважение к традициям и преданность целям предприятия.

В настоящей статье мы показали главные результативные меры, применяемые на инновационных предприятиях. Опыт ОКБ Сухого хорош и поучителен системностью: работа по обеспечению квалифицированными инновационными кадрами охватывает не только производство, но и подготовку специалистов, корректировку систем и программ обучения. На наш взгляд, более или менее развернутая характеристика выработанных КБ систем деятельности может быть использована и на других предприятиях инновационной направленности. Эти подходы и принципы, система взаимоувязанных мер предлагаются не как эталон,

Проблемы развития кадрового потенциала инновационных предприятий
а пример, как могут быть разработаны собственные программы, где учитывается специфика предприятия, региона, отличающихся от столичных. Данная проблема требует пристального и глубокого анализа.

Примечания

- 1 Преимущество поколений и проблемы формирования кадрового резерва для российского высокотехнологического комплекса (Материалы секционного заседания Международной конференции «Высокие технологии – стратегии XXI века» VI форума «Высокие технологии XXI века») / Под. ред. И.Б. Федорова, А.Н. Тихонова. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005.
- 2 См.: *Ряковский С.М.* Человеческий капитал ОКБ Сухого: сберечь и приумножить // Сб. науч. трудов и инженерных разработок 5-й российской выставки «Изделия и технологии двойного назначения. Конверсия ОПК» / Под общ. ред. К.В. Фролова. Т. I. М.: ИМАШ РАН, 2004. С. 45.
- 3 См.: *Румянцева М., Рехтман А.* Марш в регионы // Computerworld. 2006. № 15. (18 апр.)

Литература

- Кочкина Н.В.* Работники оборонного сектора и население страны // Конверсия в России. Изд-во Стэнфордского ун-та, 1997.
- Николаев О.В.* Кадровый потенциал наукоемких производств: пути выхода из кризиса. М.: Экономика, 2005.



Ю.Н. Нестеренко

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК СРЕДА И НОСИТЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ИДЕОЛОГИИ

Переход к «экономике знаний» предусматривает преобразование всего хозяйственного механизма страны, формирование эффективной национальной инновационной системы, распространение в обществе инновационной идеологии. Ее основным носителем является малый бизнес, развитие которого зависит от качества институциональной поддержки государством, характера стимулирования вступления в инновационные кластеры и условий содействия внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: экономика знаний, инновационная идеология, малый инновационный бизнес, государственная инновационная политика, инновационные кластеры, промышленные зоны.

Обеспечение в России устойчивого экономического роста, национального суверенитета и безопасности, а также достижение страной конкурентных преимуществ на мировом рынке в существенной мере зависят от эффективности проведения активной структурной политики и формирования экономики, в которой знания и инновации играют решающую роль.

Переход к «экономике знаний» предусматривает преобразование всего хозяйственного механизма – от реформирования системы государственного регулирования и правового обеспечения деятельности, внедрения новых форм и методов управления предприятиями, установления особого типа хозяйственных связей между субъектами, создания новых организационных структур, обеспечивающих включение науки в производство, до обновления социальных процессов в обществе.

Новая экономика ориентирована на инновационную составляющую в любой сфере бизнеса: промышленности, строительстве, транспорте, сельском хозяйстве, торговле, образовании, здравоохранении. Она затрагивает предприятия всех размерных классов и

форм собственности, а также предполагает активное использование результатов НИОКР во всех отраслях деятельности, масштабное внедрение новой техники и передовых наукоемких технологий, разработку инновационной продукции и ее коммерциализацию, что достигается за счет эффективного функционирования инновационной инфраструктуры.

Однако эти признаки «экономики знаний» являются лишь ее внешним проявлением, непосредственно влияющими на рост и качество производства, снижение его трудоемкости и достижение более высокого уровня рентабельности, увеличение ассортиментной структуры и расширение возможностей для удовлетворения потребительского спроса.

Более глубокое содержание «новой» экономики заключается в распространении в обществе инновационной идеологии, обеспечивающей понимание роли знаний как необходимого условия для достижения прогресса во всех сферах жизнедеятельности, на всех уровнях жизненного пространства. Это предусматривает формирование у людей инновационной культуры, новых жизненных установок, современного мышления, отношения к нововведениям как к основе своего будущего и будущего своих детей, источнику своего благополучия, а также благополучия и процветания своей страны, понимания, что инновации – это не только высокая эффективность производства, но и высокое качество жизни, здоровье граждан, их экологическая безопасность и правовая защита. Поэтому фактором, определяющим устойчивость «экономики знаний», и ее производственным ресурсом становится интеллектуальный капитал, духовный мир человека и его сознание.

Основная роль в формировании инновационной идеологии принадлежит государству. Именно оно должно, определив приоритетные направления инновационного развития страны и обеспечив условия для создания прогрессивного технологического уклада и привлекательности инновационной деятельности, содействовать росту научно-образовательного потенциала в обществе, развитию активной позиции граждан, их стремлению в течение всей жизни получать новые знания, осваивать новые технологии и виды производств, внедрять результаты НИОКР в инновационные проекты и добиваться их коммерциализации. Государство также должно поддерживать бережное и уважительное отношение к новым идеям, создавать условия для распространения инновационной культуры, морального и материального стимулирования новаторства.

Носителем же инновационной идеологии, по нашему мнению, является малый бизнес (МБ). Благодаря таким характеристикам, как мобильность, независимость, инициативность, дух творчества

Ю.Н. Нестеренко

и постоянного поиска новых возможностей, готовность идти на риск, принятие знания как необходимого ресурса и понимание важности интеллектуальных аспектов современной деятельности, МБ влияет на развитие личности, преобладание у нее образовательных и культурных ценностей, инновационного мышления и предпринимательской активности, что лежит в основе новой идеологии. Массовый же характер малых предприятий позволяет распространять эти качества, обеспечивать их воспроизводство и тем самым формировать инновационное мировоззрение в обществе.

Однако в России, несмотря на понимание того, что знания в современной экономике выступают категорическим императивом и инновационная политика государства является безусловной и необратимой, а также при наличии мощнейшего интеллектуального потенциала изменения в инновационном сознании общества еще не произошли.

В первую очередь, это связано с тем, что в стране не получает должного развития малый инновационный бизнес. В последние годы число малых инновационных предприятий (МИП) снижается, уменьшается их доля в производстве товаров и оказании услуг, сокращается рентабельность деятельности и предпринимательская активность населения, что отрицательно сказывается на возможности увеличения масштабов малого бизнеса в целом.

Доля инновационного предпринимательства в общей структуре малого бизнеса России незначительна и составляет, по разным оценкам, от 1,4 до 3,5%. Из всех малых инновационных предприятий России не более 15% можно назвать по-настоящему инновационными¹. Они проводят научные исследования, занимаются охраной интеллектуальной собственности и коммерциализацией нововведений на рынке. Доминирующая масса предприятий лишь эксплуатирует научный и инновационный потенциал, накопленный еще в советское время.

Качественные показатели деятельности малого инновационного бизнеса также невелики. Доля МИП в производстве ВВП страны, по оценкам автора, находится на уровне 0,8–1%, а доля налоговых поступлений в доходы бюджетной системы не превышает 0,05%.

Основная причина подобного положения заключается в отсутствии условий, благоприятно влияющих на рост МИП. Среда функционирования наукоемкого предпринимательства не заинтересовывает заниматься научными разработками, их промышленным освоением и коммерциализацией нововведений на рынке. Уменьшение количества малых инновационных предприятий и снижение рентабельности их деятельности можно объяснить отсутствием сколько-нибудь значительного спроса на инновации со

стороны реальной экономики, а также недостаточным учетом в НИС России специфики малого инновационного предпринимательства (инновационная модель, разрабатываемая в рамках НИС для МИП должна отличаться от инновационной модели для крупных корпораций).

К негативным факторам относятся также высокие административные барьеры и проблемы с контрольно-надзорными органами, затрудненный доступ к финансовым ресурсам и производственным площадям, высокое налоговое бремя и недостаток мощностей, отвечающих современным требованиям, отсутствие нормативно-правой базы и реальной государственной помощи, наличие устаревшей системы организации производства и неразвитой информационно-консалтинговой инфраструктуры. В последние годы существенно обострил ситуацию дефицит квалифицированных кадров в области инновационного менеджмента и низкая восприимчивость инновационной продукции.

Названные выше трудности развития инновационного предпринимательства как объекта и субъекта управления могут рассматриваться в качестве факторов, определяющих необходимость формирования в России долгосрочной государственной политики в отношении малого инновационного бизнеса. Она позволила бы сформировать целостное представление о стратегии развития МИП, направлениях их поддержки и мерах по достижению результатов, стимулировала бы создание институтов поддержки малых инновационных предприятий, заинтересовывала бы в разработке стабильных и взаимовыгодных правил игры для их эффективного функционирования.

Целью государственной политики страны, направленной на развитие малых инновационных предприятий, должно стать формирование в России современной высокоэффективной экономики, основанной на знаниях, использовании передовых наукоемких технологий в промышленности, сфере услуг, сельском хозяйстве, в охране окружающей среды, в здравоохранении и других сферах.

Государственная политика в отношении малых инновационных предприятий должна предусматривать институциональную поддержку МИП, стимулирование их взаимодействия с крупными компаниями и научными центрами, а также вступления в инновационные кластеры, обеспечение выхода субъектов наукоемкого бизнеса за пределы национальных границ и оказание содействия во внешнеэкономической деятельности.

Институциональная поддержка развития малого инновационного предпринимательства в промышленности России предусматривает:

Ю.Н. Нестеренко

- разработку единой системы правовых норм в рамках Инновационного кодекса, который должен включать ряд базовых законов, регулирующих инновационную деятельность, уточняющих основную терминологию в сфере наукоемкого предпринимательства, определяющих совокупность мер государственной поддержки малых инновационных предприятий как на федеральном, так и региональном уровнях, а также защиты интеллектуальной собственности;
- создание стимулов для появления и развития малых инновационных предприятий, что обеспечивается использованием современных рыночных финансово-кредитных технологий для поддержки МИП, установлением специальной системы льгот и преференций для коммерческих банков, кредитующих деятельность инновационных предприятий, расширением сферы банковского страхования, в том числе с участием государства, формированием в стране благоприятного инвестиционного климата;
- совершенствование условий хозяйствования малых инновационных предприятий путем снижения общего уровня налогообложения и разработку налоговых льгот для стимулирования деятельности МИП, расширения системы венчурного финансирования, повышения заинтересованности крупных компаний, коммерческих банков, страховых организаций в сотрудничестве с субъектами инновационного предпринимательства;
- расширение взаимодействия МИП с рынками «среды» и сбыта, что должно быть обеспечено путем их активного участия на рынке ценных бумаг, в первую очередь, корпоративных, рынке рабочей силы и ресурсов, а также на биржах, торгах, ярмарках и аукционах и направлено на расширение ресурсных возможностей малых предприятий;
- внедрение различных форм партнерства между государством и малым инновационным предпринимательством. Это предусматривает реализацию различных форм кооперации между государством и МИП, разработку специальных программ прямого финансирования и стимулирования перспективных направлений роста малых технологических фирм, поддержку диффузии современных технологий на базе развития научно-технологических сетевых взаимодействий между малыми предприятиями, государственными организациями и вузами, а также расширения системы государственного заказа на научно-техническую продукцию;
- формирование инфраструктуры рынка деловых и консалтинговых услуг для инновационно активных предприятий, учас-

тие государства в развитии рыночных институтов по оказанию консультационных услуг, системы профессионального инновационного менеджмента, разработки стандартов независимой научной экспертизы инновационных проектов;

- повышение эффективности деятельности уже функционирующих организаций как на федеральном, региональном, так и местном уровнях (министерства, департаменты, различные фонды, центры, агентства, бизнес-инкубаторы, технопарки), а также создание внутри предпринимательского сообщества союзов малых и средних предприятий, деловых центров малого бизнеса, различного рода ассоциаций предпринимателей, включая международные;
- совершенствование государственной статистики инновационной деятельности малых предприятий, что предусматривает организацию ежегодного сплошного обследования малых инновационных предприятий на базе модификации и дополнения статистической формы «2-МП-инновация», регулярное проведение выборочных обследований малых предприятий на базе регионального статистического наблюдения в целях выявления инновационно активных фирм, проблем их формирования и развития в данном регионе России, создание полноценной системы статистического учета и отчетности малых инновационных предприятий и их сетей с учетом международных стандартов.

Таким образом, институциональная поддержка малых инновационных предприятий должна носить комплексный характер и быть основана на использовании всех инструментов государственного регулирования и механизмов рынка. Причем подход к стимулам для субъектов малого инновационного бизнеса должен быть дифференцированным в зависимости от сроков, размеров и отраслевой принадлежности предприятий, от ориентации деятельности только на внутренний или на внутренний и внешний рынки одновременно, от достигнутых МИП результатов. Оправдано также разделение льгот по фазам инновационного цикла. Только при этих условиях малые инновационные предприятия смогут снизить свои риски, повысить свою устойчивость и конкурентоспособность, а также сыграть достойную роль в становлении национальной инновационной системы России.

В целях стимулирования малого наукоемкого бизнеса в стране и активизации его деятельности в рамках инновационных кластеров предложено: принять федеральную целевую программу по реализации кластерных проектов; обеспечить свободное вхождение МИП в кластерные инновационные сети; предоставить информационную и

Ю.Н. Нестеренко

консультационную поддержку; осуществлять финансирование деятельности МИП на условиях государственно-частного партнерства и привлекать к этому процессу не только средства федерального бюджета, региональных и местных бюджетов на условиях долевого финансирования, но и венчурных фондов, крупных компаний, коммерческих банков; предусмотреть обучение представителей краевых, районных и муниципальных администраций, профессиональных и бизнес-сообществ, руководства научно-исследовательских институтов, вузов, крупных и малых предприятий промышленности и организаций социального сектора экономики основам деятельности инновационных кластеров.

Это позволит усилить кооперацию научных организаций, университетов, государства, малого инновационного бизнеса с крупными производственными предприятиями, будет содействовать развитию промышленных зон, стимулировать разработки прикладного характера и увеличение объемов их практического использования, а также даст возможность решить вопросы увеличения масштабов инновационного предпринимательства и расширения характера его деятельности.

Для обеспечения конкурентной устойчивости, поддержки и защиты интересов малых предприятий России во внешнеэкономической деятельности (ВЭД), роста их экспортного потенциала и повышения доли наукоемкой продукции в объеме экспорта, необходима, по нашему мнению, комплексная система мер государственной поддержки экспорта малого бизнеса, которая должна предусматривать: реализацию программы по подготовке предпринимателей к выходу на внешние рынки; предоставление специального пакета помощи малым инновационным предприятиям в лицензировании продукции по международным стандартам, в кредитовании экспортной деятельности при условии гарантирования государством возврата займов, в обеспечении страхования политических, коммерческих, финансовых и других рисков, связанных с ВЭД, в организации информационно-консультационной поддержки экспортеров; содействие в проведении выставок и ярмарок инновационной продукции, организации рекламы и поиске партнеров за рубежом; совершенствование инновационно-технологической инфраструктуры; формирование условий по повышению конкурентоспособности отечественной продукции на международных рынках.

Данные направления государственной поддержки малых инновационных предприятий России позволят повысить экспортный потенциал этих субъектов хозяйствования и обеспечить высокую эффективность их внешнеэкономической деятельности, что, в свою очередь, будет способствовать инновационному прогрессу общества в целом.

Реализация вышеназванных мер предполагает:

- формирование в России новой модели хозяйствования, которая должна базироваться на гибкой производственной специализации и иметь индустриально-инновационную направленность;
- увязку путей совершенствования организационно-экономического механизма развития малых инновационных предприятий с преобразованиями всего хозяйственного механизма в стране;
- построение эффективной национальной инновационной системы России;
- изменение количественного и качественного положения малого инновационного бизнеса в национальной экономике;
- стимулирование предпринимательства для достижения общенациональных целей диверсификации экономики и развития инновационного потенциала.

Примечание

- ¹ *Борисов С.* Бизнес и государство: Голод на инновации // Ведомости. 2006. № 91 (1618).

Литература

- Галиченко О.Г.* Национальная инновационная система России и основные направления ее развития // Инновации. 2003. № 6.
- Жуков А.* Стимулирование инновационной деятельности малого и среднего бизнеса // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 4.
- Келле В.Ж.* Инновационная система России. М.: УРСС, 2003.
- Китова Г.А., Черкасов В.В.* Государственная политика в сфере науки и технологий: новые задачи и старые решения // Инновации. 2004. № 3.
- Клейнер Г.Б.* Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты // Общественные науки и современность. 2005. № 3.
- Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 г. Утверждены решением Председателя Правительства РФ 5 августа 2005 г.
- Примаков Е.М.* О развитии малого предпринимательства // Промышленная политика РФ. 2003. № 11.
- Семенова А.* Управление инновационными процессами // Экономист. 2005. № 5.
- Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
- Шаститко А.Е.* Анализ эффективности организационной и институциональной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства // Промышленная политика в Российской Федерации. 2004. № 7.



Г.А. Паламаренко

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
ОПТИМАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ
ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ
НА ОСНОВЕ МЕТОДА
ИНФОРМОЛОГИЧЕСКОГО
АНАЛИЗА

Прогнозирование оптимального времени внедрения инноваций на основе метода информологического анализа. Рассматриваются основные положения метода информологического анализа, возможность его применения при прогнозировании времени внедрения инноваций. Информологический метод позволяет оптимизировать инновационную стратегию предприятия, уменьшить вероятность коммерческого риска.

Ключевые слова: информология, анализ, метод, прогнозирование, цикл преобразования, внедрение, инновации.

Эффективность инновационных проектов во многом определяется своевременностью их осуществления. Питер Ф. Друкер в книге «Бизнес и инновации» отмечает: «Существуют четыре ярко выраженные предпринимательские стратегии:

- 1) “побеждать числом и скоростью”;
- 2) “бить их там, где их нет”;
- 3) занять “экологическую нишу”;
- 4) изменять экономические характеристики товара, рынка или отрасли».

Очевидно, что предпринимательские стратегии основаны на инновациях, временное и пространственное распределение которых должно отвечать требованию максимизации экономического и других эффектов. Методом, позволяющим обеспечить эффективное развитие предприятия, может служить метод информологического анализа, созданный в рамках нового научного направления – информологии¹. Информология изучает пространственную организацию информации, а также закономерности пространственного построения и функционирования информационных систем.

Для более четкого понимания процесса практического применения метода информологического анализа необходимо рассмотреть основные положения данного метода.

В соответствии с информологической концепцией любой объект рассматривается как информационная система, имеющая сложную многоуровневую структуру, а процесс ее развития представляет собой период преобразования состояния пространства, для чего последнее должно быть условно замкнуто.

Информация понимается как состояние пространства, что в совокупности с утверждением о том, что информационные системы строятся по принципу подобия, позволяет определить предприятие как пространство, условно замкнутое процессом производства, распределения и обмена ограниченных благ, в котором происходит процесс преобразования информации. Элементами данной системы являются средства и предметы труда, живой труд, а также законодательные акты, распоряжения руководства и т. д., причем каждый из этих элементов сам является информационной системой и имеет собственный цикл развития (цикл преобразования информации).

При анализе рассматриваемой концепции для передачи общего смысла, заключенного в пространстве, совокупность его характеристик разделяют по признакам информации. Так как любое пространство характеризуется с позиции величины и существенных свойств, признаки информации делятся на количественные и качественные. Это деление предопределило наличие в информационной системе восьми признаков информации, которые в совокупности отражают весь спектр количественно-качественной информации о системе. Количественные признаки отражают внутреннюю организацию пространства и закономерности внутренних взаимодействий в пределах формы объекта. Качественные признаки отражают функцию объекта и закономерности взаимодействия его с окружающим миром.

Необходимо подчеркнуть, что процесс изменения состояния пространства осуществляется посредством взаимодействия информации количественного и качественного вида. Такое взаимодействие осуществляется с помощью носителей, характеристики которых соответствуют определенному признаку информации. В связи с этим представляется возможным разработать периодическую таблицу состояний пространства, в которой имеющиеся характеристики элементов будут расписаны по признакам информации. Это позволит лучше понять законы развития экономических систем и особенности формирования их структуры.

При рассмотрении оценки состояния пространства вводится интегральная характеристика – информационная напряженность, которая показывает разницу между эталонным и реальным состояниями пространства. Эталонное состояние пространства выража-

Г.А. Паламаренко

ется при помощи объективной информации, которая представляет собой совокупность истинных законов, закономерностей, процессов и различного рода взаимодействий, соответствующих любому типу пространства. Если графически изобразить эталонное развитие системы, мы получим цикл преобразования информации, единый для всех информационных систем (рис. 1).

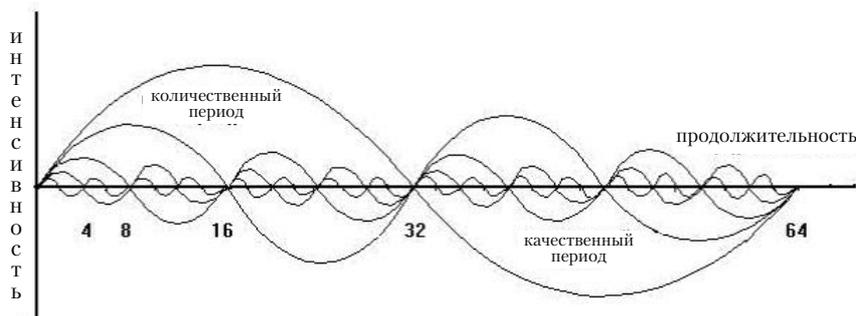


Рис. 1. Цикл преобразования состояния системы

К основным закономерностям цикла преобразования могут быть отнесены следующие.

1. Цикл преобразования информации включает в себя периоды количественного и качественного изменения состояния системы, причем периодический закон обуславливает равенство этих периодов.

2. Периодический закон преобразования состояния системы во времени представляет собой геометрическую прогрессию $Y = 2^n$. Таким образом, периоды преобразования состояния системы могут быть равны 2, 4, 8, 16, 32, 64 и т. д., причем разница между этими периодами будет заключаться в масштабе преобразований.

3. Каждый более короткий период преобразования может быть «развернут» аналогично более длинному периоду, т. е. структура идентична для любого временного периода.

Реальное состояние пространства выражается с помощью субъективной информации, т. е. совокупности тех же законов, закономерностей, процессов в стадии их реализации в конкретном пространстве. Не вызывает сомнения, что развитие любой системы должно быть ориентировано на эталонное состояние. В связи с этим особое значение имеет построение эталона развития экономической системы, что позволит выявить периоды особой чувст-

вительности, а также повысит обоснованность планов и устойчивость данной системы. Эталон будет выступать целью, к которой надо стремиться при прогнозировании и разработке планов развития системы.

В настоящее время можно отметить два направления развития пространства объекта:

- при увеличении доли или интенсивности преобразования информации количественных признаков происходит занижение состояния пространства;
- при увеличении доли или интенсивности преобразования информации качественных признаков происходит его завышение.

На процессы или мероприятия, происходящие в измененном пространстве, величина и направленность информационной напряженности оказывают большое влияние, так как они обуславливают состояния, которым соответствуют определенные свойства системы. Следовательно, может быть построена универсальная шкала стандартных состояний информационной напряженности, что даст возможность по-новому решать проблемы экономического анализа. Расчет информационной напряженности и сопоставление ее с универсальной шкалой стандартных состояний пространства позволит определить оптимальные пути развития системы для данной ситуации.

В случае отклонения реального состояния системы от нормы в цикле преобразования появляются периоды особой чувствительности и неблагоприятные периоды. При нормальном развитии системы процесс преобразования информации представляет собой последовательную активизацию в системе носителей, отвечающих необходимым на данный момент признакам информации. При отклонении состояния системы от нормы в пространстве появляется информационная напряженность, а также увеличивается число и повышается активность носителей соответствующей информации.

При совпадении периода естественной активизации информационных носителей соответствующих признаков и усиления интенсивности преобразования, вызванного информационной напряженностью, в пространстве возникает явление информационного резонанса.

Резонансные явления приводят к тому, что в системе начинают депонироваться одни элементы и усиленно расходоваться другие. Периоды, в которые возникают эти явления, представляют собой индивидуальные периоды особой чувствительности информационной системы.

Г.А. Паламаренко

Разница между нормальным и реально существующим состояниями системы не убирается из пространства, а оформляется в виде пространства информационного дополнения. Последнее является носителем программы реализации негативных событий, происходящих в системе. Период, в течение которого происходит преобразование пространства информационного дополнения, называется неблагоприятным периодом.

Применение метода информологического анализа

Рассмотрев основные теоретические аспекты метода информологического анализа, мы попытаемся применить его для анализа деятельности предприятия и конкретно для отбора инновационных проектов и определения реальных сроков их внедрения. Прежде всего рассмотрим связь между циклами развития предприятия и преобразования состояния системы. Промежуток времени, в течение которого происходит полный период преобразования информации, называется периодом преобразования информации.

Если рассматривать в качестве объекта исследования предприятие, то таким периодом преобразования информации для него будет известный жизненный цикл предприятия. Цикл развития предприятия представляет собой непрерывную последовательность всех стадий и ступеней развития от момента становления через стадию зрелости до реконструкции и периодического повторения этих циклов. Необходимо отметить, что данный процесс характеризуется тенденцией повышения уровня развития (прямая OX). Стадии становления и реконструкции, как отмечает в своей работе В.М. Архипов², отражают общую тенденцию перехода на более высокую ступень развития предприятия – происходит трансформация базовых структур.

Исходя из представленного выше, мы можем представить цикл развития предприятия как период преобразования пространства (рис. 2), т. е. череду последовательных периодов, в течение которых происходят количественные и качественные преобразования состояния системы.

Стадия становления, таким образом, является периодом количественного, а стадия реконструкции – качественного изменения состояния системы. Во время стадии зрелости предприятие переходит из состояния количественных изменений в состояние качественных.



Рис. 2. Жизненный цикл предприятия

Как отмечает В.М. Архипов, примерная продолжительность периода развития машиностроительного предприятия составляет 28 лет. Исходя из изложенных выше основных принципов развития информационных систем, мы можем уточнить эту величину и сказать, что цикл развития предприятия составляет 32 года. Дальнейшее деление подчиняется периодическому закону преобразования состояния системы (см. рис. 1).

Конкретное на момент начала прогнозирования состояние системы, т. е. совокупность ее значимых характеристик, дает возможность определить, в каком из двух направлений развивается предприятие (завышение или занижение информационной напряженности). Реальное развитие предприятия определяется воздействием на него внешней среды и противоречиями, имеющими место внутри самой системы. Примером внутренних противоречий может служить несоответствие состояния трудовых ресурсов, характеристик орудий труда, финансов и др. необходимому на данный момент уровню их развития. Внешнее воздействие определяется изменением законодательной базы, конъюнктуры спроса и предложения, появлением революционных инноваций в рассматриваемой или смежных областях

Г.А. Паламаренко

и др. Подробнее эти вопросы были рассмотрены при анализе внутреннего потенциала предприятия и внешней среды.

Необходимо подчеркнуть, что развитие системы определяется развитием составляющих ее элементов. Такими элементами, как отмечалось выше, могут служить орудия и предметы труда, трудовые ресурсы. Развитие этих элементов может быть спрогнозировано исходя из уровня каждого из них, известных закономерностей изменения, существующих факторов, внедрения нововведений.

Цикл развития предприятия определяется, таким образом, как результат совокупности отдельных частичных циклов его элементов.

Предпроектный анализ. Определение оптимальных сроков и времени проведения мероприятий по внедрению инноваций

Информологический метод дает возможность прогнозировать инновационную стратегию предприятия, используя эталон развития экономической системы. Он позволяет определить оптимальный момент внедрения тех или иных инноваций в зависимости от периода преобразования системы.

Инновационные проекты, как было отмечено выше, особенно основанные на пионерной идее, характеризуются высокой степенью риска. Вместе с тем работа над крупными проектами требует привлечения крупных финансовых средств, большого числа специалистов и продолжительного времени. Информологический анализ позволяет еще на начальной стадии работы над проектом дать ответ о принципиальной возможности его успешного осуществления в данный период. Это приведет к резкому уменьшению коммерческого риска, так как откладываются проекты, которые не могут быть внедрены в данный момент. Существенно сократится объем всех видов затрат, а также времени при сохранении требуемой достоверности и убедительности результатов анализа.

На наш взгляд, до сих пор остается актуальной проблема классификации инноваций по признакам информации. Примером такой классификации может служить предложенное Ф. Валентой разделение инноваций по степени интенсивности инновационных изменений. Используя принципы информологического подхода, мы можем сказать, что инновации нулевого, первого, второго и третьего порядков имеют количественный признак (несут в себе количественную информацию). Главное отличие инноваций низших

порядков состоит в том, что они не изменяют функциональных свойств производственной системы и ее частей. Инновации четвертого, пятого, шестого и седьмого порядков имеют качественный признак и частично или полностью изменяют функциональные свойства системы. Эти изменения в растущей степени относятся к каждому более высокому порядку инноваций.

На рис. 3 показано, в какой период преобразования состояния системы необходимо внедрять инновации того или иного признака для достижения максимальной эффективности.

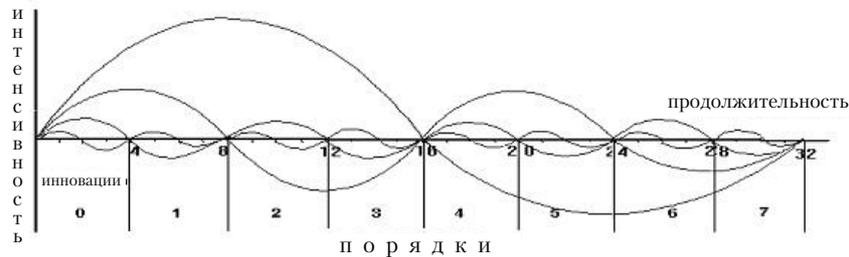


Рис. 3. Определение оптимальных периодов внедрения инноваций

Изложенный выше материал позволил разработать следующие методические положения по определению оптимальных периодов внедрения инноваций:

1. периодический закон обуславливает восприимчивость и готовность (потенциальную возможность) внедрения инновации определенного признака в соответствующий период преобразования системы;

2. инновации с определенным признаком должны проводиться в периоды естественного усиления информации такого же признака в системе. Так, количественные инновации (инновации низших порядков) должны внедряться в периоды количественных преобразований системы, качественные инновации (инновации высших порядков) – в периоды качественных преобразований. Такое проведение инноваций позволяет повысить эффективность данных мероприятий за счет явления информационного резонанса;

3. инновации должны проводиться в качественный период соответствующих периодов более низкого масштаба преобразования состояния системы;

Г.А. Паламаренко

4. инновации седьмого порядка, т. е. коренные изменения в функциональных свойствах производственной системы, могут быть проведены только в период перехода системы на новый цикл развития, в период качественно-качественных изменений;

5. инновации высших порядков требуют проведения всей цепи взаимосвязанных предыдущих инновационных изменений.

Помимо временных условий эффективности инновационных процессов необходимо обеспечить инвестиционное сопровождение реализации последних интеллектуальных продуктов. Одной из наиболее перспективных систем финансирования инновационных процессов в настоящее время является венчурное инвестирование.

Примечания

- 1 *Мокий М.С.* Проблемы применения информологического подхода в исследовании экономических систем // Анализ систем на пороге XXI века: Теория и практика. Материалы международной конференции. М., 1996.; *Мокий М.С.* Информологический подход в управлении экономическими системами // Новые подходы в управлении: Тез. докл. Международной научной конференции. М.: ГАУ, 1996.
- 2 *Архитов В.М.* Проектирование производственного потенциала объединений (Теоретические аспекты). Л.: ЛГУ, 1984. С. 44–47.

Литература

Друкер Ф.П. Бизнес и инновации: Пер. с англ. М.: И.Д. Вильямс, 2007.

И.И. Родионов, Н.Н. Дмитриев

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА
ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ
НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМОВ
ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО
ПАРТНЕРСТВА

Правительство России еще с 1990-х годов начало реализацию ряда программ по созданию института венчурного финансирования в стране с целью содействия диверсификации экономики и повышения конкурентоспособности на глобальных рынках. В результате этой работы, опирающейся на успешный опыт подобных программ США, Израиля и Финляндии, к настоящему времени в стране сложились механизмы, которые в мире принято считать необходимыми для развития национальной венчурной индустрии. В настоящее время встает вопрос о повышении эффективности данного института и становится актуальной задача разработки в России национальной стратегии развития венчурной индустрии, объединяющей интересы всех министерств и ведомств и основывающейся на частно-общественном партнерстве.

Ключевые слова: венчурный бизнес, венчурное финансирование, инновационная модель развития, частно-общественное партнерство.

2005–2007 гг. стали годами существенной активизации усилий Правительства РФ по развитию института венчурных инвестиций в России на основе механизмов частно-государственного партнерства. Представляется, что более правильным было бы использовать понятие «партнерство бизнеса и общества», чтобы не осталась без внимания работа так называемого Фонда Сороса, Российской ассоциации венчурных и прямых инвестиций (РАВИ), Содружества бизнес-ангелов России (СБАР) и других общественных институтов, которые внесли существенный вклад в решение задачи перехода нашей страны на инновационный путь развития.

Венчурный бизнес, который развился в мощную мировую индустрию и зарекомендовал себя как один из действенных инструментов реализации инновационной модели роста реального сектора экономики, доказал эффективность института венчурно-

И.И. Родионов, Н.Н. Дмитриев

го инвестирования в развитых странах. Успешный мировой опыт определяет роль государства и государственных программ поддержки развития венчурного предпринимательства в качестве катализатора запуска венчурного процесса в стране. Так было в США (SBIC), Финляндии (SITRA), в Израиле (Yozma). Не было стран, где роль государства в формировании данного института была незначительна.

Первые усилия по формированию института венчурного инвестирования как важнейшего элемента модели инновационного развития на основе партнерства бизнеса и общества были предприняты в России еще в 1992 г. и продолжались нарастающими темпами течение всех последующих лет. Среди основных этапных шагов государства и общества, направленных на рост инновационного потенциала российской экономики и вовлечение бизнеса в эту работу, следует назвать:

- Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский фонд технологического развития (РФТР), а также отраслевые фонды, запущенные в 1993 г.;
- Федеральный фонд поддержки малых инновационных предприятий (фонд Бортника), созданный в 1994 г.;
- программы по линии Фонда Сороса, запущенного в 1994 г. и софинансирующего проекты создания инфраструктуры информационного общества;
- программы по линии TACIS, запущенные в 1994 г.;
- Российскую ассоциацию венчурного (а впоследствии – венчурного и прямого) инвестирования (РАВИ), созданную в 1997 г. и объединившую российских и зарубежных инвесторов;
- Венчурный инновационный фонд (ВИФ), созданный в 2000 г. и играющий роль катализатора создания венчурных фондов, начавший работу с марта 2004 г.;
- мегапроекты, запущенные Минобрнауки в 2002 г.;
- Федеральную программу Научно-технического прогресса (ФП НТП) на 2004–2006 гг.;
- специальные экономические зоны инновационной направленности, создаваемые с 2004 г.

Вместе с тем только улучшившаяся (благодаря благоприятной конъюнктуре на мировых сырьевых рынках) ситуация с бюджетными доходами позволила Правительству РФ в 2005–2006 гг. существенно увеличить свой вклад в формирование института венчурного инвестирования, выведя его тем самым на качественно новый уровень.

Поэтому основными событиями 2005–2007 гг. на российском рынке прямых и венчурных инвестиций стало то, что:

- появились и заработали первые региональные венчурные фонды инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, создаваемые на основе партнерства федеральных и местных властей с бизнесом с 2005 г.;
- были заложены основы для создания ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» (ОАО «РИФИКТ»), было создано и заработало ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК»);
- возникли и начали строиться первые технико-внедренческие особые экономические зоны (ОЭЗ);
- заработала программа создания технопарков в сфере ИТ.

Произошли и другие события, которые способствуют развитию венчурных инвестиций. В частности, в России ведутся работы по организации новой фондовой площадки, аналога американской Nasdaq.

Таким образом, можно отметить, что сегодня в России уже сформировалась довольно целостная система институтов партнерства бизнеса и общества на федеральном и региональном уровнях, которая соответствует практике других развитых и развивающихся стран и требует, скорее, совершенствования и доработки, чем каких-то радикальных мер. Представляется, что государство в основном нашло свое место в рамках партнерства с бизнесом, не конкурируя с ним, а создавая условия для его развития и разделяя риски по проектам, приоритетным с точки зрения общества, но пока излишне рискованным для бизнеса.

Вместе с тем явно прослеживается определенная разобщенность и нескоординированность усилий различных ведомств (и прежде всего МЭРТ, Минобрнауки и Мининформсвязи, а также некоторых иных, например, Минпромэнерго и Минатома, а также Минфина) в области программ перехода на модель инновационного роста, что свидетельствует об отсутствии единой национальной программы в данной области.

Государство при формировании института венчурного инвестирования на основе партнерства с обществом и бизнесом встречается с определенными проблемами.

Основными из них являются такие, как:

- возможность «перегрузить» рынок деньгами;
- возможность заместить частные деньги государственными;
- возможность «сломать» конкуренцию и нарушить уже действующие успешные госпрограммы;
- Россия не располагает необходимым числом специалистов в области венчурного предпринимательства и нет программ их обучения;

И.И. Родионов, Н.Н. Дмитриев

- неадекватность правовых форм для создания венчурных фондов, в частности форма ЗПИФ, и поэтому разрабатывается новая с возможностью commitment;
- система льгот для венчурных компаний и фондов является не вполне продуманной.

Первые две из названных проблем являются наиболее важными. В августе 2007 г. министр образования и науки А. Фурсенко заявил, что он уверен, что выделенных бюджетных средств уже достаточно для того, чтобы катализировать процесс развития венчурного бизнеса. Однако, заметил он, «венчурные инвестиции успешны только тогда, когда туда идут частные деньги». Принципиальное значение имеет подготовка инфраструктуры, проектов, в то время как сегодня ощущается определенный дефицит проектов, отвечающих требованиям рынка. «Важно использовать бюджетные деньги так, чтобы создавать инновационные предположения, имеющие высокий спрос на рынке, хотя бы и с определенной долей риска», – подчеркнул министр.

Анализируя процессы формирования института венчурных инвестиций в России на основе партнерства общества и бизнеса, можно сделать некоторые выводы.

Спецификой российского пути развития венчурного инвестирования является значительная роль государства в процессе становления. Государство активно содействует становлению венчурного инвестирования следующими путями:

- а) выделение денежных средств на развитие института финансирования инноваций;
- б) выделение денежных средств на покупку результатов работы венчурных компаний.

Государство должно научиться включать частный бизнес в решение государственных задач за счет создания привлекательных условий: венчурной инфраструктуры, внесением изменений в законодательство, регулирующие трастовые отношения, фидуциарную ответственность, введение поправок в закон об инвестиционных фондах, изменения соотношения риск–доходность и др.

В России впервые создается модель государственного стимулирования инноваций и венчурного бизнеса такого масштаба. Правительством создана ОАО «Российская венчурная компания», проведен первый конкурсный отбор юридических лиц для передачи им в доверительное управление средств ОАО «РВК».

Частный бизнес должен подстроиться, адаптироваться к российской венчурной модели: научиться эффективно увеличивать стоимость компаний, ориентироваться на капитализацию как глав-

ный критерий успеха, получить опыт ведения венчурного бизнеса и выйти на мировой уровень.

Если говорить о перспективах развития партнерства, то представляется, что государство, общество и бизнес уже сегодня могли бы приступить к формированию среднесрочной стратегии инновационного развития России и/или ее отдельных регионов. Направления и формы работы понятны: это совместная разработка вариантного прогноза, с тем чтобы оценить возможности, понять цели, которые могли бы быть достигнуты при различных внешних условиях и инвестициях, выработка предложений по путям реализации целей, вытекающих из прогнозов, их анализ и оценка и, наконец, разработка программ реализации сформулированных целей как плана действий государства и бизнеса в области инновационной экономики с тщательной проработкой развилок и конкретных сценариев, на основе которых может быть запущен новый или доработан действующий национальный проект. Опыт такой работы накоплен во многих странах мира (Австралии, Великобритании), и им вполне можно воспользоваться.

Литература

- Каширин А. И., Семенов А.С.* Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина, 2007. С. 144–145.
- Пеникас Г., Маленко А.* Почему растет Китай? // Высшая школа экономики. Деловой журнал «ChinaPRO». Весь Китай. 01.04.2005. № 1 (1).
- Симонян К.Э.* Инвестиционные механизмы развития венчурного предпринимательства в России // Дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук по специальности 08.00.05. М., 2006. С. 4.
- Aznimelech G., Teubal M.* Venture Capital policy in Israel: a comparative analysis & lessons for other countries // INSME – International Network for SMEs / © IPI. – 2003–2008. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.insme.info/documenti/teubal.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Данные соответствуют 15.11.08.
- United Nations, Economic Commission for Europe, Synopsis of good practices in financial intermediation in support of innovation and knowledge-driven development. 05.12.2007.



Е.Н. Сафонов, С.Н. Спорыхина

УПРАВЛЕНИЕ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
НА ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ

Анализируются проблемы обеспечения эффективности организации инновационного процесса. Рассматриваются требования и условия подготовки высококвалифицированных инновационных менеджеров. Предлагается организовать инновационную деятельность на основе «конвейера» (бизнес-процесса).

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, коммерциализация, подготовка кадров, инновации, инновационный менеджер, управленческий «конвейер», квалификация персонала.

Определение стратегии и выбор соответствующей тактики в отношении интеллектуальной собственности (ИС) – действенные рычаги управления современным производством, позволяющие рационально организовать текущее и перспективное планирование, снизить финансовые риски. Необходимость и актуальность организации управления интеллектуальной собственностью объясняются тем, что источником прибыли хозяйствующего субъекта являются эффективные решения – технические, управленческие, экономические. Любую экономическую стратегию, выстроенную без учета ИС, нельзя считать оптимальной, так как использование интеллектуальной собственности в сфере производства дает существенную дополнительную прибыль. Так, например, фирма «Дженерал Электрик» получает от продажи только побочных, т. е. не используемых для собственных нужд, патентов около 11% прибыли. Легитимное введение результатов интеллектуальной деятельности в экономический и гражданско-правовой оборот имеет большое значение для повышения технического уровня и конкурентоспособности выпускаемой промышленными предприятиями продукции¹.

Многие предприятия пытаются в том или ином виде осуществлять инновационную деятельность самостоятельно, через создава-

емые специально для этого дочерние структуры или инновационные центры, призванные способствовать продвижению и использованию инновационной продукции. Приглашаются на работу специалисты, разбирающиеся в патентно-лицензионной деятельности, охране ИС и прочих компонентах, необходимых для коммерческого использования инноваций. Казалось бы, все сделано правильно. Однако получение дохода от самой инновационной деятельности тормозится устаревшей системой управления этой деятельностью.

О коммерциализации научных исследований уже сказано немало. На наш взгляд, настала пора сделать следующий шаг – перейти к вопросу о том, как этого добиться, т. е. к системной организации процесса коммерциализации.

В инновационном бизнесе можно выделить следующие основные проблемы:

- сложность отбора перспективных проектов;
- непрофессиональное управление проектом;
- непрозрачность компании и недостоверность информации;
- выход инвестора из бизнеса.

Решение первых трех проблем в значительной мере зависит от уровня менеджмента инновационной компании, четвертая – относится к внешней (институциональной) сфере и предполагает ряд решений, в том числе законодательного характера.

Одна из важнейших задач инновационной деятельности – обеспечение эффективности ее организации. Квалификация менеджера, руководителя становится важнейшим фактором обеспечения эффективности инновационного процесса. Для России фактор менеджмента особенно важен из-за постоянно возникающих отрицательных воздействий на предприятие, приводящих к ухудшению его положения. В такой ситуации от менеджера требуется виртуозное владение всем набором инструментов управления. Вместе с тем значение ИС для промышленных предприятий весьма велико, что, к сожалению, не находит достаточного внимания и понимания со стороны менеджеров. Так, при аудиторской оценке стоимости имущества отечественной авиастроительной компании «Сухой» было установлено, что величина нематериальных активов (НМА) должна была составлять до 70%. Фактически же в балансе указанной компании НМА не были учтены.

Как правило, проблема качественного управления решается за счет привлечения высококвалифицированных менеджеров со стороны и постоянного соответствующего обучения персонала. Однако при этом возникают проблемы, обусловленные тем, что все больше ощущается нехватка управленцев высокого уровня, к тому

же их содержание обходится весьма дорого. Обучение же персонала часто оказывается недостаточно эффективным.

В нашей стране поставлено на поток тиражирование специалистов любого профиля – масса вузов готовит специалистов по сотням специальностей. Вместе с тем с подготовкой менеджеров возникают проблемы, несмотря на то что уже есть специалисты, у которых в дипломе значится квалификация «менеджер». Однако если поручить такому менеджеру решить простую управленческую задачу (не говоря уж о нестандартной), то результат в большинстве случаев будет плачевный. Готовить инновационного менеджера – дело долгое и дорогостоящее. Прежде чем он научится создавать работоспособную компанию, пройдет немало времени, будут совершаться ошибки, среди которых могут оказаться и смертельно опасные для бизнеса.

Причина подобного положения состоит в том, что подготовка управленческих кадров ведется в стране по принципу обучения отдельных компонентам менеджмента и крайне редко – самой процедуре управления. Это связано в том числе и с отсутствием реального управленческого опыта у большинства вузовских преподавателей. Конечно, для успешной реализации целей того или иного проекта нужны знания в конкретной предметной области, но необходимы и знания основ менеджмента, теории организации, маркетинга, управления персоналом. Означает ли это, что знание данных составляющих менеджмента обеспечивает качественное управление инновационной деятельностью? Конечно, нет, ведь почти никто и нигде не учит менеджера умению выстраивать свои управленческие действия во времени, исходя из складывающейся ситуации.

При организации инновационной деятельности до сих пор чаще всего полагаются на слепой случай: менеджер попался хороший – проекту и инвестору повезло. Хороших менеджеров на всех не хватает. И не только в России – во всем мире. Так, Э. Харгадон, говоря об особенностях требований к управленческому персоналу в инновационных фирмах, подчеркивает: «Ценность каждого человека в таких организациях определяется не его должностью или полномочиями, а способностью замечать связи между элементами его прошлого опыта и насущными проблемами его компании. Власть в таких фирмах приходит не от контроля над определенными ресурсами, а от умения получать новые ресурсы из прежних знаний».

Дефицит квалифицированных управленцев усугубляется тем, что отечественный инновационный бизнес неспособен пока нанимать действительно высококвалифицированных менеджеров. В итоге коммерциализация осуществляется медленно, с большими

издержками. В равной степени это касается и малых предприятий, занимающихся инновационным бизнесом.

Повысить гибкость и оперативность такой деятельности призвана передача прав по коммерческому использованию новой разработки дочерним малым предприятиям. На практике это не всегда делается так. Возглавляет подобное предприятие, как правило, ученый или специалист, не имеющий достаточного опыта управления и тем более практически никакого маркетингового опыта, т. е. опыта продвижения продукции. Очень часто главным у менеджера в таких компаниях остается чисто производственная функция. В итоге повышенное внимание уделяется технической и технологической стороне создания продукции (т. е. наиболее знакомой менеджеру малого предприятия), а не тому, кто и где купит, как узнает о новом товаре и т. п. Конечно, речь не идет о том, чтобы во главе такого предприятия вместо инженера поставить экономиста. В этом случае можно получить другой негативный вариант, когда предпочтение будет отдаваться, например, рекламной деятельности. Такой перегиб также будет иметь не лучший результат. Проблема состоит в том, что все связанное с управлением имеет в высшей степени интеграционную природу.

В российской действительности уровню управления уделяется недостаточное внимание. Именно поэтому, на наш взгляд, и возникла настоятельная необходимость введения регулярного менеджмента. Последний подразумевает системный подход к организации исполнения проекта и единообразное реагирование на нежелательные события и отклонения. К сожалению, в российских условиях управление пока еще не стало сферой профессиональной деятельности. Поэтому управлением готовы заниматься все. Особенно этим грешат «технари». Вот типичная технология «изготовления» менеджера: несколько семинаров – и человек при минимальном личном опыте берется за решение сложнейшей проблемы. В этом и заключается порочность подготовки менеджеров: излагаются компоненты менеджмента (стратегия, маркетинг, финансы, учет, организационные структуры и т. п.), но ни слова о том, как наладить процесс управления.

Можно констатировать, что в случаях, когда речь идет об управлении социотехнической системой (таковой является любой проект), российские менеджеры слабо используют современные управленческие технологии. Причина, видимо, заключается, во-первых, в высокой сложности современных технологий управления, а во-вторых, в том, что для восприятия и практического использования этих технологий принципиально недостаточно полученных знаний.

Итак, для успеха в инновационной деятельности необходимы менеджеры высокой квалификации, которых мало и которые весьма дорого обходятся. А есть ли иные подходы?

В инновационных проектах имеются хорошо управляемые факторы (рычаги), способные принципиально изменить инвестиционную привлекательность проекта в лучшую сторону, например, способы управления, квалификация персонала, опыт менеджера. Именно поэтому результативность проекта во многом зависит от того, кто управляет.

На результативность производственно-коммерческой деятельности любого предприятия существенно влияют управление процессом функционирования и организационная структура, в рамках которой данный процесс осуществляется. Эта проблема многогранна. Правильно выбранная структура позволяет обеспечить предприятию или компании полную занятость персонала, гибкость в использовании ресурсов и соответствие требованиям рынка. Таким образом, становится неизбежной необходимостью большей или меньшей реорганизации системы управления инновационной деятельностью предприятия. Сейчас менеджер вынужден действовать в рамках организационной структуры, зачастую совершенно не приспособленной к инновационной деятельности. Управлять такой деятельностью значительно сложнее, чем текущим производством с повторяющимся производственным циклом. Для принятия обоснованных и оперативных решений руководству часто необходимо в короткие сроки просчитывать и сравнивать несколько вариантов планов.

Таким образом, инновации – это не только использование высоких технологий, но и соответствующие изменения в сфере управленческих решений. Для реализации большинства стоящих перед предприятием задач необходима реорганизация системы управления предприятием на основе новых управленческих технологий. Предприятие, намеревающееся работать гибко, неизбежно приходит к необходимости использования инновационных подходов.

Необходимо построить систему, занимающуюся, например, коммерциализацией разработок, в которой каждому отведено конкретное место, определены минимальные навыки, за качественное исполнение которых установлен спрос. На наш взгляд, необходимо рассмотреть возможность переориентации при организации инновационного процесса с высококвалифицированных кадров на некий инновационный конвейер, на котором используется труд «рабочих», не имеющих, возможно, навыков и знаний об общем инновационном процессе.

Как поступает инженер-разработчик, столкнувшись со сложной задачей? В первую очередь добивается упрощения, разбивая ее

на более простые и понятные компоненты. История менеджмента показывает успешность таких подходов на примере разработок Ф. Тейлора и Г. Форда еще в начале XX в. Можно ли так же поступить с управленческой задачей? Если да, то и проблема организации процесса коммерциализации технологий и вообще инновационной деятельности становится более обозримой.

Именно в этом и состоит наш подход, основанный на использовании новых управленческих технологий. Суть его – в создании такой структуры управления компанией, в которой персонал встроен в своеобразный конвейер (бизнес-процесс), обеспечивающий качественное изготовление выпускаемого продукта. Достигается это за счет организационных мер. Важная роль в построении такой системы принадлежит методологии управления проектами.

Рассмотрим, как можно использовать управленческие технологии для повышения эффективности инновационной деятельности.

В инновационной деятельности, как и в любой другой, более 90% времени тратится на рутинные операции, такие как подготовка запроса, регистрация, заполнение и отправка анкет и различных паспортов, копирование материала, оформление рекламных листов и т. п. Возникает вопрос: можно ли такую деятельность, во-первых, возложить на персонал невысокой квалификации и, во-вторых, поставить, что называется, на конвейер, выделив и описав одни и те же операции?

Для этого необходимо разработать систему управления, основа которой – разбивка сложного процесса на простые компоненты на основе проектного подхода и выстраивание своеобразного управленческого «конвейера». Это дает значительный эффект, так как работа превращается в целенаправленное движение, снижаются требования к квалификации персонала, резко возрастает производительность труда, сокращается количество ошибок. Для реализации такого подхода необходимо разработать эффективную организационную структуру, систему управления финансами, сформировать службу маркетинга, обеспечить документооборот, т. е. детально сформулировать правила работы предприятия, в основных чертах общие для всех компаний инновационной направленности. Для каждого конкретного случая понадобится лишь корректировка (в большинстве случаев незначительная), «настройка» системы на конкретный бизнес. Предлагаемая схема напоминает схему франчайзинга. Разница лишь в том, что передается не торговая марка, а делегируются важнейшие функции от маркетинга до производства. Скорее даже передается структура системы управления компании, выстроенная и опробованная в конкретном бизнесе.

Менеджеры инновационной компании будут погружены в готовую среду, которая заставит их работать по единым правилам, обеспе-

чит необходимые прозрачность и управляемость компании. Таким образом, отпадет необходимость предъявления высоких требований к квалификации управленческого персонала. В подобной структуре трудно осуществлять убыточные проекты – экономическая эффективность каждого инновационного проекта рассчитывается и планируется, а результат затем сравнивается с плановыми показателями.

По нашему мнению, для достижения реального успеха необходимо привлекать управленческие технологии, что позволит:

- во-первых, существенно снизить требования к квалификации персонала;
- во-вторых, облегчить контроль количества и качества труда персонала;
- в-третьих, появится возможность планирования и управления работой отдела маркетинга;
- в-четвертых, работа персонала инновационной службы из разряда искусства (а значит, плохо поддающаяся планированию) перейдет в разряд ремесла в хорошем смысле, т. е. превратится в набор известных, понятных, связанных в некую последовательность операций.

Все это в совокупности без изменения состава и квалификации персонала будет способствовать повышению эффективности инновационной деятельности предприятия, а значит, и увеличению потока заказов.

Особенности и преимущества описанной структуры заключаются в следующем.

1. Весь инновационный процесс разбивается на элементарные компоненты, которые позволяют относительно легко описать и обучить персонал выполнению соответствующих действий.

2. Значительно повышается производительность труда (в ряде случаев вдвое) за счет перераспределения ресурсов и максимизации загрузки каждого сотрудника.

3. Существенно повышается качество работы, так как сотрудники в основном выполняют относительно простые операции.

4. Понижаются требования к квалификации персонала.

5. Руководителю проекта делегируются все полномочия по использованию выделенных ресурсов, в том числе связанные с набором персонала, что повышает эффективность их использования.

6. Появляется возможность более объективной оценки работы каждого сотрудника.

7. Повышается статус имеющегося персонала – важна лишь аккуратность для того, чтобы человек стал нужным на своем месте.

8. Выявляются наименее загруженные сотрудники – кандидаты на увольнение.

9. Существенно снижается себестоимость инновационной деятельности (образно говоря, работу слесаря первого разряда или ученика нецелесообразно поручать мастеру высокой квалификации).

10. Инновационная деятельность из разряда искусства, т. е. сферы, трудно планируемой, требующей специальных знаний, переходит в разряд ремесла, обучиться которому может широкий круг специалистов.

11. Для конкретной деятельности предлагаются готовые решения, требующие минимальной настройки для удовлетворения особенностей конкретной инновационной компании.

Внедрению эффективных управленческих технологий мешает отсутствие управленческой культуры, т. е. привычки руководства и персонала работать в жестко заданном временном, функциональном, информационном и прочих регламентах, или, другими словами, отсутствие привычки работать по правилам.

В жесткой конкурентной борьбе в настоящее время побеждает тот, кто эффективнее других управляет имеющимися ресурсами, грамотно выявляет потенциал новых стратегических ресурсов и рационально его использует.

Примечания

- ¹ *Колодъко Г.Н., Калинин В.И.* Организация управления интеллектуальной собственностью на Рязанском государственном приборном заводе // Изобретатели – машиностроению. 2002. № 4. С. 49–52.

Литература

- Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н.* Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учебное издание. М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2007.
- Дандон Э.* Инновации: как определять тенденции и извлекать прибыль. М.: Вершина, 2006.
- Друкер П.* Бизнес и инновации. М.: И.Д. Вильямс, 2007.
- Сафонов Е.Н.* Актуальные проблемы инновационного развития производственно-технической базы промышленности: Монография. М.: МПА-Пресс, 2006.
- Такер Р.Б.* Инновации как формула роста. Новое будущее великих компаний. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
- Харгадон Э.* Управление инновациями. Опыт ведущих компаний. М.: И.Д. Вильямс, 2007.



Э.Д. Тишкина, И.В. Леонова

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Инновационный риск – категория вероятностная, и, как показывает анализ, из существующих методов количественной оценки рисков проектов наиболее приемлемым является метод сценариев, который ориентирован на выявление степени влияния некоторых факторов риска на конечные экономические результаты (показатели) проекта.

Ключевые слова: инновации, неопределенность, выбор альтернативы, вероятность, инновационный риск, математическое ожидание, метод сценариев, экономическая эффективность.

Инновации являются основой научно-технического прогресса. Общество, имея в своем распоряжении материальный потенциал, действуя под влиянием различных условий, создавая и используя инновации, вызывает прогресс (технический, общественный, организационный и т. д.), оказывающий влияние на темп общественно-экономического развития, уровень жизни и условий труда общества.

Крупные организации, промышленные фирмы обладают способностью осуществлять долгосрочную стратегию инновационного развития, ориентированную на разнообразные потребности рынка, но не поддающуюся дестабилизирующему влиянию краткосрочных рыночных колебаний.

Необходимость инновационного развития производства предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам управления деятельностью.

В современной, в том числе международной, финансовой деятельности все большее развитие получают такие перспективные и динамичные направления, как проектное финансирование. Этот вид финансового и банковского участия и инновационной деятельности особо актуален для тех стран и регионов, которые

особо нуждаются в модернизации, совершенствовании и обновлении производственного аппарата ресурсоемких и капиталоемких отраслей промышленности.

До настоящего времени в развитых странах наибольшей популярностью при финансировании пользовались инвестиционные проекты, связанные с электроэнергетикой, добычей полезных ископаемых. Теперь же проектное финансирование широко распространилось на множество промышленных объектов, как связанных с инфраструктурой и обрабатывающими отраслями промышленности, так и направленных на научно-технические новшества и передовые технологии. Последнее направление проявилось в немногочисленном опыте инвестиций в высокотехнологичные, наукоемкие производства.

Несмотря на то что традиционно проектное финансирование ориентировалось на инвестиционные проекты, в настоящее время эти методы быстро проникают в сферу уникальных новаторских подходов и принципиально новых производств. При этом, безусловно, растут проектные и финансовые риски и, следовательно, требования к экспертной оценке проектов. Сложно найти консультантов, способных оценить пригодность и риск внедрения продукции. Тем не менее именно проектное финансирование инноваций сегодня привлекает наибольший интерес.

Нередко решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или независимых проектов, возникает необходимость выбора, основываясь на каких-либо критериях. Инновационная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой значительно варьируется, отсюда следует, что возникает рискованная ситуация, которая связана со статическими процессами, и ей сопутствуют три одновременных условия:

- наличие неопределенности;
- необходимость выбора альтернативы (либо отказ от выбора);
- возможность оценить вероятность осуществления выбираемых альтернатив.

Существование риска связано с невозможностью точно прогнозировать будущее. Исходя из этого, мы можем выделить основное свойство риска: риск имеет место только по отношению к будущему и неразрывно связан с прогнозированием и планированием, а значит, и с принятием решения вообще.

Таким образом, неопределенность является объективным условием существования риска, а вероятность – его количественной характеристикой.

К источникам, способствующим возникновению неопределенности и риска, относятся также:

- ограниченность, недостаточность материальных, финансовых, трудовых и др. ресурсов при принятии и реализации решений;
- невозможность однозначного познания объекта при сложившихся в данных условиях уровнях и методах научного познания;
- относительная ограниченность сознательной деятельности человека, существующие различия в социально-психологических установках, идеалах, намерениях, оценках, стереотипах поведения.

Элементы риска и неопределенности в хозяйственную деятельность вносят также:

- необходимость выбора новых инструментов воздействия на экономику в условиях перехода от экстенсивных к интенсивным методам развития;
- несбалансированность основных компонентов хозяйственного механизма: планирования, ценообразования, материально-технического снабжения, финансово-кредитных отношений.

Инновационный риск связан с финансированием и применением научно-технических новшеств. Поскольку затраты и результаты научно-технического прогресса растянуты и отдалены во времени, их можно предвидеть лишь в некоторых, обычно широких пределах.

Инновационный риск состоит в возможности потерь, возникающих при финансировании предпринимателем (фирмой) разработки новой техники и технологий, разработки новых товаров и услуг, а также других инноваций, которые не найдут предполагаемого спроса на рынке и не принесут ожидаемого эффекта.

Инновационный риск воспринимается как объективная и неизбежная реальность. Риск – категория вероятностная, поэтому для определения степени неопределенности и количественного риска используют вероятностные расчеты.

Построение достаточно адекватных действительности вероятностных моделей процессов реализации проекта в условиях изменяющейся окружающей экономической среды является искусством, хотя некоторые элементы соответствующих моделей достаточно хорошо разработаны и применяются на практике. Но после построения такой модели возникает следующая ситуация: задан ряд сценариев, точно известны (исчислены по имеющейся статистике или установлены экспертно) их вероятности p_i , по каждому сценарию найден эффект (ЧДД) \mathcal{E}_i . Как теперь рассчитать ожидаемый эффект $\mathcal{E}_{ож}$? Ответ зависит от поведения того субъекта, для которого определяется эффективность проекта, – лица, принимающего решение (ЛПР).

В тех случаях, когда ЛПР ведет себя экономически рационально, ожидаемый эффект должен быть «устроен разумно». Во-первых, если при всех сценариях эффект один и тот же, таким же должен быть и ожидаемый эффект проекта (это обеспечит согласованность расчетов эффекта и при наличии и при отсутствии неопределенности). Во-вторых, ожидаемый эффект не должен скачкообразно меняться при малых колебаниях возможных эффектов или вероятностей их осуществления. В-третьих, при увеличении всех возможных эффектов в одно и то же число раз ожидаемый эффект должен возрасти в такое же число раз. И, наконец, в-четвертых, показатель ожидаемого эффекта должен быть непрерывным и аддитивным.

Оказывается, что единственным критерием, удовлетворяющим обозначенным требованиям, является критерий математического ожидания:

$$\mathcal{E}_{\text{ож}} = \sum_i \mathcal{E}_i p_i$$

Следует сразу же сказать, что ожидаемый эффект обычно не совпадает с эффектом сценария, параметры которого (например, срок службы) определены как математические ожидания случайных.

Использование критерия математического ожидания позволяет корректно определить ожидаемые значения других показателей эффективности. Так, ожидаемый срок окупаемости может быть определен как срок, начиная с которого накопленная сумма математических ожидаемых чистых доходов становится и остается положительной, а ожидаемый индекс доходности инвестиций – как отношение математических ожиданий чистых интегральных доходов и инвестиций. Но ожидаемую внутреннюю норму доходности нельзя определять как математическое ожидание ВНД – она должна рассчитываться как ВНД денежного потока, сформированного на базе математических ожиданий поступлений и расходов.

Несмотря на широкое распространение, критерий математического ожидания вызывает резкое несогласие отдельных экономистов. Типичным является возражение, что подобный критерий не учитывает «разброс» эффекта относительно своего среднего значения. В частности, в десятках публикаций периодически предлагается исчислять для такой ситуации показатель ожидаемого эффекта по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{ож}} = V - k\sigma,$$

Э.Д. Тишкина, И.В. Леонова

где V – математическое ожидание эффекта;
 σ – его среднеквадратичное отклонение;
 k – некоторый постоянный коэффициент.

На первый взгляд формула представляется разумной – неопределенность эффекта учтена в ней путем уменьшения ожидаемого эффекта на величину, пропорциональную среднему разбросу возможных эффектов.

Что касается экспертного установления вероятностного распределения, то такой метод был бы хорош, если бы набор сценариев был одинаков или почти одинаков для всех проектов, ибо только в этом случае эксперты могли бы давать согласованные ответы, основываясь на анализе хода выполнения ранее рассмотренных проектов. Но в современной России совокупность сценариев для каждого из реальных инвестиционных проектов обычно своя, набор конкретных видов рисков по каждому проекту также собственный, прогнозы параметров экономического окружения все время меняются, а мониторинг реализации инвестиционных проектов практически не ведется.

В этих условиях не существует ни исходной статистической базы для экспертных оценок, ни достаточного количества экспертов, которые могли бы дать согласованное мнение о вероятностях осуществления отдельных сценариев конкретного проекта. С другой стороны, нельзя допустить использования никем не контролируемых экспертных оценок при оценке эффективности проектов, претендующих на государственную поддержку.

Но тогда, может быть, можно устанавливать неизвестные вероятностные распределения на основе каких-то принципов? Типичным методом такого рода является принцип максимума Гиббса–Джейнса: *среди всех вероятностных распределений, согласованных с исходной информацией о неопределенности соответствующего показателя, рекомендуется выбирать то, которому отвечает наибольшая энтропия (взятое со знаком «минус» математическое ожидание логарифма плотности распределения вероятностей).*

Наиболее общая расчетная формула для определения ожидаемого интегрального эффекта в случае интервальной неопределенности предложена Л. Гурвицем. Это так называемый критерий оптимизма–пессимизма:

$$\mathcal{E}_{\text{ож}} = \lambda \mathcal{E}_{\text{max}} + (1-\lambda) \mathcal{E}_{\text{min}},$$

где \mathcal{E}_{max} и \mathcal{E}_{min} – наибольший и наименьший интегральный эффект (ЧДД) по рассмотренным сценариям;

$0 < \lambda > 1$ – специальный норматив для учета неопределенности эффекта, отражающий систему предпочтений соответствующего хозяйствующего субъекта в условиях неопределенности.

При $\lambda=0$ эта формула требует оценивать эффективность проекта пессимистически – применительно к наихудшему из возможных сценариев. Такой подход (предложен Л. Вальдом) должен рассматриваться как сверхосторожный и может использоваться лишь для глобальных и крупных проектов. Наоборот, при $\lambda=1$ эта формула определяет эффективность оптимистически, ориентируясь на наилучший из возможных сценариев.

Представляется, что во многих практических расчетах нужно принимать $\lambda=0,3$.

Как показывает анализ, из существующих методов количественной оценки рисков проектов наиболее приемлемым является метод сценариев, который ориентирован на выявление степени влияния некоторых факторов риска на конечные экономические результаты (показатели) проекта.

Метод сценариев обеспечивает возможность рассмотрения одновременного непротиворечивого изменения основных переменных проекта с учетом их взаимозависимости, провести анализ чувствительности с целью определения степени влияния критических факторов на финансовые результаты проекта. В качестве ключевого показателя, относительно которого проводится оценка, выбирается один из интегральных показателей эффективности (срок окупаемости проекта, индекс прибыльности, чистый дисконтированный доход или внутренняя норма рентабельности). В процессе анализа чувствительности изменяются значения выбранного критического фактора и при прочих неизменных параметрах определяется зависимость значения ключевого показателя эффективности проекта от этих изменений.

К критическим факторам в процессе проектирования разрабатываются мероприятия по уменьшению риска и устанавливается оптимальный вариант реализации инновационного проекта.

Осуществление инноваций требует вложения инвестиций. Поэтому оценка эффективности инноваций тесно связана с методологией экономической оценки эффективности инвестиций, с учетом инновационного риска.

Нами были проведены расчеты с применением данного подхода для оценки эффективности информационной системы ДИСКОН для железнодорожного транспорта. ДИСКОН – система, обеспечивающая информационный сервис работникам контейнерных пунктов и грузовых станций и улучшающая контроль пере-

Э.Д. Тишкина, И.В. Леонова

движения и использования контейнеров, а в дальнейшем и обеспечение слежения за контейнерами от момента погрузки до склада.

Инвестиции в информационные системы для железных дорог становятся все более значимыми. Информационные технологии железнодорожного транспорта являются инновацией и связаны с инновационным риском.

Для транспорта информационные технологии – средство совершенствования и развития управленческой деятельности. И если оценка затратной части не столь сложна, то оценка эффектов от реализации проекта достаточно трудна в методологическом плане. Также величина эффекта зависит от того, насколько налажена система использования результатов ИТ- технологий.

Используя метод сценариев, приводим расчеты по оценке экономической эффективности системы ДИСКОН на различных этапах внедрения с учетом инновационного риска.

Экономическая эффективность проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников. Для оценки эффективности инвестиционного проекта проведён расчет денежных потоков при различных нормах дисконта (10%, 25%, 55%) и расчет показателей эффективности: ЧДД, ВНД, срок окупаемости. Результаты расчётов приведены на рис. 1 и 2 и в таблице.

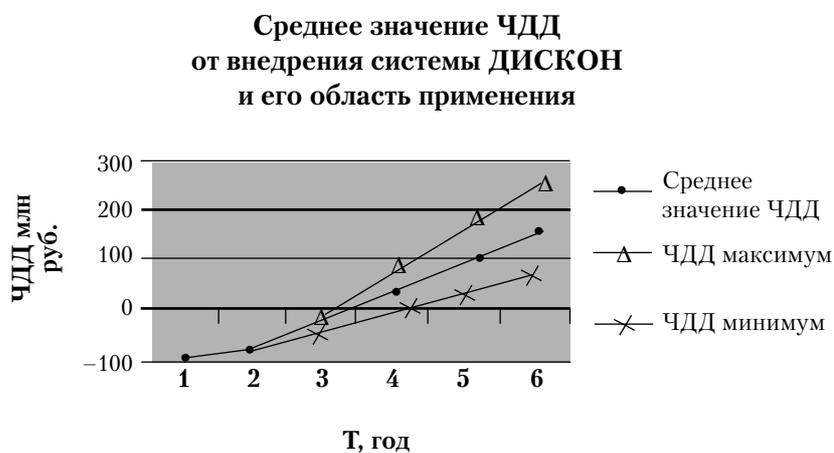


Рис. 1

Таблица

Срок окупаемости системы ДИСКОН

E	10%			25%			55%		
ΔQ_K	1%	3%	5%	1%	3%	5%	1%	3%	5%
T_0	2г. 3м.	2г. 1м.	1г. 11м.	2г. 6м.	2г. 4м.	2г. 1м.	3г. 9м.	2г. 10м.	2г. 8м.

$T_0 = 2$ года 7 мес. $\sigma = 6$ мес.

**Внутренняя норма доходности (ВНД),
при изменении оборота контейнера**

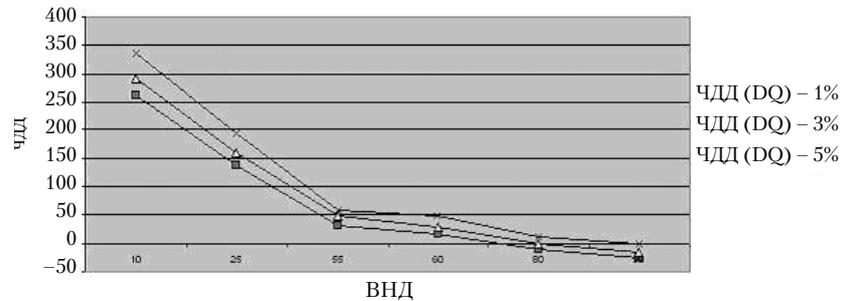


Рис. 2

ВНД = 80,2%
 $\sigma = 7\%$

Таким образом, оценивается мера риска, равная величине среднеквадратичных отклонений от средневзвешенных значений ЧДД, ВНД, срока окупаемости.

Литература

Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2002.
Ефанов А.И., Коваленок Т.П., Зайцев А.В. Проблемы оценки эффективности инноваций на железнодорожном транспорте. СПб.: ПГУ ПС, 2001.
Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под. ред. Л.Н. Оголевой. М.: ИНФРА-М, 2001.
Литсиц И.В., Косов В.В. Инвестиционный проект. М.: БЕК, 1996.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС – ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ?

Привычные представления о зависимости валютного курса от изменения ППС, а также о возможности управления валютным курсом для активного регулирования экспорта и импорта не соответствуют, *во-первых*, факту относительно слабого взаимодействия валютных внешнеэкономических и внутринациональных денежных потоков, а *во-вторых*, существенному доминированию в валютных операциях кредитных и срочных (спекулятивных) сделок.

Ключевые слова: валютный курс, ППС – паритет покупательной способности, конверсионные валютные операции, спекулятивные валютные сделки, рынок валютных ценных бумаг.

С оценкой валютного курса приходится сталкиваться при обсуждении самых различных аспектов внешнеэкономической деятельности, включая оценку эффективности внешнеторгового товарообмена, проблемы регулирования платежного баланса, предпосылки и масштабы спекулятивного перемещения капитала, допустимость тех или иных форм валютных операций. Тесная взаимосвязь валютного курса с внутринациональным денежным обращением, инфляцией, инвестициями, как правило, выводит обсуждение валютного курса за границы внешнеэкономической политики, в сферу структурно-промышленной и финансовой политики государства. Однако при всем разнообразии возможных аспектов, основным вопросом большинства современных публикаций о валютном курсе остается оценка его роли в стимулировании экономического роста национальной экономики, возможность его использования для расширения экспорта, укрепления конкурентоспособности национальной продукции и внешнеэкономических позиций страны в целом.

Обсуждение роли валютного курса как инструмента государственной политики в большинстве случаев опирается на стандартные

постулаты классических моделей внешнеторгового товарообмена о росте экспорта при снижении обменного курса национальной денежной единицы (ее девальвации). Естественно, увеличение курса национальной валюты (ее ревальвация) ведет при этом к росту импорта. Данные предпосылки, безусловно справедливые для систем фиксированных валютных курсов, теряют, однако, свою концептуальную обоснованность в рамках ямайской системы, предполагающей свободное изменение валютных курсов под воздействием спроса и предложения на международных рынках купли-продажи валют.

Конечно, абсолютно свободной игры рыночных сил на валютных рынках нет. Реальная свобода международной конверсии распространяется не более чем на двадцать национальных валют, в том числе, естественно, на пять основных (мировых). Значительное количество национальных валют – около сорока – являются прокси-валютами, т. е. валютами, курс которых привязан к базовым. И почти столько же следуют контролируемому в той или иной степени государством режиму регулирования курса. (К этому режиму управления рыночного плавления относится и российский рубль.) И только около двадцати валют (в основном валюты стран социалистической ориентации и авторитарных режимов ряда слаборазвитых стран) жестко и четко управляются государствами, что, собственно, позволяет говорить о валютном курсе как об инструменте государственной внешнеэкономической политики.

В соответствии с принципами рыночного регулирования валютных курсов государство (в том числе и российское) не может по своему желанию устанавливать валютный курс рубля (по крайней мере теоретически), а если и может, то (в большинстве случаев) только косвенными мерами воздействия. В России, например, воздействовать на спрос и предложение валют и влиять на изменение их рыночных оценок можно через основного игрока на ММВБ–ЦБ РФ. Важно подчеркнуть, что концептуально в рамках ямайской системы валютный курс является итоговым показателем состояния рынка, а не инструментом его регулирования, хотя фактические результаты косвенного воздействия на валютный курс через механизм рынка зачастую мало чем отличаются от целевых установок государственной внешнеэкономической политики. При существующем огромном превосходстве золотовалютных резервов (в 540 млрд долл.) Центрального банка над потенциалом валютных запасов всех остальных участников (всех вместе взятых и тем более – по отдельности) можно говорить о возможности практически централизованного регулирования курса рубля (при формальном рыночном механизме).

Ю.С. Бегма

Однако даже в этом случае результат целенаправленной интервенции не всегда предсказуем. Дело в том, что рыночный механизм формирования валютного курса не ограничивается текущими операциями купли-продажи валюты, где доминирование ЦБ столь заметно. Ведь валютный курс как оценка единицы одной валюты в другой валюте зависит от общего спроса и предложения валютных средств на рынке в каждый момент времени. А на рынке действуют не только продавцы и покупатели наличной валюты, но и торговцы кредитными средствами, зарубежные инвесторы, спекулянты валютными ценными бумагами. И объем срочных операций намного больше, чем спотовые сделки с наличной валютой, тем более сделок экспортеров и импортеров, обеспечивающих конверсию валют по внешнеторговому товарообмену. Ежедневные сделки купли-продажи валют в сумме 25–30 млрд долл. обеспечивают весь товарооборот мировой торговли, в то время как фактически в день продается и покупается валюты на сумму более 1,5 трлн долл.

Но рынок помимо этого включает движение валютных кредитных и инвестиционных средств, масштаб которого намного превышает объем сделок с наличной валютой. И это естественно. Современная экономика опирается прежде всего на кредитные деньги, которые доминируют не только во внутренней экономике, но и во внешнеэкономической сфере. На этом секторе валютного рынка обращаются также валютные суммы обслуживания и погашения долговых обязательств и дивиденды по инвестициям. И здесь ЦБ уже не играет такую же ведущую роль, как на рынке наличной валюты, его регулирующая роль смещается на инструменты косвенного воздействия. Определяющим фактором спроса и предложения кредитных валютных средств являются процентные ставки, точнее их соотношение с зарубежными процентными ставками, как показатель относительной доходности кредитных денег. Они замещают показатель покупательной способности денег на рынке наличной валюты.

Помимо кредитных валютных средств на валютных рынках обращаются большие массы спекулятивных средств, поступающих на покупку валютных фьючерсов и валютных деривативов. В отличие от покупки валюты как необходимого инструмента, опосредующего внешнеторговый товарообмен, в данном случае валюта покупается как самостоятельный товар, стоимость которого определяется тем потенциальным доходом, который должен обеспечить этот товар. Изменение цены срочных валютных обязательств (а соответственно и обменного курса по этим товарам) обусловлено ожиданиями потребителей, меняющих динамику спроса и предложения. Реальный обменный курс по «корзине» этих товаров участвует в формирова-

нии общего официального валютного курса по «корзине» всех внешнеэкономических операций. Доход участников валютных спекулятивных операций обусловлен при этом изменением официального валютного рыночного курса. На мировых валютных рынках именно эти «горячие» спекулятивные деньги играют доминирующую роль. И хотя спекулятивная торговля носит, безусловно, виртуальный характер, поскольку суммы реальных поставок валютных активов не превышают 2–3% от суммы сделок, движение валютных обязательств по таким спекулятивным сделкам прямо отражается на конъюнктуре валютного рынка. Но воздействие на этот сектор валютного рынка со стороны государства носит еще более косвенный, опосредованный характер по сравнению с другими.

В целом на валютном рынке курс формируется в основном как результирующий показатель трех разнокачественных движений валютных средств. Такой валютный курс характеризует валютную оценку внешнеэкономической «корзины», включающей набор товаров внешнеторгового оборота, внешние трансферты по платежному балансу, кредиты, инвестиции в ценные бумаги и оборот спекулятивных валютных сделок. Таким образом, российская внешнеэкономическая сфера практически сталкивается с особой системой валютных курсов. Во-первых, это общий официальный валютный курс, формируемый биржевыми операциями и фиксируемый ежедневно ЦБ РФ по результатам сессии ММВБ в качестве официального валютного курса. Во-вторых, для участников валютного рынка существуют свои (отраслевые, товарные, контрактные) курсы, определяемые соотношением реальной валютной выручки к собственным валютным затратам.

Для экспортеров и импортеров валютные средства являются инструментом внешнеторгового товарообмена, ценность которых определяется их единственной функцией – соизмерения стоимостей товаров. Для них существует понимание реального обменного (валютного) курса как соотношения валютных оценок экспортной и импортной «корзин» товаров. Курс конверсии валютной выручки по сложившемуся на рынке официальному курсу определяет реальную доходность внешнеторговой сделки.

Доходность отдельных внешнеторговых сделок сказывается на конъюнктуре внутринационального рынка через механизм межотраслевого (межфирменного) перемещения капитала. Для этого требуется развитая банковская система и развитый фондовый рынок, направляющие кредитные и инвестиционные средства в прибыльное производство.

В России, например, механизм привязки показателей эффективности внешнеторговых сделок и макроэкономических парамет-

Ю.С. Бегма

ров национального хозяйства не эффективен. Доходы экспортных сырьевых монополий не трансформируются в инвестиционный потенциал национального хозяйства. К тому же роль конверсионных операций по внешнеторговым сделкам в механизме формирования общего валютного курса не очень существенна в силу явной ограниченности и масштабов, и структуры товарных поставок российской внешней торговли.

Влияние валютных операций обеспечивается в первую очередь системой частного банковского кредитования. Процентные ставки не привязаны к конкретным отраслям и предприятиям. Отсюда и хорошо известный путь воздействия на валютный курс за счет изменения банковской процентной ставки по валютным депозитам или по ставке рефинансирования, поскольку от этого зависит поток валютных кредитных средств. К этому механизму прибегают практически все развитые страны мира. Достаточно упомянуть решение ФРС США о снижении с 1 февраля 2008 г. процентной ставки учета векселей в целях преодоления кризиса ипотечного кредитования и стимулирования экономического роста или решение ЦБ РФ об увеличении процентной ставки рефинансирования для укрепления банковской ликвидности и противодействия инфляции. По всей видимости, такой путь воздействия на валютный курс за счет изменения банковских процентных ставок по валютным и рублевым кредитам и депозитам может оказаться достаточно эффективным, учитывая роль валютных кредитных потоков.

Второй важный механизм регулирования валютного курса – рынок валютных ценных бумаг. Движение титулов собственности (прежде всего акций и депозитных сертификатов) и денежных обязательств (облигаций, векселей, бондов) способствует перемещению денежных средств и на этой базе усреднению нормы прибыли этих средств, в том числе и валютных. Масштаб операций на этом рынке и – главное – относительная доля этих операций в общем объеме товарооборота и капиталовложений определяют и относительную силу распространения тех или иных изменений валютных сумм на рынке ценных бумаг и их рыночной стоимости.

Для экспортеров и импортеров валютные средства являются инструментом внешнеторгового товарообмена, ценность которых определяется их единственной функцией – соизмерения стоимостей товаров. Для них существует понимание реального обменного (валютного) курса как соотношения валютных оценок экспортной и импортной «корзин» товаров. Курс конверсии валютной выручки по сложившемуся на рынке официальному курсу определяет реальную доходность внешнеторговой сделки.

Причем этот курс отличается от показателя паритета покупательной способности (ППС, который нередко рассматривается как теоретически незыблемая основа для соизмерения валют, отклонения от которой и являются объектом государственного регулирования). Ведь в одном случае речь идет о сопоставлении стоимостей группы «торгуемых» товаров, а в другом – о стандартном, унифицированном для всех стран наборе товаров «потребительской корзины». И от того, насколько эта валютная «корзина» будет отличаться от товарной «корзины», принятой международными организациями для расчета паритета покупательной способности национальных денег, настолько же структурные проблемы национальной экономики будут далеки от колебаний валютного курса.

Паритет покупательной способности вообще имеет достаточно формальное отношение к валютному курсу, хотя нередко их концептуально объединяют, считая, что ППС отражает сложившееся соотношение товарных цен и может служить показателем конкурентоспособности национальной продукции, а управляя отклонением валютного курса от ППС, можно регулировать эффективность внешней торговли^{1, 2}. Популярность показателя ППС обусловлена удобством его применения для сопоставления многофакторных экономических процессов. Ценовые пропорции единого, «эталонного», набора товаров дают возможность соизмерения агрегированных показателей экономических систем.

Однако относительная сила национальных денег заложена изначально в ценах выбранной корзины продукции. Сам по себе пересчет валютных оценок эталона большого экономического смысла не несет, так же как соизмерение одного и того же объема нефти в баррелях и тоннах или стоимости земельных участков в акрах или гектарах. По существу это заданный масштаб измерения, который может произвольно меняться при деноминации национальных денег или полной замене одних денежных знаков на другие. Эффект от этого подобен эффекту замены метрической меры на дюймовую или старорусских мер длины – локтя, аршина – на метры и сантиметры. И сам по себе показатель ППС и отклонения от него рыночного валютного курса (тем более реального обменного курса по отдельным товарам) могут характеризовать конкурентоспособность национальной продукции на мировых рынках только в плане общих концептуальных схем.

Разрыв между рыночным курсом рубля и ППС отражает меру реальной автономии внешнеэкономической сферы. Государство, используя методы налоговой политики, гибкой заработной платы, транспортных тарифов, режима инвестиций и пр., может воздействовать на стоимость тех или иных товарных групп, в том числе и на

Ю.С. Бегма

«корзину» внешнеторговых товаров, которые составляют часть (но только часть, причем не очень значительную) национальной продукции. Одновременно оно может путем интервенций изменить и текущий валютный курс.

Меры по регулированию валютного курса так или иначе оказывают влияние на укрепление внешнеторговых позиций страны и на повышение конкурентоспособности национальной продукции. Но вряд ли можно проследить четкую детерминированную зависимость между ними. Усилия по улучшению качества продукции, повышению производительности труда, расширению масштабов участия страны в международном разделении труда, теоретически повышающие конкурентоспособность через рост ППС, преломляются через закономерности функционирования достаточно независимой сферы внешнеэкономических отношений.

Влияние валютного курса на динамику экспорта и импорта трансформируется доходностью конкретных внешнеторговых сделок. Для каждого товара существует свой реальный обменный курс (раньше такие валютные курсы рассчитывались специалистами Госплана СССР и в качестве закрытых показателей использовались при принятии правительственных решений о проведении тех или иных внешнеторговых сделок). Изменение официального валютного курса на рынке, безусловно, скажется на величине валютных затрат и дохода. Но ключевую роль для оценки перспективности внешнеторговой сделки играет соотношение затрат и дохода, а не их абсолютный уровень. В итоге результат воздействия валютного курса на динамику внешнеторгового товарооборота может заметно отличаться от теоретически прогнозируемого. Например, резкое падение обменного курса рубля после кризиса 1998 г. действительно сопровождалось ростом российского экспорта в соответствии с теоретическими постулатами, но, как показали более детальные исследования³, при учете роста мировых цен на энергоресурсы физический объем экспорта практически не вырос. Аналогично в последующие (2000–2005) годы при укреплении обменного курса рубля доля национального производства на внутреннем российском рынке, вопреки теоретической модели, не выросла, вытесняя импортные товары, а упала⁴. Кроме того, это укрепление рубля практически не привело к снижению экспорта, поскольку разрыв между реальным обменным курсом по «экспортной корзине» и официальным валютным курсом обеспечивает такой запас валютной доходности, что государственная политика регулирования валютного курса мало отражается на динамике внешнеторгового товарооборота. Цены и спрос на большую часть экспортной про-

дукции определяются мировым рынком, изменение дохода экспортеров мало сказывается на конкурентоспособности их продукции на мировых рынках. В плане борьбы за повышение конкурентоспособности национальной продукции и укрепления позиции товаров внешней торговли на мировых рынках ППС и валютный курс выступают скорее обобщающей характеристикой, а не инструментом внутрихозяйственной и внешнеэкономической политики государства⁵.

Гораздо меньше внимания, к сожалению, уделяется анализу влияния валютного курса на неэквивалентность международного товарообмена, хотя и отмечается, что при снижении обменного курса национальной валюты (в интересах стимулирования экспорта) происходит обесценивание стоимости национальных активов⁶. Но вопрос неэквивалентности заслуживает более глубокого анализа, потому что речь идет о механизме ограбления национальных экономик при формальном равенстве участников рынка. Неравенство обмениваемых величин национального труда (как единой меры стоимости в классических моделях) прослеживается еще в схемах Д. Рикардо. В дальнейшем проблема неэквивалентности как основа механизма реальной эксплуатации трудящихся развивающихся стран в рамках международной специализации производства получила развитие в теоретических работах левых марксистов (и прежде всего, Г. Маркузе, С. Амина), которые показали, что экспорт капиталоемкой продукции обеспечивает развитым странам присвоение национального богатства развивающихся в силу фактического обесценивания стоимости труда в развивающихся странах. Формальный баланс цен не защищает от неравенства стоимостных оценок, обусловленных структурными диспропорциями. Экспорт по сниженным ценам в интересах укрепления позиций на рынке (даже при формальном сохранении их валютной выручки) означает потерю национального богатства.

Таким образом, валютный курс является эндогенным макроэкономическим показателем (таким же, как, например, и банковская ставка рефинансирования). Его, безусловно, можно изменить активной интервенцией ЦБ на биржевых торгах. Но итог такого воздействия на динамику внешнеторгового оборота или движения капитала может оказаться весьма далеким от планируемого, что делает весьма сомнительной его характеристику как инструмента внешнеэкономической политики, поскольку инструмент должен обеспечивать планируемый результат.

Примечания

- 1 *Гельвановский М.И.* Конвертируемость российского рубля как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации // Вестник РГГУ. Серия «Экономика». 2007. № 11/07. С. 188–196.
- 2 Обменный курс и экономический рост. (Ассоциация независимых центров экономического анализа. Диспут-клуб «Узлы экономической политики») // Вопросы экономики. 2006. № 6. С. 145–153.
- 3 *Бланк А., Гурвич Е., Улюкаев А.* Обменный курс и конкурентоспособность отраслей российской экономики // Вопросы экономики. 2006. № 6. С. 4–24.
- 4 Там же.
- 5 *Гельвановский М.И.* Указ. соч.
- 6 Там же.

Литература

- Фетисов Г.* Условия достижения полной конвертируемости рубля // Вопросы экономики. 2006. № 6. С. 25–34.



Н.М. Вергун

ЕВРОПЕЙСКАЯ СТРАТЕГИЯ
ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
И ЕЕ ПРИМЕНИМОСТЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

В статье рассматривается пространственный аспект европейской интеграции. Дается характеристика современных подходов и принципов европейской региональной политики. Особое внимание уделено трансграничному сотрудничеству, новым инициативам и программам Евросоюза по развитию еврорегионов, методике выделения структурно слабых (проблемных) территорий.

Ключевые слова: СЕМАТ (Conférence Européenne des Ministres responsables de l'Aménagement du Territoire – Европейская конференция министров регионального планирования стран-членов Совета Европы); Европейская концепция пространственного развития (ESDP); трансграничное сотрудничество; устойчивое развитие территорий; еврорегион; полицентрическая модель пространственного развития; структурно слабый (проблемный) регион; Европейская ассоциация трансграничного сотрудничества (ЕАТС); региональный индикатор; инфраструктурный индикатор.

На протяжении 90-х годов прошлого века, которые в России прочно ассоциируются с периодом глубочайшего социально-экономического кризиса, Западная Европа целенаправленно и достаточно успешно продвигалась по пути интеграции: экономический и валютный союз, Шенгенское соглашение, общеевропейская валюта, расширение границ на Восток – вот важнейшие вехи западноевропейского интеграционного процесса. Объединенная Европа начиная с 1996 г., когда к Совету Европы присоединились Россия и некоторые другие страны Восточной Европы и постсоветского пространства, расширила свои географические рамки, и в страсбургских документах появился новый, с географической точки зрения не вполне корректный, термин «Европейский континент». Логическим этапом общеевропейского интеграционного процесса стало стремление проводить скоординированную пространственную по-

Н.М. Вергун

литу, ключевую роль в которой призвано сыграть выходящее за национальные рамки транснациональное и трансграничное сотрудничество между государствами-членами Совета Европы и особенно между регионами и муниципалитетами.

В сентябре 2000 г. на 12-й сессии Европейской конференции министров регионального планирования стран-членов Совета Европы (Conference Europeenne des Ministres responsables de l'Aménagement du Territoire – сокращенно СЕМАТ) в г. Ганновере (ФРГ) был принят исключительно важный документ – «Основополагающие принципы устойчивого пространственного развития Европейского континента» (принципы СЕМАТ), включающий программу из десяти пунктов «За укрепление согласия между регионами Европы» по реализации этих принципов.

Одновременно государства-члены Евросоюза разработали Европейскую концепцию пространственного развития (ESDP), одобренную европейскими министрами регионального планирования в мае 1999 г. на неформальном совещании Совета министров ЕС в Потсдаме. Цель европейских политиков заключалась в том, чтобы вовлечь в эту политическую дискуссию государства – не члены ЕС и достигнуть консенсуса по возможности всех государств Европы относительно целей и задач европейского пространственного развития.

В январе 2002 г. «Основополагающие принципы устойчивого пространственного развития Европейского континента» были утверждены Комитетом министров Совета Европы и приобрели статус политического документа. Вот эти принципы:

- 1) обеспечение территориального согласия посредством более сбалансированного социального и экономического развития регионов и повышения их конкурентоспособности;
- 2) поощрение развития, генерируемого городскими функциями, и совершенствование взаимоотношений города и деревни;
- 3) создание равных условий транспортной доступности;
- 4) развитие доступа к информации и знаниям;
- 5) сокращение ущерба, наносимого окружающей среде;
- 6) приумножение и защита природных ресурсов и природного наследия;
- 7) приумножение культурного наследия как фактор развития;
- 8) развитие безопасной добычи энергоресурсов;
- 9) поощрение высококачественного устойчивого туризма;
- 10) ограничение последствий природных катастроф.

Ключевым термином в формулировании общеевропейской политики пространственного развития является принцип устойчивости. Не вдаваясь в подробности дискуссии по этому вопросу,

отметим, что российское научное сообщество пришло к единому мнению: устойчивое развитие предполагает установление сбалансированных, гармоничных отношений между человеком, природой и обществом или, другими словами, люди, живущие сегодня и удовлетворяющие свои материальные потребности, не должны подвергать риску жизнь будущих поколений. Именно осознание этого факта выдвинуло *экологическое равновесие*, наряду с *экономической стабильностью* и *социальным благополучием*, в качестве важнейшего фактора устойчивого пространственного развития.

Реализация принципов СЕМАТ призвана внести вклад в решение триединой задачи – обеспечение устойчивого и сбалансированного развития европейских регионов, укрепление демократических структур на региональном и муниципальном уровнях и повышение конкурентоспособности «Большой Европы» в условиях глобализации.

В основе этих принципов, как противовес национальному подходу, лежит видение Европы как «Европы регионов», или, выражаясь языком специалистов по пространственному планированию, «полицентрическая модель развития». При этом имеются в виду два уровня:

- *на общеевропейском уровне* полицентрическая модель достигается путем равномерного пространственного развития динамичных центров роста, полностью интегрированных в мировую экономику; такая модель рассматривается в качестве альтернативы современной пространственной сверхконцентрации европейской экономической активности на ограниченном пространстве пятиугольника крупнейших европейских городов Париж – Милан – Мюнхен – Гамбург – Лондон;
- *на региональном уровне* – на основе кооперации между городами (создание сети городов) и новых взаимоотношений между городом и сельским окружением вместо доминирующей роли метрополий по отношению к периферии.

Таким образом, современная стратегия европейского пространственного развития направлена на формирование полицентрической децентрализованной системы расселения с постепенной передачей функций от городов-метрополий сети динамичных региональных центров при одновременном ограничении процесса субурбанизации. Этому может способствовать региональный маркетинг, устойчивый туризм и поддержка малого бизнеса.

Конкретизируя принципы СЕМАТ для различных территориальных образований, ганноверский документ предлагает «Меры пространственного развития для различных типов европейских регионов»: природных и культурных ландшафтов, городских и

Н.М. Вергун

сельских территорий, горных, прибрежных и островных регионов; транспортных «еврокоридоров»; территорий под пойменными и заливными лугами; бывших промышленных и военных зон, приграничных регионов. «Заинтересованные стороны, – как зафиксировано в документе, – должны определить, какие из предлагаемых мер должны быть приняты и насколько они приоритетны для политики пространственного развития».

Тактически пространственная интеграция европейских регионов и общин представляется как процесс «малых шагов», в котором ключевая роль отводится трансграничному, транснациональному сотрудничеству государств-членов Совета Европы. Предпосылкой успешного «сотрудничества без границ» является опора на упомянутые единые принципы пространственного развития, которые в Европе именуют «пространственным аспектом демократии».

Следует отметить, что принятые на конференциях СЕМАТ документы носят рекомендательный характер, и на их основе выстраивается архитектура правовых актов Евросоюза и отдельных европейских стран в области пространственного развития и региональной политики. Одна из основных провозглашенных целей европейской региональной политики – сформулировать меры пространственного развития, которые позволят обеспечить достаточно высокий и равноценный уровень жизни во всех регионах (как необходимое условие стабильности их демократических структур) и сократить существующий разрыв в социально-экономическом развитии между старыми и новыми членами Совета Европы. По существующим оценкам, ВВП в старых членах Совета Европы – более 20 000 долл. на душу населения, т. е. примерно в 4 раза выше, чем в новых (присоединившихся после 1990 г.).

Как известно, существующий разрыв, или «уровень социального согласия», выражается через так называемый Индекс человеческого развития (рассчитывается для всех стран-членов ООН на основе трех показателей: ожидаемая продолжительность жизни, уровень образования взрослого населения, доход – ВВП на душу населения) и может принимать значения от 0 до 1. По этому индексу в «большой Европе» выделяются четыре группы государств:

- ниже 0,73 – Украина, Молдавия, Грузия, Армения, Азербайджан, Турция;
- от 0,73 до 0,8 – Россия, Венгрия, Болгария, Румыния, частично – территория бывшей Югославии;
- от 0,8 до 0,87 – Польша, Чехия, Словакия, Греция, Кипр, Португалия;
- 0,87 и выше – остальные страны Западной Европы.

Европейская стратегия пространственного развития в условиях глобализации...

В Римских договорах 1957 г. о создании ЕЭС предусматривалось совместное регулирование территориального развития с целью сокращения разрыва между отдельными странами, однако соответствующей программы еще не было.

В 1960–1970 гг. в Западной Европе происходило усиление территориальных диспропорций (неблагоприятная экономическая конъюнктура, прием менее развитых членов), что привело к необходимости разработки в конце 1960-х годов долгосрочной Концепции региональной политики ЕС. Не имея возможности подробного ретроспективного анализа европейской региональной политики, отметим, что в ее развитии четко прослеживаются четыре этапа:

1) В 1975–1988 гг. мероприятия региональной политики финансировались из нескольких структурных фондов, а направления расходования выделяемых средств определялись странами-получателями. В 1975 г. начал работу Комитет по региональной политике при Совете министров ЕС и Европейский фонд регионального развития (ЕФРР), действующий в рамках бюджета ЕС. Основная задача ЕФРР – предоставление субсидий в экономику отсталых регионов, преимущественно в целях повышения занятости (до 20% инвестиций, но не более 50% помощи по данному проекту со стороны национального правительства). Второе направление – поощрение капиталовложений в развитие инфраструктуры. В 1975–1979 гг. доля ЕФРР в финансировании таких проектов составляла 10–30%, а с 1979 г. – до 40%. На первом этапе финансировались четыре межгосударственные целевые программы:

СТАР – создание систем коммуникации в депрессивных регионах;
ВАЛОПЕН – освоение энергетического потенциала отсталых территорий;

РЕНАВАЛЬ – подъем районов с традиционным судостроением;
РЕЗИДЕР – реструктуризация регионов с развитой черной металлургией.

2) С 1989 г. стало осуществляться централизованное регулирование территориального развития на уровне ЕС, и все выделяемые из него средства были сосредоточены в едином фонде. Одновременно произошел отказ от всех ранее существовавших региональных программ и осуществлен переход к «индикативному методу» предоставления ресурсов в зависимости от принадлежности района к той или иной группе проблемных территорий.

В соответствии с этим была проведена гармонизация административного деления. Согласно классификации ЕС, каждое государство подразделяется на территории трех уровней:

NUTS I – 71 регион;
NUTS II – 183 региона;

Н.М. Вергун

NUTS III – 1044 региона (NUTS – Nomenclature of Territorial Units for Statistics).

При этом основными объектами региональной политики на уровне ЕС являются регионы второй ступени.

В 1990–1993 гг. появилось 10 новых межгосударственных программ:

РЕШАР – стимулирование угледобывающих районов;

ЭНВИРЕГ – вторичное использование пресной воды в средиземноморских районах;

ТЕЛЕМАТИК – внедрение новой системы телекоммуникаций в депрессивных районах;

ЛИДЕР – стимулирование отраслевой диверсификации сельских районов и др.

Реформа регулирования территориального развития Евросоюза привела к перераспределению средств в пользу наиболее отсталых стран и регионов. При этом в качестве основных критериев отбора регионов, которым необходимо оказывать поддержку, были приняты ВВП на душу населения и наличие длительной безработицы за последние три года.

3) В 2000 г. была предпринята реформа целей региональной политики, согласно которой число целей региональной политики ЕС сократилось с прежних семи до трех:

– развитие и структурная перестройка слаборазвитых регионов, где ВВП на душу населения меньше 75% от среднего по ЕС, а также содействие наиболее удаленным территориям (2/3 средств ЕФРР, 20% населения ЕС);

– экономические и социальные преобразования в структурно кризисных районах (до 18% населения ЕС);

– развитие человеческого потенциала в регионах, не подпадающих под действие первой цели.

Одновременно существенно сократилось число межгосударственных программ (инициатив) – с тринадцати до четырех:

ИНТЕРРЕГ – стимулирование приграничной, трансграничной и межрегиональной кооперации;

ЛИДЕР – содействие местному развитию через инициативы местных активистских групп;

ИКВЕЛ – развитие новых способов борьбы со всеми формами дискриминации и неравенства в отношении доступа на рынок труда;

УРБАН – стимулирование экономического и социального обновления кризисных городов и пригородов.

4) Новый этап в развитии региональной политики ЕС связан с разработкой и принятием новой Программы ЕС по развитию структурно слабых регионов на период 2007–2013 гг., предусмат-

ривающей новую архитектуру правовых актов и процедуру согласования принятия решений о предоставлении субсидий в Европарламенте и европейских фондах. На цели региональной политики направлена деятельность трех европейских фондов: ЕФРР, Европейского социального фонда (ЕСР) и так называемого Фонда единения. Создан самостоятельный новый «Сельский фонд развития», теперь уже вне Фонда единения. Определены правила подачи заявок и предоставления информации, а также финансового контроля и корректировок предоставляемых финансовых средств. Критерии получения субсидирования устанавливаются в соответствии с национальными правилами либо в рамках требований общеевропейских правовых актов и правовых актов фондов.

Сложности при реализации трансграничных, транснациональных и межрегиональных проектов и программ за последние годы, в первую очередь из-за различного правового регулирования и подходов в разных странах, привели к необходимости учреждения принципиально новой структуры – Европейского объединения трансграничного сотрудничества (ЕОТС), имеющего статус юридического лица и призванного обеспечить реализацию указанных проектов и программ на основе соглашений между странами-членами объединения либо регионами, однако на ЕОТС не может быть возложена финансовая ответственность за управление общими финансовыми средствами на цели регионального развития.

В соответствии с совместной инициативой ЕС «Совершенствование региональной структуры экономики» утверждены новые критерии выделения проблемных или структурно слабых регионов на период 2007–2013 гг. на основе единого синтетического показателя (табл. 1):

Таблица 1

Региональный индикатор	Вес, %
Средний показатель уровня безработицы за период 2002–2005 гг.	50
Годовая заработная плата на одного занятого, зарегистрированного в системе социального страхования	40
Прогноз численности занятых в экономике/трудоспособного населения на период 2004–2011 гг.	5
Инфраструктурный индикатор	5

Н.М. Вергун

В свою очередь, инфраструктурный индикатор представляет собой также сложный показатель, который состоит из ряда частных показателей и вычисляется по следующей методике (табл. 2):

Таблица 2

Инфраструктурный индикатор	Вес, %
I. Инфраструктура, ориентированная на основной капитал	40
Доступность трех ближайших национальных или международных агломераций автомобильным или ж/д транспортом, 2004–2005	15
Доступность европейских городов-метрополий комбинированным (авто + авиа) транспортом, 2004–2005	10
Оснащение крупными объектами транспортной инфраструктуры, 2004–2005	10
Оснащение современными видами коммуникаций – DSL, кабельная, радио и пр.	5
II. Инфраструктура, ориентированная на человеческий капитал	40
Количество мест в профессиональных учебных заведениях, 2002–2004	6
Доля лиц с законченным профессиональным образованием от общей численности трудоспособного населения, 2004	10
Обеспечение научно-интенсивными услугами для предпринимателей, 2004	4
Доля занятых в технических профессиях, от общей численности занятых, 2004	10
Численность персонала учреждений по передаче знаний, 2005	10
III. Инфраструктура, ориентированная на бюджет/ домашнее хозяйство	20
Региональный потенциал населения 2003	20

Германская и российская делегации в последние годы тесно сотрудничали в Совете Европы в Страсбурге при разработке общеевропейских принципов пространственного развития СЕМАТ. На конференции в Ганновере российская сторона выразила заинтересованность в реализации конкретных проектов развития террито-

рий в сотрудничестве с европейскими партнерами. Российская инициатива была поддержана, и в результате в 2002 г. появился международный проект, получивший название «Реализация “Основопологающих принципов устойчивого пространственного развития Европейского континента СЕМАТ” в российских пилотных регионах», преобразованный позднее в «Инновационные регионы СЕМАТ».

Тщательный отбор модельных регионов с самого начала рассматривался как решающий фактор успеха проекта. Критериями окончательного выбора в пользу Московской и Ленинградской областей были политическая воля региональных властей к претворению в жизнь принципов и подходов СЕМАТ, а также готовность к разработке региональных стратегий социально-экономического и пространственного развития на основе широкого общественного участия, социального партнерства между властью, бизнесом и территориальным сообществом. При этом проект не ограничивается столичными регионами России и открыт для других регионов и стран: к числу так называемых инновационных регионов СЕМАТ присоединилась Псковская область, где в рамках совместной инициативы ИНТЕРРЕГ был создан еврорегион «Псков – Ливония», куда вошли приграничные территории (муниципалитеты) Псковской области, Эстонии и Литвы. За последние годы в инновационную сеть вошла также Республика Армения и другие страны ближнего и дальнего зарубежья – Молдавия, Украина, Грузия, а также Болгария и Румыния.

Следует отметить, что с самого начала проекта его участники столкнулись с необходимостью договориться о содержании ключевых терминов, таких как «пространственное развитие», «территориальное планирование», «региональное планирование» и «региональная политика», «региональный маркетинг», «планирование застройки» и т. д. Например, регион в общеевропейском масштабе в соответствии с так называемой инициативой ЕС INTERREG III B – это крупное пространственное образование, объединяющее части территорий нескольких государств (Альпийское пространство, Балтийский регион, регионы Северного моря, Атлантика, Западное и Восточное Средиземноморье и др.). В Германии регион – часть (субуровень) федеральной земли, один из промежуточных уровней пространственного планирования. В России под регионом понимается прежде всего территория субъекта РФ.

Другая проблема – законодательные рамки. Принцип субсидиарности, провозглашенный СЕМАТ, предполагает четкое законодательное разграничение компетенций и полномочий между различными уровнями власти и управления в сфере пространственного

Н.М. Вергун

развития территорий, прежде всего федеральным, субъектным (региональным) и муниципальным. В России пока еще не принят базовый федеральный закон об общих принципах пространственной организации и территориального планирования, регулирующий эти взаимоотношения, который бы закреплял такие понятия, как «регион», «пространственное развитие», «инструменты и механизмы государственной региональной политики» др. Российские регионы-субъекты Федерации разрабатывают свои стратегические документы (стратегии социально-экономического развития до 2020 г., схемы территориального планирования) «в автономном режиме», т. е. без учета приоритетов пространственного развития на федеральном уровне, которые должны быть зафиксированы в главном стратегическом документе страны – Генеральной схеме пространственного развития Российской Федерации. Градостроительный кодекс РФ, принятый в 2004 г., регламентирует в основном процедурные и градостроительные аспекты территориального планирования (разработка и согласование схем территориального планирования различного уровня), но не обеспечивает действенность механизма согласования федеральных, региональных и отраслевых концепций, приоритетов и целевых программ.

Известно, что все российские регионы поделены на так называемые реципиенты и доноры. Насколько обоснованно такое деление? Действительно ли регионы-получатели финансовой помощи не могут прожить за счет собственных ресурсов или это результат в лучшем случае некомпетентности и пассивности региональных и местных властей? Эти вопросы стали предметом дискуссии международных экспертов в рамках проекта СЕМАТ. По инициативе профессора Университета в Байрейте (ФРГ) Й. Майера, в рамках проекта СЕМАТ была предпринята попытка перенесения европейской методики выделения структурно слабых районов на российскую почву (на примере Московской области). Совместно с российскими специалистами были отобраны, проанализированы и отображены на картах около 30 показателей по динамике населения, структуре занятости, уровню безработицы, миграционным потокам, транспортной освоенности, уровню доходов и др. Применение факторного и кластерного анализа позволило получить на основе этих показателей синтетическую карту Московской области, где видны наиболее сильные и слабые районы. Реальность такой карты зависит прежде всего от актуальности, информативности и достоверности положенных в основу методики статистических данных. Разумеется, в задачу экспертов не входило принятие решений о перераспределении финансовых потоков, здесь важна сама постановка проблемы и попытка ее решения на основании объективных критериев.

В настоящее время в Министерстве регионального развития Российской Федерации ведется большая работа по новой типологии регионов, на основании которой должны определяться параметры государственной региональной политики, а также по методике и механизму разработки Комплексной программы социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Эта комплексная программа должна состоять из:

- стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации со сроками планирования на 15–25 лет;
- схемы территориального планирования со сроками планирования на 15–25 лет, которая является территориальной проекцией стратегии;
- пакета программ экономического и социального развития субъекта Российской Федерации с горизонтом планирования 3–5 лет.

Каждая стратегия развития субъекта РФ обязательно должна иметь:

- общую характеристику места и специализации данного субъекта как в системе Российской Федерации, так и в международном разделении труда на ближайшие 15–25 лет и количественные показатели, характеризующие это место и специализацию;
- анализ системных проблем и набор региональных (крупных) проектов или направлений, определяющих способы достижения этих показателей.

На последней 14-й конференции СЕМАТ, которая состоялась в октябре 2006 г. в Лиссабоне по девизом «Мосты через Европу», была принята Декларация «Сети устойчивого пространственного развития Европейского континента», призвавшая всех европейских партнеров расширять и укреплять взаимодействие европейских инновационных регионов СЕМАТ, которые могли бы эффективно сотрудничать по самым различным аспектам (транспорт, коммунальная инфраструктура, культурно-исторические маршруты и т. д.), обмениваться опытом, превращаясь в инновационные регионы в Европе.

Опыт европейской стратегии пространственного развития полезен для решения проблем российских регионов как в отношении выделения регионов-реципиентов и регионов-доноров (европейская методика выделения структурно слабых регионов), так и для налаживания их последующего хозяйственного взаимодействия.

Н.М. Вергун

Литература

- Дергачев В.А., Вардомский Л.Б.* Регионоведение. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
- Кузнецова О.В.* Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
- Основопологающие принципы устойчивого пространственного развития Европейского континента: Пер. с англ. М.: Главархитектура, 2002.
- Россия и ЕС: время еврорегионов // Строительство. 2006. № 4.
- Der Infrastrukturindikator – ein Baustein zur Abgrenzung der neuen GRW-Foerdergebiete // INFORMATIONEN aus der Forschung des BBR. 3/2006. Juni. S. 8–9.

Виноградов В.А., Кругликова Т.В.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ФРАНЦИЯ В ПОИСКАХ НОВОГО ПУТИ РАЗВИТИЯ

Глобализация мировой экономики начинает определять эволюцию систем хозяйствования в составных структурных частях мировой экономики – национальных экономиках отдельных стран, поворот в их экономических стратегиях. В этом основная мысль представленной статьи. В хозяйственной практике Франции указанный поворот проявился в результате новой финансовой и промышленной политики, направленной на приспособление к новым международным требованиям международной конкуренции. Структурирующей осью новой хозяйственной стратегии является создание так называемых полюсов конкурентоспособности, в качестве которых выступают научно-производственные центры новых технологий или научно-производственные кластеры, образующие различные платформы технико-экономической ассоциации промышленности, исследовательской базы, науки и высшей школы.

Ключевые слова: глобализация, новая промышленная политика, полюс конкурентоспособности, научно-производственный кластер, кольбертизм, научно-промышленный центр новых технологий.

На рубеже столетий весь мир столкнулся с очень сложным, интересным явлением – глобализацией. Масштабы, скорость финансово-инвестиционных, миграционных, информационных потоков стали нормой повседневной жизни, не считаться с которыми было невозможно. Глобализация стала вовлекать в сферу своего влияния все новые и новые субъекты международной жизни. С конца 1960-х годов Франция развивалась под знаком интенсивной интеграции в мировое хозяйство. Под влиянием глобализации она стала иной, встал вопрос, каким путем идти дальше. Государство, сохраняя за собой функцию регулирования, хотя и не в прежних размерах, должно было предложить новые формы и решения в области макроэкономической политики.

В.А. Виноградов, Т.В. Кругликова

Значение глобализации для Франции, как и для любой другой страны, стоящей перед лицом столь сложного и многомерного явления, велико. То, с чем столкнулся мир в конце XX в., не однонаправленная тенденция, это комплекс составляющих экономического, военного, социального, культурного, политического и геополитического порядка, каждая компонента которого играет в зависимости от субъективных условий большую или меньшую, но очень важную роль.

Сложно однозначно оценить, насколько положительно или отрицательно влияние глобализации на те или иные стороны экономики и жизни общества. Несомненно одно – она привнесла глубокие изменения в жизнь Франции, которые сказались на функциях государства, на его промышленной политике. Какие же изменения произошли в экономике, как менялась позиция государства и какой она может быть в будущем?

1. Воздействие глобализации на национальную экономику

Закономерно, что развитие мирового хозяйства сопровождается появлением новых рынков, производственных структур и систем связи, информационных технологий, транспортных средств и финансовых возможностей. Международная конкуренция становится гораздо более сильным фактором эволюции системы хозяйствования. И в начале 1980-х годов управление экономикой было подчинено необходимости адаптироваться к международной конкуренции и, соответственно, рынкам – европейскому и мировому. В попытках найти оптимальную модель хозяйствования проводится национализация (1981–1982 гг.), а затем приватизация (1986 г. и с небольшими перерывами по настоящее время), которая вписывается в общемировую тенденцию экономического развития.

Кардинальный поворот в экономической стратегии страны связан с деятельностью премьер-министра Ж. Ширака, начавшего приватизацию. Пожалуй, будет справедливым утверждение, что для Франции вопрос о характере собственности является определяющим на протяжении длительного периода ее развития. Именно он обусловил своего рода водораздел между правыми и левыми силами, определил характер экономической модели развития и промышленной политики государства.

К началу 2001 г. во Франции были приватизированы предприятия госсектора стоимостью свыше 240 млрд фр.¹, а в 2005 г. число

занятых на предприятиях госсектора составило 914 тыс., или 4,2%, общего числа занятых (до приватизации – 9,5% занятых)².

Приватизация была настолько значительной, что Европейская комиссия, подводя итог, отмечала: «Монополии находятся под контролем независимых властных структур, а частные предприятия интегрированы в рынок. У государства больше нет слов»³. Иначе говоря, государство сделало все, от него зависящее, для либерализации экономики. Приватизация была важным, но не единственным условием для становления рыночной экономики. Необходимо было также изменить структуру денежно-кредитной и финансовой систем Франции.

Составной частью неолиберальной модели во Франции в 1990-е годы стало развитие биржи – в частности, с точки зрения участия французских предпринимателей и ее открытости иностранным инвесторам. По этому показателю Франция заняла четвертое место в мире после Великобритании, по оценкам специалистов (доля инвестиций нерезидентов в общем объеме инвестиций составляла порядка 30%)⁴.

Первая модернизация французского финансового сектора, который длительное время являлся ключевой составляющей французского государственного капитализма, проводилась еще в конце 1980 – начале 1990-х годов премьер-министром Л. Фабиусом и тогдашним министром финансов П. Береговуа. Государство разрешило доступ к финансовому рынку инвесторам всех типов – от мелких и средних до крупных.

Эти реформы фундаментально трансформировали структуру французских финансов и подготовили либерализацию кредитной сферы, которая в свою очередь способствовала повышению конкурентоспособности французской промышленности.

Одновременно быстрыми темпами развивался фондовый рынок. Так, большую популярность получила система опционов⁵, являющихся символом капитализма англосаксонского типа. В промышленности 40 самых важных и прибыльных предприятий имели 34,5 тыс. держателей опционов – 1% общего числа занятых. Сегодня Франция имеет самый высокий уровень распределения прибыли по опционам среди европейских стран и второе место в мире после США. Использование опционов на фондовом рынке Франции становится главным тестом для ответа на вопрос, насколько страна адаптировалась к глобализации.

Глобализация совершенно очевидно меняет культуру организации и управления на предприятии. Для французских предприятий это выразилось не только в экспансии на внешние рынки, росте экспорта и товарных излишках начиная с 1992 г., но также в увели-

чении инвестиций французских предприятий за границей, которые возросли до 170 млрд долл. к 2000 году⁶.

В новых условиях глобальной экономики продолжают структурные изменения, с той лишь разницей, что раньше этот процесс планировался, стимулировался или замедлялся государством, теперь воздействие государства ограничено. Меняется палитра французской промышленности: появляются новые хозяйственные структуры за счет большого количества слияний, поглощений, купли-продажи компаний, причем этот процесс идет с большим ускорением. Эти совсем не новые методы используются французскими компаниями либо для проникновения и установления контроля за иностранными предприятиями и компаниями, либо для создания благоприятных конкурентных условий для себя в целях роста конкурентоспособности французской продукции.

В итоге политики, проводившейся государством еще с конца 1960-х годов и в особенности с середины 1990-х, французские компании, возглавляемые талантливыми менеджерами, на сегодня в ряду самых высоко котирующихся компаний в мире. Многие французские предприятия основную долю своего делового оборота получают от реализации продукции за рубежом, например, «Мишлен» (85%), «Алькатель» (83%), «Дассо» (82%), «Хеннесси» (81%) (автомобильная, самолетостроительная промышленность и т. д.). Количество слияний, поглощений и приобретений компаний или предприятий, отдельных производств постоянно возрастало и продолжает расти: оборот по таким сделкам в среднем составлял 15 млрд долл. в начале 1990-х годов и превысил 70 млрд долл. в начале 2000-х⁷.

Эти операции успешно проводили компании «Алькатель» (производство телекоммуникационного оборудования с головной компанией в США); в 2000 г. «Виванди» покупает на 34 млрд долл. акции компании «Сигрэм» (собственность киностудии «Юниверсал» и «Полигрэм»), в тот же день Пюблиси приобретает на сумму 4 млрд долл. знаменитую британскую «Саачи энд Саачи». Эти операции осуществляются спустя два месяца после того, как Франс Телеком поглощает, усиливая тем самым свое международное влияние, компанию по производству мобильных телефонов «Оранж» и четыре месяца спустя после приобретения компанией «Кэп Жемини» на сумму в 11 млрд долл. аудиторской компании «Эрнст и Янг», оперирующей в США⁸.

Особенно большую активность проявила фирма «Рено», продолжая свою стратегическую линию в 1970–80-е годы. В 1999 г. «Рено» приобрела часть акций (36,8%) японской «Нисан». Группы «Пино Прэнтан ла Редут» (ППР) и «Луи Вюйтон Моэ Хеннесси»

(ЛВМН) выступили вместе с целью установления контроля над «Гуччи». «Тоталь Финна» поглотила «Эльф» и стала четвертой в мире нефтяной компанией. «Каррфур», крупнейшая распределительная сеть в Европе, приобретает в собственность компанию «Промодес», являющуюся вторым дистрибьютером продовольствия в мире, и объединяется с американскими компаниями «Оракл» и «Сэрс», чтобы учредить мировой центр покупок по Интернету. Имея свои филиалы в 26 странах, «Каррфур» стал важнейшей распределительной сетью в мире (в Аргентине обогнав «Валь-Маар»)⁹.

Не только французские компании осуществляли поглощения за границей, не менее активно действовали иностранные инвесторы во Франции. Прямые иностранные инвестиции во Франции достигли рекордного уровня – около 50 млрд долл. в 2000 г.; по этому показателю Франция заняла третье место в мире и второе в Европе после Великобритании, производственные инвестиции росли на 7,2% ежегодно.

Весьма примечательно, что Франция стала страной, открытой для иностранных инвестиций: в апреле 2000 г. Кредит коммерсьаль де Франс (ККФ) переходит в собственность британского банка HSBC. ККФ был первой банковской структурой, перешедшей в собственность иностранного капитала. Ранее Л. Жоспен четко обозначил, что не хотел бы установления контроля над Кредит Лионне иностранным капиталом или его участия в схватке, которую вели БНП, Сосьете женераль и Париба. Однако в дальнейшем французское правительство разрешило эту беспрецедентную сделку, так как на тот момент 75% акционеров банка уже были иностранными гражданами.

Банк де Франс активно пытался вмешаться в борьбу между БНП, Сосьете женераль и Париба. Это была уникальная возможность для Франции создать грандиозную банковскую структуру на основе этих трех банков. Государство сохраняло до поры до времени нейтралитет, однако в конце противостояния между четырьмя банками оно способствовало достижению того результата, который был желателен: БНП поглотил Париба, но не Сосьете женераль.

Далее, в сентябре 1999 г. министр экономики блокировал покупку «Оранжевой» (на сумму 5 млрд фр.) «Кока-колой». Это классический вариант французского демарша перед «американским вызовом». В самом деле, отмечали французские обозреватели, как французы могли позволить купить свое любимое детище компании, «символу глобализации и экономического американизма». Но это на поверхности. На самом деле вмешательство государства было продиктовано соображениями конкуренции между француз-

ской и англосаксонской пищевой промышленностью. В результате сделки с «Кока-колой» 77% продаж осуществлялись бы на внешнем рынке. В октябре 2001 г. «Оранжевая» была куплена «Кэдбери-Швепс», тем самым государство сделало шаг назад. Успешная перепродажа группой «Тоталь Финна» компании «Эльф» – еще один пример происшедших изменений.

В середине 1990-х годов Франция вновь столкнулась с требованиями глобализации, но уже в социальной сфере. Дело в том, что многие политики и государственные деятели страны стали настаивать на очевидности связи между глобализацией и безработицей, которая особенно усиливается с вовлечением национальной экономики в мировую экономическую систему (специально сенатской комиссией был подготовлен доклад по данной проблеме – так называемый Доклад Артуи, по имени председателя сенатской комиссии). Главным выводом его являлся следующий: безработица во Франции есть следствие более низкого уровня заработной платы в других странах. Имеется в виду тенденция к делокализации и, в частности, размещение филиалов французских предприятий в странах с более низким уровнем заработной платы.

Об открытости французской экономики говорит также доля внешней торговли в ВВП, которая составляла не более 24,9% в 1962 г., резко возросла в течение последних тридцати лет: 32,4% в 1972, 45,5 – в 1982, 44 – в 1992, 49% – в 1997 г. соответственно. Франция в настоящее время приблизилась по данному показателю к уровню Германии (49%), Великобритании (57%), почти в два раза опережает США (25%) или Японию (21%).

По поводу влияния Европейского союза на уменьшение барьеров на пути интеграции Франции в рынок французский экономист П. Мессерлин, говоря о процессах, происходящих во Франции как о прогрессивной конверсии, очень точно определяет их как либерализацию по доверенности, но от этого она не становится менее либеральной.

Рынок не может быть полноценным без развитой денежно-кредитной сферы. Жесткий план Ф. Миттерана по урегулированию денежно-кредитной системы Франции был успешным и приостановил инфляцию и падение франка. В конце 1980-х годов инфляция во Франции была ниже, чем в Германии, традиционно имеющей низкий уровень инфляции, даже при том, что процентные ставки оставались на привычно высоком уровне, что отражало состояние страны, которой требовалось еще несколько лет для решения проблем, связанных с интеграцией в мировую экономику.

Политика сильного франка сделала возможным в 1999 г. введение евро и увенчала успехом борьбу французских государственных

деятелей за принятие немецкой модели развития. Единая денежная система, в свою очередь, стала фактором стабилизации франка по отношению к денежной системе других стран – одиннадцати основных партнеров Франции, а это составляет половину ее экспорто-импортных операций.

Сложной проблемой рыночной экономики являются вопросы налогообложения, особенно с глобализацией хозяйственных связей. Вот почему вопросом, наиболее обсуждаемым в условиях государственного капитализма во Франции, была и остается система налогообложения. Это связано еще и с тем, что значительная часть налогов направляется государством в национальное производство. Расходы государства, включая социальные, составляют более половины (54%) ВВП и общая сумма налогов во Франции – 46% ВВП. Францию отличают самые высокие в мире расходы на социальные нужды после Швеции (57,2%).

В этой сфере в последние годы также произошли существенные изменения. Ставку налогообложения начали снижать в 1999 г. В 2000 г. социалисты приняли два закона о налогообложении: они касались снижения подоходного налога, налога на добавленную стоимость, земельного налога – в целом снижение составило 1% ВВП. Снижение НДС с 20,6 до 19,6% обошлось казначейству в 18 млрд фр.

Снижение налоговых ставок продолжалось и далее, пока министр финансов Л. Фабиус не объявил приоритетом финансовой политики налоговую реформу, наиболее радикальную за последние полвека. Представляя свой план, Л. Фабиус заявил, что французская система налогообложения отличается таким распределением богатства нации, которое устанавливает колоссальный структурный разрыв в экономике. Заявления подобного рода отражали новую концепцию налогообложения, которая позволила бы оптимально интегрировать в мировую систему – глобализованную экономику. Новый налоговый план предусматривал дополнительное сокращение суммы взимаемых налогов, в целом на 200 млрд фр. в течение четырех лет с 2001 г.; сокращение косвенных налогов на 70 млрд фр. (в частности, снижение НДС); сокращение на 45 млрд фр. суммы подоходного налога; отмену автомобильных чековых бланков – 13 млрд фр.; снижение от 20 до 30 млрд фр. единого социального налога. Планом отменялся 10-процентный налог на компании, введенный А. Жюпе, и сокращение налога на сверхвысокие доходы с 54 до 52,5% в 2003 г. Если последнее снижение кажется незначительным, то это лишь из стремления к социальной справедливости и правильному структурному распределению. Необходимо помнить, что в первый год своего правления социалисты

подняли этот налог с 60 до 65%, а правые в дальнейшем сокращали его дважды, но не слишком торопились – в 1988 г. до 56,8% и в 1996 г. до 54%. План Л. Фабиуса предполагал в целом сокращение налогового бремени с 45,7% в 1999 г. до 43,7% в 2003 г.

Конечно, поставленная задача по снижению налогов напрямую связана с возвращением к экономическому росту, и предполагаемое снижение – менее радикальная мера, нежели в других европейских странах, например, в Германии. Даже при выполнении плана Л. Фабиуса ставка налогообложения во Франции выше, чем в странах ОЭСР. Общественное мнение в 2000 г. было в пользу увеличения налогообложения прибылей с капитала (57% опрошенных – за, 36% – против), 45% за повышение налогов на опционы (34% – против) и 34% одобрили снижение налогов на сверхбольшие доходы (63% – против).

Налоговый план правительства прежде всего мотивировался потребностями конкурентоспособности Франции в Европейском союзе и мире, когда различия в ставках налогообложения могут привести к бегству капитала из страны. Это действительно проблема для Франции. Вопрос стоит так: будут ли завышенные налоги ослаблять конкурентоспособность Франции. Снижение 1999–2000 гг. в какой-то мере отвечало решению проблемы. Последовавшая налоговая программа Ж. Ширака вела к снижению подоходного налога на сверхбольшие доходы до 33% начиная с 2001 к 2007 г.

Однако Франция не во всем шла навстречу потребностям международной интеграции. Наиболее ярко выраженным исключением может служить отношение правительства (и левых, и правых) к решению социальных вопросов.

Остановимся на политике в области занятости. Предложение снизить количество часов в рабочей неделе с 39 до 35 без сокращения заработной платы было ключевым в предвыборной программе социалистов в 1997 г. и способствовало успеху на выборах. По мнению авторов программы, такое сокращение позволяло создать миллион рабочих мест и снизило бы уровень безработицы на 12%.

С точки зрения правительства, главными задачами сокращения рабочего времени были снижение уровня безработицы, конкурентоспособность, улучшение условий труда и достижение известного равновесия между карьерным ростом и уровнем жизни персонала. Политика сокращения рабочего времени критиковалась в англосаксонских странах, а также либерально настроенными политиками, экономистами, движениями во Франции (например, Ассоциацией французских служащих, Движением французских предприятий).

Применение практики сокращения рабочего времени на самом деле весьма продуманный шаг, ибо он показывает, что Франция

пытается учитывать влияние глобализации, даже когда изыскивает возможности защиты существующих социальных традиций и установления согласия с левыми силами. В действительности 35-часовая рабочая неделя – показатель возросшей гибкости, эластичности в решении социальных вопросов и с определенной точки зрения сокращение рабочего времени снижает издержки на рабочую силу. Замена на короткую неделю обязывает служащих к заключению новых контрактов и часто с уменьшением заработной платы. Закон к тому же закрепляет 35-часовую неделю в среднем в течение года, а это дает возможность предпринимателю менять продолжительность рабочей недели в зависимости от сезонного спроса, что сокращает затраты на оплату дополнительных часов. Например, служащие компании «Самсонит» работали 42 часа летом, когда спрос на продукцию фирмы был высок, и 32 часа зимой. То же самое на «Каррфур». В результате в 2000 г. было создано более 500 тыс. рабочих мест и уровень безработицы снизился до 8,7%, к концу 2005 г. составил 9,6%, 2007 г. – 8,6%.

Необходимым условием жизнедеятельности в условиях глобализации общества становится качество и скорость развития новых технологий и в особенности новых систем связи и информации. Развитие информационных технологий позволило французским компаниям не только получать необходимую информацию, но и сократить издержки на связь и транспортные расходы, что способствовало экономическому развитию.

Однако прошло как минимум несколько лет, пока Франция стала активной участницей информационного сообщества. Об этом свидетельствуют и статистические данные использования персональных компьютеров и Интернета. В 1998 г. только 16% предприятий (для сравнения – в Великобритании и Германии 20–25%) имели компьютеры, 500 тыс. предприятий были подключены к Интернету (4 млн – в Великобритании, 40 млн – в США).

Существует множество приемлемых объяснений такого отставания Франции: более низкие возможности в связи с применением в Интернете английского языка; привычка рассчитывать на централизованное получение информации от государства; и, наконец, существование системы Минитель, которая в 2000 г. использовалась 5,5 млн предприятий Франции, объем ежегодно используемой связи составлял 85 млн часов. Франция быстро наверстала упущенное: только за январь 1998 г. 540 тыс. резидентов были подключены к Интернету с объемом пользования в 4 млн час. С января 2000 г. в течение года число абонентов Интернета увеличилось более чем на 3 млн и соответственно было использовано 25,3 млн час., с апреля 2001 г. число абонентов достигло 6 млн. Итак, адаптация к

В.А. Виноградов, Т.В. Кругликова

глобализации в той или иной степени произошла, развитие экономики и общества продолжалось, необходимо было определить функции и роль государства в новой обстановке.

Глобализация поставила французских государственных деятелей перед необходимостью принять новую модель, где государству отводится, мы не скажем, что незначительная, но принципиально иная, роль: отныне государство – координатор и арбитр. Смириться с утратой полувекового существования сильных рычагов государственной власти непросто для Франции, так как в большой степени это связано с тем значением, которое в течение длительного времени играло государство в социально-экономической и политической жизни страны. Как отнеслось общество к глобализации и какие коррективы внесло государство в свою политику? Просто ли это было и как это происходило?

2. «Новый мир» и отношение к нему во Франции

Глобализированный мир по сути стал новым миром, без привычных и дорогих миллионам граждан понятий и норм, и в нем следовало научиться жить. Глобализация рассматривалась французами как некое зло, наносящее урон культуре и сельскому хозяйству, торговле и промышленности, развитию личности и демократии, национальной независимости и историческим традициям. По данным опроса общественного мнения в конце 1990-х годов, 72% опрошенных относились к глобализации с недоверием; 65% рассматривали ее как главную причину углубления социального неравенства; 56% считали, что она наносит вред личности; 55% полагали, что глобализация ставит под удар французские предприятия и занятость.

Глобализацию первоначально восприняли, прежде всего, как американский натиск на страну, угрозу национальной независимости. Недоумение и неприятие вызывали резкие и непредсказуемые изменения в коммерческих, человеческих, культурных и технологических отношениях. Во французской литературе в 1990-е годы часто встречались выражения «мир – это не товар», «иностранный диктатура», газеты выходили с заголовками «Глобализация: контратака», «Глобализация: да или нет», «Другая глобализация». Газета «Монд» опубликовала 3500 статей по поводу глобализации за один год («Нью-Йорк Таймс» – 1067 за тот же период). За время предвыборной кампании в 1995 г. Жак Ширак произнес не менее 163 речей о глобализации. Число упоминаний о Франции в связи с глобализацией в европейской прессе растет: в 1990 г. –

одно, 16 – в 1995, 384 – в 1999, 451 – в 2000 г. Интеллигенция, политологи и экономисты, представители различных общественных организаций – все приняли участие в дебатах о глобализации, ее последствиях, информатизации культуры, американизации самой сущности французской жизни, которая ставит под вопрос сложившийся образ Франции в мире.

Ничего удивительного, что в стране, где так привыкли к особым отношениям между государством и гражданами, все известные политические деятели в своих программах и заявлениях сочли необходимым высказать свою позицию по поводу глобализации. Многие считали необходимым ввести комплекс мер, с тем чтобы регулировать ее воздействие на Францию.

Так, Л. Жоспен и Ж. Ширак настаивали на необходимости разработки концепции, альтернативной теории дерегулирования, которая означает полную либерализацию экономики (свободный рынок товаров, услуг, денежно-валютный рынок, рынок труда). Даже продолжая осуществлять либерализацию и приватизацию экономики, Ж. Ширак и Л. Жоспен не забывали о государстве как символе национальной идеи для миллионов французов. Однако французское руководство идею либерализма принимало не до конца. Так, Л. Жоспен никогда не переставал говорить о необходимости «обуздать рыночные силы и бороться против эксцессов либерализма». Ж. Ширак после избрания президентом в 1995 г., в своей программе подчеркивал роль государства, особенно в сфере социальной защиты и помощи наиболее нуждающимся слоям населения. Руководство страны стремилось не допустить социально-экономического хаоса, защитить страну от натиска неконтролируемого рынка.

Ж. Ширак был одним из сторонников международного соглашения об управлении глобализацией, ее геополитическими тенденциями. Он настаивал на необходимости защитить и сохранить уникальную роль Франции в мире как международного арбитра, страны с высоким уровнем промышленного и интеллектуального развития, противопоставить силу и разум господству США, главному носителю глобализации. Наконец, практически все руководители страны были заинтересованы в тех мерах, которые необходимо принять, чтобы защитить от глобализации культуру и личность.

Между тем глобализация, явившись продолжением интернационализации на новом витке спирали развития, уже пустила глубокие корни во Франции. С конца 1960 – начала 1970-х годов происходило подстраивание национальной экономики под новые правила международных отношений, и как следствие перемены в социально-экономической жизни стали явлением объективным и постоянным. Страна находилась постоянно в процессе изменений, особенно быс-

рых и масштабных в последние двадцать лет, охватывающих самые различные сферы жизни. Происходят глубокие изменения структурного характера в экономике, обществе и политической жизни, и часто изменения весьма положительные. Парадокс в том, что если Франция и сопротивлялась глобализации (больше на уровне сознания), реально на уровне экономики она к ней адаптировалась.

За последние двадцать лет французская экономика радикально изменилась. Адаптация Франции к экономической глобализации, как это ни странно на первый взгляд, проявилась и в стабильном экономическом росте – 3%, это наилучший результат, достигнутый Францией за последние десять лет. Бюджетный дефицит снизился до 2%. Это позволило сократить разрыв между суммой внешнего долга и ВВП до 60%, а также уровень банковского процента по краткосрочным кредитам до 2,9% и долгосрочным, соответственно, до 4,6% – ставки самые низкие в истории страны.

Рынок капиталов, стимулируемый притоком инвестиций из-за рубежа, вырос на 51% в 1999 г. и поддерживался в таком состоянии в 2000 г., в то время как на всех европейских и американских биржах произошел обвал. Инфляция практически отсутствовала. Итак, переход к либеральной модели экономики принес свои положительные результаты.

Франция вступила в новый век, имея экономические позиции, наиболее выгодные за последние тридцать лет. Однако адаптация Франции к новым международным требованиям не произошла бы так быстро и в целом успешно, если бы в течение почти сорока лет не проводилась целенаправленная государственная промышленная политика создания сильной индустриальной страны и усиления конкурентоспособности промышленности. Более того, устойчивое положение Франции в новых условиях – закономерное следствие государственной промышленной политики: страна оказалась экономически готова занять подобающее ей место в изменившейся мировой экономике.

В новых условиях разрабатывалась и новая промышленная политика, соответствующая постиндустриальной экономике и обществу знания. Именно так экономику Франции определил известный политический деятель М. Камдессю¹⁰.

3. Государство в современной Франции

Сегодняшняя глобализация в мире определяется не только качественно, но и количественно: ежеквартально осуществляется международный финансовый оборот в размере 1,5 млрд долл.; прямые зарубежные инвестиции составляют более 1 трлн долл.;

международные валютные операции исчисляются в объеме 7 трлн долл. Происходит реорганизация, реструктуризация в промышленности и сфере услуг в очень больших размерах – на сумму около 1 трлн долл. произведено слияний и поглощений! В мире насчитывается 63 тыс. транснациональные компании и 690 тыс. их зарубежных филиалов; 3 млн человек ежедневно пересекают границы в поисках найма; в 2000 г. более 100 млрд минут составила международная телефонная связь; зарегистрировано свыше 250 млн абонентов Интернета¹¹.

Мир вовлечен в гигантскую сеть экономических, финансовых, научно-технологических, социальных, политических отношений. Это связывает страны в единый организм, открывает границы официальные, финансовые, производственные, технологические, социальные и политические. Все без исключения государства становятся в большей или меньшей степени уязвимыми и открытыми внешнему влиянию. Глобализацию как общемировую объективную тенденцию развития остановить или запретить нельзя, ее необходимо признать, принять и на этом основании выстраивать уже иную политику.

Для Франции настали времена, когда традиционная политика должна быть пересмотрена с учетом новых и прочно вошедших в жизнь тенденций. Встал вопрос, как можно изменить промышленную политику Франции, учитывая новые обстоятельства. Как ее обновить, придать особый импульс экономике, согласовывая с объективными тенденциями и в то же время не поступаясь национальными интересами?

Главными приоритетами, вариантами промышленной политики Франции как страны постиндустриальной экономики могут быть:

- развитие комплекса новых технологий на основе активной инновационной, инвестиционной политики;
- создание международно ориентированных технополисов;
- совершенствование общества знания, а следовательно, качественно иной уровень подготовки кадров;
- конструктивное сотрудничество национальных и наднациональных организаций по всем вышеперечисленным и с ними связанным проблемам.

Характеристикой периода в силу сложности и масштабности задач является, с одной стороны, ограничение прямого вмешательства государства в экономику, а с другой – усиление институциональной регулирующей функции государства¹². Отныне государство – главный координатор деятельности любого рода, государство – центральное звено, вокруг которого группируются

все хозяйствующие субъекты, государство – по-прежнему гарант развития науки, исследований, образования и промышленности.

«Коньком» современной индустрии Франции являются машиностроение и авиационно-космическое производство. Французские производители в этой сфере пользуются широким признанием. Авиационная промышленность Франции занимает ведущие позиции в западноевропейском авиастроении, успешно конкурируя с США. На экспорт поступает около половины продукции французских авиационных заводов. Что же касается космической техники, то Франция – признанный лидер. Ее называют космическим локомотивом Европы.

Но это одна сторона медали. Другая – невысокая конкурентоспособность французской промышленности в целом, а следовательно, что-то недоучтено, недоработано в промышленной политике государства и необходимы существенные коррективы. Во многих странах стратегия инноваций и центров развития производства и конкуренции взаимодополняют друг друга. Она принята различными европейскими (Германией, Испанией, Италией, Венгрией), скандинавскими, азиатскими (Кореей, Японией) странами и по сути означает синергию науки, технологии и производства – это адекватный, но предсказуемый ответ на процессы, происходящие в мировой экономике.

Однако Франция отстает в этом движении, которое получило развитие в индустриальных странах еще в 1990-е годы. Во Франции конец XX века был отмечен многочисленными экспериментами и в сфере инновационной политики, и в области создания территориальных научно-промышленных комплексов, однако все они носили фрагментарный характер и только в начале XXI в. получили оформление на уровне национальной промышленной политики.

На данном этапе для развития конкурентоспособной индустриальной базы промышленная политика должна стать научно-промышленной. Тем самым она получит дополнительное уточнение, продиктованное временем и прежде всего закономерностями постиндустриального государства.

В начале XXI в. Франция развивала все известные в мире научные и технологические направления, что было бы невозможно без активной инновационной политики. В постиндустриальном обществе инновации играют ключевую роль в развитии экономики и обеспечивают длительный коммерческий эффект. Изменения в модели развития, когда важнейшим фактором роста производства становятся инновации, предполагают способность хозяйственных субъектов к их постоянному восприятию. Изменить промышленную структуру страны – такой представлялась первоочередная

задача промышленной политики на рубеже веков. В этой связи Президент Франции Ж. Ширак в письме к генеральному директору компании «Сэн-Гобэн» Ж.-Л. Беффа, подчеркивает «...особую значимость и объективную необходимость пересмотра целей и действий в промышленной политике как в национальном, так и в международном плане...». По мнению Ж. Ширика, особо важно внедрение инноваций, с тем чтобы не допустить отставания отдельных секторов и отраслей будущего, таких как информационные технологии, биотехнологии, нанотехнологии, охрана окружающей среды, энергетика и производство новейших материалов высокотехнологичных отраслей¹³. Такая политика призвана способствовать как росту конкурентоспособности французской экономики, так и созданию новых рабочих мест в промышленности и сфере услуг.

США и Япония демонстрируют эффективную политику поддержки высоких технологий. США финансируют НИОКР на предприятиях с помощью венчурных фирм, в основном в оборонном комплексе, существенная часть их научно-исследовательских разработок впоследствии направляется в гражданские отрасли. Иначе говоря, практика «очесов» (использование разработок оборонной промышленности в гражданской сфере), на основе которой ускоренно развивалась американская промышленность, по-прежнему сохраняется. Японское правительство предоставляет очень существенные средства университетам, в меньшей мере поддерживает НИОКР на предприятиях, но при этом играет очень важную роль в координации инновационной политики предприятий.

Во Франции, как предполагается, обновление промышленной политики должно пойти в направлении усиления стимулирующей, координирующей функции государства. Ж. Ширак, выступая 30 августа 2005 г. в Реймсе, особо подчеркнул, что речь идет о мерах, вызванных глобализацией, необходимостью создания новых рабочих мест, и об обязательном проведении инновационной политики, так как это наилучшая защита от размывания промышленной базы страны. Новая промышленная политика – это новый договор согласия между нацией, предприятиями и исследователями в пользу инновационной политики. Новые полюсы производства – лучшее свидетельство стремления различных участников воспроизводственного процесса трудиться вместе, и это самое важное¹⁴. Ж.-Ф. Довэн, один из представителей проекта СТ Микроэлектроникс, отмечает: «... государственная власть как бы авансирует дальнейший процесс»¹⁵.

«Великие индустриальные программы» послевоенных лет как раз и осуществляли эти функции. Именно в результате такой политики были созданы авиа- и ракетостроение, гражданская атомная

энергетика, электроника. В основе промышленной политики тех лет лежала триединая формула сотрудничества: государственные НИОКР – государственные предприятия – государственное управление. Сегодня такая политика неприемлема после осуществления приватизации и принятой модели открытой экономики, подчиненной правилам функционирования европейского сообщества.

Новая промышленная политика направлена на продвижение государством долгосрочных программ развития высокотехнологичных отраслей промышленности, повышения конкурентоспособности французской продукции и фундаментальных исследований.

При этом предполагается партнерство частных предприятий и государственной власти, которая, осуществляя половину расходов на НИОКР в форме субвенций и кредитов, выполняет одновременно координирующую роль в этом процессе. Партнерство между частнопредпринимательским сектором и государственной властью позволяет с наибольшей выгодой использовать информацию о состоянии, потребностях и перспективности предприятий. Частичное государственное финансирование снижает проектные риски. Этому способствует также тщательный отбор и экспертиза тех или иных проектов. Такой подход отвечает задачам эффективной промышленной политики.

Государственное регулирование осуществляется на основе программ, получивших название мобилизационных, ставящих принципиально иные задачи и иначе организационно оформленных. Это программы сроком от пяти до десяти лет, финансируемые государством в размере от 30 до 150 млн евро, их цель – развитие комплекса технокоемких отраслей. Они отличаются от послевоенных программ XX века, в частности, схемой взаимодействия между частными и государственными участниками. В принципе курс на развитие промышленных инноваций мог бы стать общим для стран Европейского сообщества в случае согласования межгосударственной промышленной политики.

Инновационная политика должна была быть дополнена развитием центров роста. Межминистерский комитет развития территорий (Comite interministeriel á l'amenagement et au developpement des territoires – CIADT) 13 декабря 2002 г. наметил изменения в определении новой промышленной политики и продвижении французской модели создания конкурентоспособных центров.

Эта модель – плод длительного процесса, инициированного государством и многочисленными исследованиями, докладами, отчетами по данной проблеме, которые свидетельствовали как о большом интересе к ней, так и необходимости изменений французской модели, сочетавшей в себе, по мнению некоторых французских

специалистов, «глобалистские замашки и государственный волюнтаризм»¹⁶.

Создаваемые центры должны были отвечать следующим характеристикам:

- участие в процессе глобализации;
- наличие инновационных возможностей и в перспективе создание синергии между исследовательскими центрами, университетами, предприятиями;
- высококвалифицированное управление и постановка ясных и четких задач перед предприятиями;
- поддержка государства, которое только помогает в решении задач, но не является абсолютным управляющим.

Это ни в малейшей степени не кольбертизм, но в известной мере оригинальный возврат к практике государственной поддержки объединенных партнерскими соглашениями предприятий и различных институтов в выполнении целевых задач.

Создание таких центров не является «подгонкой» под решаемые задачи предприятий и институтов, объединенных проектом и территориальной принадлежностью, оно основывается на определении общих целей и разработке совместных инновационных проектов. Это позволяет осуществлять разнонаправленные инвестиции с учетом инновационных рисков, которые им присущи. Одновременно это и способ сокращения издержек, которые несла бы одна структурная единица, в отличие от их объединения. Это практика перекалывания затрат с малоэффективных на высокоэффективные предприятия и производства за счет расчета издержек по группе предприятий и организаций и ведения консолидированного баланса. Это совместные энергообеспечение, единая инфраструктура, политика модернизации и реорганизации, общий персонал, определенный технико-технологический уровень, общая маркетинговая, экспортная, рекламная политика и т. д. Своеобразие такого курса в том, что создается общность научных, исследовательских, промышленных и др. структур, которая в перспективе могла бы разрушить искусственные границы между отдельными секторами экономики и территориями.

Новая промышленная политика носит наступательный характер, не ограничиваясь только проблемой снижения издержек. Создание научно-промышленных центров новых технологий должно привести к внедрению различных платформ технико-экономической ассоциации промышленности, исследовательской базы, науки и высшей школы. Специализация, которая должна произойти в ходе этого процесса, является гарантией их экономической эффективности.

В этом смысле роль каждого участника новой промышленной политики (государства, государственных структур, предприятий, исследовательских институтов, университетов, европейских фондов, агентств) ясно определена основными источниками финансирования. Частный сектор обеспечивает способность конкурировать на внешних рынках, в то время как государственные структуры отвечают за управление и участвуют в комитетах по координации деятельности и финансированию. Так осуществляется «комбинация на едином географическом пространстве предприятий, центров подготовки кадров, государственных или частных исследовательских подразделений на основе совместных инновационных проектов. Такое партнерство организуется в единой рыночной, технологической и научной области, с тем чтобы обеспечить успешность на внешних рынках»¹⁷.

Для каждого центра общей является цель – достичь на основе межпроизводственного сотрудничества высокого и необходимого уровня научного, технологического и промышленного развития в значительном европейском рыночном сегменте, а в дальнейшем – и мировом.

Новая стратегия государства должна стать структурирующей осью развития и промышленности, и инноваций. Почему?

Фактически такая форма организации производства, НИОКР и конкуренции отвечает на три принципиальных вопроса:

- увеличить потенциал экономического роста, сохраняя высокие позиции на мировом рынке, экономическое и социальное равновесие;
- более эффективно бороться с дезиндустриализацией с помощью как существующих производственных мощностей, так и с привлечением новых;
- поддерживать французские технологии на высоком уровне.

Необходимость продвигать новую модель роста вытекает из существующего положения вещей. Никакое промышленное предприятие, никакая научно-исследовательская структура в настоящих условиях сами по себе нежизнеспособны, а их объединение – это реальная сила. Центры форсированного развития науки, технологии и производства способствуют мобилизации всех ресурсов и оптимальному использованию редких или дорогостоящих источников сырья. Такие центры создаются на основе одного или нескольких проектов исследований и развития, задачей которых является выстраивание наиболее короткой распределительной сети, ускорение исследовательского процесса и внедрения новых технологий, а в конечном итоге – улучшение работы всей цепочки от стадии исследования до опытного производства, апробации, за-

пуска новой продукции в серию и сбыта. В новой стратегии значительная работа приходится на долю государственных научно-исследовательских центров.

Новой промышленной политике содействовали многие факторы, но важнейшим из них была поддержка избранного курса многими партиями, сопричастность к его реализации самых различных экономических, научно-исследовательских, технологических субъектов. На основе серьезного анализа выверялись качество нового партнерства, управления, сосуществования производственного и технологического блока и конечный экономический результат.

Конечно, с развитием полюсов конкурентоспособности сильно изменится карта промышленности Франции. Создание новых научно-промышленных кластеров означает переход Франции в наступление, и это ответ Франции на требования глобализации.

Примечания

- 1 Le Monde. P., 2000. 29 dec. P. 18.
- 2 L'economie francaise 2007. P.: La Decouverte, 2006. P. 65.
- 3 Ibid. P. 24.
- 4 Ibid. P. 69, 70.
- 5 Производные ценные бумаги (в соответствии с законодательством, варрант и опцион). Варрант удостоверяет право держателя на покупку ценных бумаг, которые впервые выпускаются эмитентом варрантов, опцион удостоверяет право его держателя на покупку (опцион на покупку) или продажу (опцион на продажу) ценных бумаг (базисного актива), которые были выпущены эмитентом опциона или третьими лицами до опционной операции. Варранты и опционы могут выпускаться в качестве именных ценных бумаг или ценных бумаг на предъявителя.
- 6 Wall Street Journal. L., 2000. 24 nov. A15. P. 12–14.
- 7 Le Monde. P., 2000. 1 janv. P. 17.
- 8 Ibid.
- 9 New York Times. 1999. 5 dec. Sec. 3. P. 7.
- 10 Le sursaut. Vers une nouvelle croissance pour la France. P.: Doc. Fr., 2004.
- 11 Ibid.
- 12 Vers une nouvelle croissance pour la France. P.: Doc. Fr., 2004. P. 75–111.
- 13 Pour une nouvelle politique industrielle. P., 2005. P. 5.
- 14 Ibid. P. 112.
- 15 Ibid. P. 112–115.
- 16 Etudes de la Documentation francaise. P., 2005. P. 63.
- 17 Ibid. P. 64.

- Виноградов В.А.* Экономические преобразования во Франции на рубеже веков. М.: Наука, 2006.
- Виноградов В.А., Веселовский С.Я.* Приватизация в глобальном контексте / Отв. ред. Т.В. Черноморова. М.: ИНИОН РАН, 1998.
- Государственная собственность в странах Западной Европы / Отв. ред. Е.Л. Хмельницкая. М.: Издательство АН СССР, 1961.
- Приватизация. Глобальные тенденции и национальные особенности / Под общ. ред. В.А. Виноградова // Ин-т науч. информ. по общественным наукам РАН. М.: Наука, 2006.
- Франция в поисках новых путей / Под ред. Ю.И. Рубинского. М.: Весь мир, 2007;
- Bandt J. de.* Attention a la strategie // Monde des debats. P., 1994. Mars. P. 2–3.
- Blanc Ch.* Moderniser les entreprises publiques // Debat. P., 1995. № 85. P. 120–135.
- Desindustrialisation, delocalisations. P.: Doc. Fr., 2005.
- Droit social. P., 1974. № 6. P. 1–46.
- Еске J.-F.* La France dans la nouvelle economie mondiale. P.: PUF, 2003.
- Economie francaise 2007. P.: Editions La Decouverte, 2006.
- Europe: L'imperative de cooperation et de conquete industrielle // Commissariat general du Plan. P.: Economica, 1997.
- Experience Francaise de privatization. Dossier documentaire. P.: Institut international d'administration publique, 1997.
- La France industrielle en question. P.: Doc. Fr., 2006.
- La politique economique et ses instruments. P.: Doc. Fr., 2004.
- Les nationalisations 1982. P.: Economica, 1982.
- Les nationalisations // Revue economique. 1983. № 3. Mai. P. 429–655.
- Les poles de competitivite. P.: Doc. Fr., 2005.
- Les services publics a l'heure de la competitivite. P.: Doc. Fr., 2004.
- Problemes econ. P., 1975. № 1435. P. 1–12.
- Pour une nouvelle politique industrielle. P.: Doc. Fr, 2005.
- Revue economique. P., 1996. № 3. P. 1309–1332.
- Revue politique et parlementaire. P., 1983. № 902. P.1–31.
- Vers une nouvelle croissance pour la France // Groupe de travail preside par Michel Camdessus. P.: Doc. Fr., 2004.

М.И. Гельвановский

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ:
НЕОБХОДИМОСТЬ
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ
В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье речь идет о повышении национальной конкурентоспособности путем активизации междисциплинарных исследований процесса глобализации и выявления с их помощью направлений развития и повышения конкурентных преимуществ отдельных стран. Междисциплинарные исследования – важный инструмент поиска основы, на которой страны могли бы строить глобальное сотрудничество. В статье рассматриваются наиболее важные аспекты понятия «глобализация». Главной чертой современной конкурентной борьбы является ее выход за пределы чисто экономических границ. Особое значение приобретает информационная сфера, освоение которой дает странам серьезные конкурентные преимущества. От того, как хозяйственные механизмы и связанные с ними экономические взаимоотношения соответствуют доминирующим ментальным характеристикам основной массы населения страны, во многом зависят и результаты их деятельности, и эффективность и конкурентоспособность национальной экономики в целом. Решение этой проблемы возможно только с помощью междисциплинарного подхода к исследованию и анализу различных сторон социального бытия.

Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность, интернационализация хозяйственной жизни, международная интеграция, макростратегия, социокультурный базис экономики.

1. Соотношение объективного
и субъективного начал в процессе глобализации:
попытка структурирования

При выяснении сути процесса глобализации важно достаточно ясно представлять, *насколько объективны происходящие процессы*, в какой мере они могут корректироваться и направляться, а в какой мере объективный характер данного процесса заранее делает такие попытки тщетными. Как видим, здесь важно выявить

прежде всего те его аспекты, которые имеют значение для принятия верных практических решений. Таким образом, вопрос о том, насколько объективен процесс глобализации, имеет принципиальное значение, поскольку именно от ответа на этот вопрос в определяющей мере зависят ответы на множество других связанных с процессом глобализации вопросов.

Правильное понимание сути происходящих процессов, их верные научные определения имеют крайне важное практическое значение для выработки национальной политики. Например, это имеет принципиальное значение для ведения конкурентной борьбы, прежде всего между странами, которые в условиях глобализации либо усиливают свои конкурентные позиции вместе со своими компаниями, либо их теряют вплоть до потери субъектности в международных экономических и политических отношениях.

Не отрицая наличия бесспорно объективных сторон процесса глобализации, важно выявить в нем и *субъективные* факторы. Последние особенно важны, поскольку они отражают интересы отдельных субъектов международных экономических отношений – компаний, стран и их объединений, т. е. субъектов, которые так или иначе влияют на характер происходящих событий, а нередко и предопределяют *кажущиеся объективными* тенденции.

В результате меняется облик не только современной экономики, но происходят коренные сдвиги в раскладе политических сил в мире, формируются новые социальные структуры отдельных стран и континентов, изменяется их этнокультурный состав, исчезают прежние и появляются новые традиции, формируются новые культурные нормы, а также нормы социального поведения. Понять, где в этих процессах проявляются объективные тенденции, а где они являются результатом определенного целенаправленного воздействия на ход естественных процессов, очень трудно, поскольку экономические, политические, социальные и социокультурные процессы – это все результат деятельности людей и отделить объективное от субъективного в этих процессах весьма трудно. Тем не менее, попытки такие необходимы не только для того, чтобы понять суть происходящих процессов, но и для того, чтобы иметь достаточно надежную основу для выработки правильных решений в области политики по отношению к глобализации.

Помочь в выявлении соотношения объективного и субъективного начал в процессе глобализации может метод структурирования различных представлений об этом процессе и обнаружения связанных с этими представлениями свойств данного процесса.

Существуют различные точки зрения на раскрытие сущности глобализации. Совершенно очевидно, что это понятие может ха-

рактиковаться по-разному в зависимости от того, с какой точки зрения его рассматривать. В настоящее время можно предложить рассмотрение этого процесса по крайней мере в трех различных аспектах.

Во-первых, этот процесс может рассматриваться как *объективная мировая тенденция интернационализации хозяйственной жизни*, принимающей в современных условиях прежде всего формы развития информационных и финансовых технологий, качественно меняющих другие формы взаимодействия субъектов международных экономических отношений. Эта тенденция возникла в результате укрепления политических, культурных, экономических, финансовых, информационных, технических и иных связей между государствами на различных уровнях. Но в любом случае интернационализация хозяйственной жизни стран представляет собой постепенное формирование *глобальной целостности хозяйственной системы мира*, в которой каждый ее элемент превращается в часть общемирового организма. К очевидным проявлениям интернационализации хозяйственной жизни можно отнести:

- бурное развитие *международной торговли*, проникающей во все более отдаленные уголки планеты, охватывающей своей сетью практически весь мир, фактическое формирование *глобальных рынков*;
- возрастание *международной специализации и кооперирования*, соединение в процессе специализации торговли с производственной деятельностью и ослабление на этой основе таможенных и иных барьеров, препятствующих активному взаимодействию фирм различных стран между собой;
- возникновение и развитие *международно-организованных специализированных производств*, требующих адекватной международной кооперационной координации, планирования, согласования во времени и пространстве;
- резкий рост различных *транснациональных ресурсных потоков*: капиталов, продукции, услуг, человеческих ресурсов;
- создание *транснациональной мировой транспортной сети*: грузовых и пассажирских перевозок, транспортировки газа, нефти, передачи электроэнергии;
- формирование *мировой информационной сети Интернет* и ее использование в политических, коммерческих, культурных, информационных целях, мировой доступ к западным телевизионным каналам;
- формирование *глобального рынка капиталов* с соответствующими атрибутами, создание условий для высокой, глобальной мобильности капиталов;

- возникновение и функционирование большого числа *транснациональных корпораций* (ТНК), обладающих огромными ресурсами, способных разрабатывать и реализовывать действительно глобальные по масштабам проекты;
- возникновение целого слоя *международных неправительственных организаций национального базирования* (фондов, фирм, ассоциаций и пр.), но имеющих и отстаивающих свои собственные экономические интересы.

Во-вторых, глобализация может рассматриваться как некая *концепция развития мировой экономики на согласованной между странами-участницами основе*. Эта концепция исходит из понимания необходимости оптимизации использования мировых ресурсов и решения на многосторонней основе назревших проблем, носящих глобальный характер и недоступных для решения отдельными странами или даже группами стран.

Как концепция это понятие развивается на основе перечисленных выше тенденций и явлений и предполагает *разработку различных концептуальных форм решения глобальных проблем*, прежде всего экологических, ресурсных (например, решение проблемы дефицитности пресной воды, продовольственных ресурсов и т. п.), управленческих, научных, технологических, демографических, этических, этнокультурных, религиозных, социальных (например, борьба с бедностью в развивающихся странах) и политических (например, борьба с глобальным терроризмом, обострившаяся в последние годы).

Одним из результатов реализации глобальных концептов в экономической сфере является создание региональных политических и экономических организаций, в рамках которых решаются проблемы больших регионов мира (Европы, Северной Америки, Юго-Восточной Азии). Здесь следует отметить, что интернационализация, являющаяся результатом развития международного разделения труда и проникновением производственных структур одних стран в национальные хозяйственные комплексы других стран, будучи поддержанной на государственном уровне путем создания благоприятных условий сотрудничества стран административно-правовыми мерами, включением такого сотрудничества в планы национального экономического развития, а также планомерным созданием общего правового и экономического пространства, превращается в *международную интеграцию*. Кстати, последняя может выступать в двух ипостасях: как процесс, *предваряющий* процесс более масштабной интеграции, ведущей к глобализации, и как процесс, *создающий определенные защитные механизмы* от слишком интенсивного влияния глобализации на национальную экономику стран – участниц международного интеграционного проекта.

Все эти процессы – и концептуальная согласованность вмешательства в глобальные процессы и выстраивание региональных группировок – ведут к качественному изменению и резкому укрупнению субъектов глобальной конкурентной борьбы, создавая новые условия конкуренции национальных хозяйств в этом новом глобальном контексте.

И, наконец, в-третьих, глобализация может рассматриваться как *специфический международный проект, реализующий интересы отдельных участников международной конкурентной борьбы*, т. е. совокупность организуемых действий международного характера в масштабах всей планеты. Наряду с объективными, не зависящими от воли людей процессами и тенденциями, в мировой экономике происходят и вполне рукотворные процессы освоения глобальных тенденций с целью получения в результате такого освоения определенных конкурентных преимуществ.

В этих условиях сама глобализация предстает как грандиозный международный проект одних субъектов мирового рынка (фирм и стран), направленный на повышение их конкурентоспособности за счет других субъектов.

В целом и теоретический, и практический интерес представляют все три формы глобализации. Каждая из них имеет свои междисциплинарные особенности. Однако наименее разработанной и потому наиболее актуальной все же представляется последняя форма, поскольку, именно она позволяет анализировать процессы глобализации под углом зрения *конкурентной борьбы* ведущейся в мире между фирмами и странами, позволяет выявить те преимущества и те угрозы национальной безопасности, которые несет в себе это явление для настоящего и будущего не только России, но всего мира. При этом междисциплинарный подход для таких исследований представляется особенно продуктивным, поскольку именно он позволяет выявить самые неожиданные сферы, где могут быть достигнуты как высокие конкурентные преимущества, так и возникнуть серьезные проблемы в обеспечении национальной безопасности страны.

2. Междисциплинарная макростратегия – ключ к формированию конкурентной экономики России

Главной чертой современной конкурентной борьбы в условиях развития информационного общества является ее *выход за пределы чисто экономических границ*. Ее акцент фактически в течение всей второй половины XX в. был перенесен в *информационную сферу*,

причем понимаемую не узком смысле этого слова как информирование о новых событиях, а в широком смысле – понимаемую как информационно-культурное поле, поле конкурентной борьбы, в которой используются информационные технологии, ориентированные на изменение мировоззренческо-информационного базиса традиционных обществ, включая воспитание, образование, формирование мировоззренческих и поведенческих стереотипов. И здесь с особой остротой встает проблема методологии, т. е. выработки комплексного междисциплинарного подхода к исследованию и анализу конкурентных позиций страны во всем их сложном многообразии.

Следует отметить, что в современных условиях именно информационная сфера превратилась в арену ожесточенной конкурентной борьбы, поскольку в последнем десятилетии XX в. показала свою крайне высокую эффективность. В связи с этим она стала сферой весьма эффективного вложения финансовых средств. Опыт практически всего XX века показал, что именно победа в информационно-культурном поле может быть успешно конвертирована в совершенно осязаемые политические и экономические результаты.

Отмеченная специфика современного периода делает необходимой выработку новых методологических подходов к разработке стратегических решений в области глобальной конкурентоспособности в условиях развития информационного общества и особенно трансляции их в сферу подготовки практических работников, имеющих отношение к принятию важных социально ответственных решений.

В конечном итоге задача разработки и реализации такой методологии имеет целью *формирование нового типа управленческих кадров*, обладающих расширенными знаниями, позволяющими более эффективно решать задачи повышения национальной конкурентоспособности России.

Сегодня крайне важно понимание того, что макроуровень, т. е. уровень национальной экономики, по существу является основой, на которой формируется национальная конкурентоспособность: конкурентоспособность предприятий и фирм, их корпоративных объединений, отраслей, отраслевых комплексов, их согласованное взаимодействие не только между собой, но и с государственными и общественными институтами. Именно это создает условия для положительной экономической динамики и социальной стабильности и позволяет предприятиям работать с максимальной эффективностью.

Важно также понимать, что от того, как организовано хозяйство страны, как хозяйственные механизмы и связанные с ними экономические взаимоотношения соответствуют доминирующим

ментальным характеристикам основной массы населения страны, во многом зависят и результаты их деятельности и, в конечном счете, эффективность и конкурентоспособность национальной экономики в целом. И решение этой проблемы соответствия можно добиться только с помощью междисциплинарного подхода к исследованию и анализу различных сторон социального бытия.

Социокультурный базис экономики – это то, что в определяющей степени формирует весь облик страны, согласованность ее исторического контекста, текущего состояния и перспектив развития. Именно нарушениями, произошедшими в этом социокультурном базисе в исторической России/СССР в течение XX в., можно в значительной мере объяснить те социально-экономические катастрофы, в том числе и те, которые постигли страну в 1990-х годах, из-за которых сегодня под российским флагом проживает лишь четверть того населения, которое должно было бы проживать, по прогнозам Д.М. Менделеева, на территории бывшей Российской империи.

Сегодня для преодоления этой многолетней тенденции и возвращения страны на магистральный путь позитивного развития, отвечающего ее национальным интересам, наиболее важным представляется активизация собственного интеллектуального потенциала, формирование собственной оригинальной стратегической линии на основе глубокой междисциплинарной проработки поставленных задач в борьбе за интеллектуальное лидерство, ведущее в итоге к лидерству в глобальной конкурентной борьбе.

Литература

- Богомолов О.Т.* Мировая экономика в век глобализации: Учебник. М.: Экономика, 2007.
- Бузгалин А.* Глобализация противоречий мирового сообщества: ответ левых // Альтернативы. 1999. № 1.
- Гельвановский М.И.* Конкурентоспособность национальной экономики и глобализация: что нас ждет в XXI веке? // Вопросы экономики переходного периода. 2005. № 7.
- Кувалдин В.* Глобализация – светлое будущее человечества? На пороге XXI века мегаобщество приобретает реальные очертания // НГ-сценарии. 11.10.2000. № 9.
- Уткин А.* Геоструктура XXI века // НГ. 01.09.2000.



Е.В. Малинина

ЭФФЕКТИВНОСТЬ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ
В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ:
ВАЛЮТНЫЙ АСПЕКТ

В статье отмечается, что активное и неконтролируемое включение России в процессы глобализации при сохранении экспортно-сырьевой ориентации экономики страны грозит обернуться ростом ее финансово-экономической зависимости от внешнего мира.

Ключевые слова: финансовая глобализация, национальные экономические интересы страны, глобализация и либерализация финансовых рынков, валютное регулирование, валютный контроль, либерализация валютного законодательства, долларизация экономики.

Важными направлениями политики по защите национальных экономических интересов является государственный контроль за ключевыми отраслями экономики и валютно-финансовой сферой, в том числе противодействие финансовым спекуляциям, проведение активной инновационной политики, всемерная поддержка экспорта, а также «выращивание» предприятий – национальных лидеров, играющих роль локомотивов экономического роста. Значимую роль в защите экономических интересов играет законодательная база по регулированию внешнеэкономических операций и участию иностранного капитала в экономике страны.

В конечном счете успешная защита своих национальных интересов на внутреннем и внешнем рынках определяется устойчивостью и силой их экономик. Только сильная, всесторонне развитая экономика позволяет успешно защищать национальные экономические интересы в условиях усиливающейся глобальной конкуренции и нарастания мирохозяйственных диспропорций.

Что касается России, то общая стратегия, направленная на открытие национальной хозяйственной системы, пока не оказывает (и не может оказать) положительного влияния на темпы обновления и модернизации национального хозяйства. Более того, за

последние пятнадцать лет она в значительной мере утратила экономический потенциал, доставшийся ей от Советского Союза. В международных сопоставлениях по таким критериям, как качество жизни, занятость, конкурентоспособность, производительность, уровень развития рыночных институтов, производственной инфраструктуры, финансово-банковской системы, научно-технический потенциал, размер капиталовложений, объем прямых иностранных инвестиций, уровень защиты прав собственности, Россия оказалась позади многих развивающихся стран. Поэтому, думается, в настоящее время необходимо ограничить рыночный сектор.

Чрезмерно активное и неконтролируемое (практически не подкрепленное стратегическими расчетами) включение России в процессы глобализации при сохранении экспортно-сырьевой ориентации экономики страны грозит обернуться ростом ее финансово-экономической зависимости от внешнего мира.

Главными задачами России на данном этапе должны стать стратегия развития экономики, ориентированная на модернизацию и укрепление производственной и научно-технической базы путем активизации внутренних факторов роста, стимулирование производства и экспорта высокотехнологичной продукции, в том числе за счет использования денежно-кредитных и бюджетно-налоговых рычагов, а также усиление государственного контроля над природными ресурсами, стратегическими отраслями производства и валютно-финансовой сферой.

В современных условиях именно валютно-финансовая сфера все чаще становится проводником дестабилизирующего влияния внутренних и внешних факторов на национальную экономику.

В целом в настоящее время можно говорить о низкой эффективности международного движения частного капитала для развития экономики России. Значительная часть движения капитала в Российской Федерации обусловлена внеэкономическими мотивами – нелегальным выводом отечественных ресурсов из-под юрисдикции Российской Федерации и его «возвращением» в виде иностранных инвестиций в целях легальной репатриации прибыли, полученной подконтрольными российскими предприятиями. В результате основная часть иностранных инвестиций не трансформируется в инвестиции производственного назначения, не модернизируются основные фонды отечественных предприятий, консервируется отсталая структура экономики. Более того, вывоз за рубеж значительной части прибыли, полученной российскими нефинансовыми организациями, фактически лишает экономику ресурсов для расширенного воспроизводства (см. рис. 1).

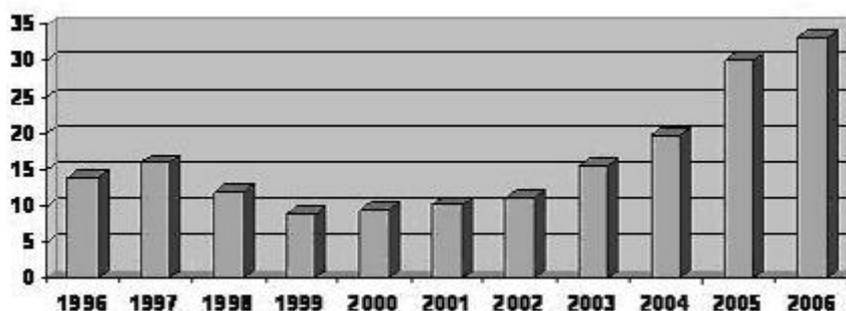


Рис. 1. Оценка динамики утечки капитала из России за период 1996–2006 гг., млрд долл.

На приведенной диаграмме отчетливо видна тенденция роста утечки капитала из России после событий 1998 г., продолжающаяся и в настоящее время.

Интенсивный вывоз отечественного капитала в нерегистрируемых формах и неэффективное использование привлеченных иностранных ресурсов привело к созданию долгового бремени российской экономики, которое не имеет устойчивых источников для погашения. Уже в 2005 г. рефинансирование ранее принятых обязательств и их обслуживание потребовало отвлечения значительной доли вновь привлеченных нефинансовыми предприятиями ссуд и займов. Отсутствие механизма перераспределения финансовых ресурсов на отечественном рынке привело к противоестественной специализации России на экспорте капитала при явной недокапитализированности практически всех отраслей национального хозяйства.

Анализ основных направлений валютно-финансовой политики, проводившейся в России в течение последнего десятилетия, показывает, что за годы либеральных реформ произошло значительное сужение и ослабление механизмов государственного регулирования и контроля за валютно-финансовой сферой. Однако ставка на саморегулирующую роль рынка не оправдала себя. Стихийное формирование рыночных отношений обернулось серьезными социально-экономическими потрясениями. Представляется, что более активное участие государства в регулировании валютно-финансовой сферы позволило бы избежать глубокого экономического спада, охватившего страну в первое десятилетие после начала реформ.

Сегодня валютно-финансовая политика государства по-прежнему пассивна по отношению к целям развития реального сектора экономики и активизации инвестиционного процесса в стране. Предпринимаемые меры по дальнейшему ослаблению и практически полной отмене валютных ограничений в условиях сохраняющейся тенденции вывоза национального капитала могут еще больше усилить неустойчивость валютно-финансовой сферы и отрицательно сказаться на ресурсной базе инвестиций.

Несомненно, что снижение норматива обязательной продажи валютной выручки наряду с безоглядной либерализацией движения капитала (как это предусмотрено новым законом «О валютном регулировании и валютном контроле») наносит жесточайший удар по перспективам экономического роста, инвестиционному процессу, поскольку российские сбережения будут превращаться в инвестиции, но не в России, а за границей. Необходимо иметь в виду в реальном секторе массовое выбытие основного капитала, резкое учащение техногенных катастроф, в финансовой сфере – крупный внешний долг, слабость банковской системы, неэффективный узкий фондовый рынок.

В условиях, когда экономика и финансовое положение во многом зависят от мировой цены на нефть, когда у государства нет внятной концепции и стратегии развития экономики и отсутствуют структурная и промышленная политика, открытие практически всех шлюзов в валютной сфере и свободный вывоз капитала не может способствовать укреплению денежных функций рубля и вытеснению доллара из внутреннего платежного оборота, осуществлению эффективных рыночных реформ.

Практические меры в области валютного регулирования и контроля, призванные способствовать решению внутренних экономических задач и задач в сфере внешнеэкономической деятельности, по мнению автора, сводятся к существенной корректировке нового валютного законодательства с целью его большего соответствия конструктивным целям и требованиям эффективных рыночных реформ. Для этого необходимо отказаться от широкой либерализации капитальных операций и вооружить Банк России более действенными полномочиями в области валютного регулирования и контроля за оттоком и притоком капитала; усилить контроль за текущими валютными операциями прежде всего с помощью налаживания постоянного взаимодействия между банками и таможенными органами; повысить норматив обязательной продажи валютной выручки, активизировать разработку мер финансового контроля за валютными сделками и пруденциального надзора в банковской сфере в соответствии с международными стандартами.

Анализ основных изменений, внесенных Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании

и валютном контроле» в систему валютного регулирования и валютного контроля, выявляет ряд проблем, остро влияющих на эффективность мер по повышению макроконкурентоспособности России.

1. Так, например, в Законе в статье «Валютные ограничения» закреплена модель, согласно которой непосредственное установление валютных ограничений передано на подзаконный уровень в компетенцию Правительства РФ и Банка России. С другой стороны, Законом строго ограничен как перечень подлежащих ограничению валютных операций, так и перечень самих ограничений. При этом, хотя Законом и определены цели, для достижения которых возможно введение ограничений (ст. 6), сами эти цели сформулированы таким образом, что допускают установление постоянно действующих ограничений.

Нельзя не отметить, что мировая практика использует гораздо более гибкие подходы к решению проблемы валютных ограничений. Так, в Кодексе ОЭСР о либерализации движения капиталов (Code of Liberalization of Capital Movements) 1961 г. указывается на допустимость принятия *любых* мер в сфере валютного регулирования при возникновении угрозы национальной безопасности (ст. 3). В свою очередь, статьи Соглашения МВФ 1944 г. предусматривают возможность осуществления контроля за капитальными операциями в любых формах (разд. 3 ст. VI) и, более того, в чрезвычайных ситуациях с одобрения МВФ даже допускают введение ограничений на текущие операции (разд. 2b ст. VIII).

Очевидно, что законодательный отказ даже от возможности введения дополнительных, не предусмотренных Законом ограничений серьезно повышает ответственность Правительства РФ и Банка России как за каждую отдельную применяемую ими меру валютного регулирования, так и за реализацию антикризисных программ (в случае дестабилизации валютного рынка) без использования административных ограничений.

Вместе с тем, помимо системы постоянно действующих валютных ограничений, в арсенале Банка России должны находиться «сильнодействующие средства» влияния на валютный рынок.

Таким средством может быть возможность введения чрезвычайных мер в виде временного ужесточения правил валютного контроля за валютными операциями, связанными с движением капитала, в случае резкого снижения величины золотовалютных резервов, резкого изменения курса рубля, ухудшения платежного баланса или возникновения кризисных явлений на финансовом рынке.

Законодательное закрепление одной только возможности введения подобных мер исключительно положительным образом

скажется на сохранении стабильности внутреннего валютного рынка и на обеспечении национальной финансовой безопасности. В то же время во избежание принятия необоснованных или неадекватных решений о введении указанных мер за ними должен быть установлен парламентский контроль.

2. В Законе сохранено действующее требование об обязательной репатриации валютной выручки (ст. 19) и о последующей ее частичной обязательной продаже (ст. 21). Указанные меры призваны обеспечить стабильность курса национальной валюты за счет обеспечения притока иностранной валюты на внутренний валютный рынок.

Норматив обязательной продажи закреплен непосредственно в Законе и составляет 30%. При этом Банку России предоставлено право снижать указанный норматив (ч. 1 ст. 21).

Однако в условиях концентрации валютных ресурсов от экспорта товара у ограниченного числа субъектов внешнеэкономической деятельности и сохраняющейся зависимости внутреннего валютного рынка от конъюнктуры мировых цен на энергоресурсы предусмотренная величина норматива обязательной продажи валютной выручки представляется негибкой и не гарантирует обеспечение стабильного предложения иностранной валюты, фактически лишая Банк России возможности оперативного реагирования на изменение внешнеэкономической конъюнктуры.

Следует отметить, что требование обязательной продажи экспортной валютной выручки установлено на сегодняшний день в 75 странах – членах МВФ. Из них в 42 государствах экспортеры обязаны продавать 100% валютной выручки. В 33 государствах – членах МВФ действует требование частичной продажи экспортной валютной выручки в объемах от 80 до 25%. При этом ряд государств применяет дифференцированный подход к продаже экспортной валютной выручки, базирующийся на особенностях структуры национального экспорта.

3. Наиболее спорным положением Закона является право свободного открытия резидентами счетов в зарубежных банках и распоряжения зачисленными на них средствами (ч. 3 и 6 ст. 12, п. 2 ч. 1 ст. 26).

Несмотря на многократные предложения, депутатами была отклонена идея о принятии одновременно с Законом пакета мер по проведению комплексной банковской реформы, нацеленной на создание равных конкурентных условий для российских и зарубежных банков. Однако только таким путем можно будет обеспечить наличие в России эффективной и, подчеркнем, национальной банковской системы, дешевых кредитных ресурсов не только в фи-

Е.В. Малинина

нансовых центрах, но и в любой точке страны, оперативно функционирующей системы внутригосударственных расчетов и т. д.

К сожалению, Закон основывается на принципиально иной концепции, предусматривающей избирательную либерализацию внешнеэкономических отношений, в частности снятие ограничений на трансграничное оказание банковских услуг, без адекватной либерализации внутреннего финансового рынка.

Очевидно, что это может еще больше сократить ресурсную базу отечественной экономики, снизить кредитный потенциал российских банков, тормозя развитие малого и среднего бизнеса и ухудшая инвестиционный климат в стране.

Однoboкая либерализация валютного законодательства при сохранении множества административных барьеров для субъектов хозяйствования внутри страны повлечет дальнейшее усиление долларизации российской экономики, отодвигая на неопределенную перспективу выполнение задачи перехода к полной конвертируемости рубля, поставленной Президентом РФ в 2003 г. в послании Федеральному собранию. Масштабная долларизация экономики имеет серьезную цену – страна передает эмиссионный доход другому государству, национальная экономическая и денежно-кредитная политика становится крайне подверженной влиянию извне, лишается важных инструментов защиты от неблагоприятных внешнеэкономических процессов.

Таким образом, сегодня на повестку дня в приоритетном порядке необходимо поставить задачу проведения масштабной и комплексной либерализации внутреннего финансового рынка, целью которой должно стать обеспечение развития малого и среднего бизнеса, а не только поощрение вывоза капитала экспортно-ориентированными сырьевыми компаниями путем проведения избирательной валютной либерализации.

Необходимо, чтобы на этапе формирования и укрепления основ фондового рынка и разработки законодательной базы ведущую роль играл национальный сегмент финансового рынка.

Сегодня фондовый рынок в России не является механизмом перераспределения инвестиций, что служит тормозом для дальнейшего наращивания инвестиций отечественного финансового сектора в экономику и несет в себе угрозу утраты Россией национального рынка капиталов.

Фондовый рынок, как и весь финансовый рынок в целом, недостаточно эффективно опосредует потоки, направляемые на экономическое развитие, не качественно выполняет функции трансформации сбережений в инвестиции и функции перелива капитала.

Эффективность национальной политики в условиях финансовой глобализации...

Как показывает диаграмма, структура российского фондового рынка не отражает структуры экономики (на нефтегазовую отрасль приходится порядка 75% всей капитализации).

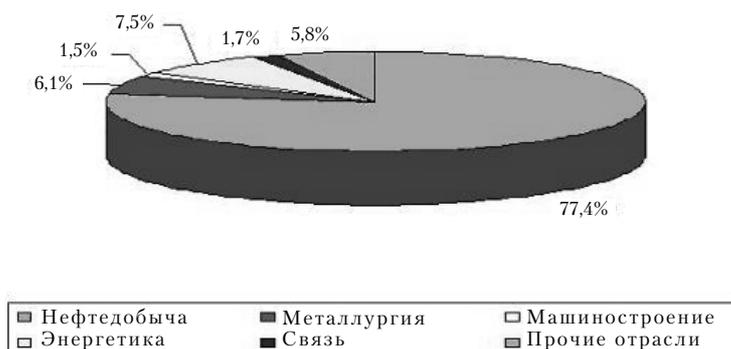


Диаграмма. Распределение капитализации на рынке акций в 2006 году

Источник: «Рынок ценных бумаг», № 23 (350). 2007 г.

В настоящее время, несмотря на благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру, в России отсутствует устойчивая финансовая база для развития экономики. При этом масштабы российской банковской системы явно не соответствуют экономическим потребностям страны и значительно меньше масштабов банковских систем стран, с которыми России сопоставима по геополитическому значению. Отставание банковской системы тормозит экономическое и социальное развитие страны. Существенно возрастает также зависимость российских предприятий от иностранного капитала¹, российский бизнес лишается самостоятельности в принятии инвестиционных решений. Это может привести к постепенной утрате Россией экономического суверенитета.

Главный путь, обеспечивающий возможность равноправной конкуренции с иностранными банками, – ускоренное развитие российских банков. Необходимо преодолеть отставание в банковской сфере, создать экономическую среду, стимулирующую развитие банковской системы.

Для решения задач по развитию банковской системы требуется выработка государственной политики по этому важнейшему направлению. Государственная политика должна быть направлена на

Е.В. Малинина

то, чтобы в условиях глобализации и либерализации финансовых рынков российская банковская система не рухнула под натиском иностранного капитала и финансовых спекуляций.

Примечание

- ¹ В настоящее время более 37% общего объема кредитов получено российскими предприятиями от иностранных кредиторов. С учетом кредитов, ранее предоставленных российским банкам их иностранными партнерами, эта цифра увеличивается до 51%.

Литература

- Гельвановский М., Быкова О.* Финансовая глобализация: истоки, противоречия, угрозы // Вопросы экономики переходного периода. 2005. № 11. С. 5.
- Ершов М.В.* Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика, 2005.
- Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (ред. от 30 декабря 2006 г. с изм. и доп., вступившими в силу с 01 января 2007 г.).

Н.И. Промский

О СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ЕВРОСОЮЗА

В статье речь идет о характере и проблемах взаимоотношений России с Евросоюзом, об особенностях внешнеторговых связей и сотрудничестве в области производственной кооперации. Действие Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, регулирующего всесторонние отношения обоих партнеров, закончилось. Впереди новый этап переговоров, традиционных и нетрадиционных подходов, возможных новых форм и противоречий.

Ключевые слова: Европейский союз, Россия, сотрудничество, кооперация, соглашение, топливо и сырье, структура, внешнеторговый оборот.

Россия поставила перед собой амбициозную, но вполне реальную цель – интегрироваться в мировую экономику. Она имеет немалые резервы для более активного включения в мировое хозяйство и повышения на основе взаимовыгодных торгово-экономических связей общих результатов экономического развития. Ее главным партнером выступают европейские страны, с которыми у России традиционные, давние исторические хорошо налаженные связи.

Общие цивилизационные корни, христианская традиция, тесные и постоянно расширявшиеся человеческие контакты способствовали культурному сближению России и ее западных соседей. Европейская политика Российской империи заключалась в поддержании приемлемого баланса сил на континенте и привлечении интеллектуальных, технологических и финансовых ресурсов передовых стран для модернизации страны. Без дореволюционной России невозможно представить себе международные экономические отношения XIX – начала XX в., а без европейских капиталовложений – быстрого экономического развития России в тот период.

Особенности торгово-экономических взаимоотношений

Ряд причин как внутреннего, так и внешнего характера предопределяют российский интерес к Европе в новых условиях. Хотя Россия все больше сосредоточивается на самой себе, она стремится избежать международной изоляции, которой просто не может себе позволить. Более того, тесное взаимодействие с внешним миром является необходимым условием модернизации, реорганизации России и ее развития. Так, объем внешней торговли России со странами ЕС достиг в 2005 г. 177,1 млрд долл., что составило 61,4% от оборота со странами дальнего зарубежья и 52% от всего внешнеторгового оборота страны. В 2006 г. соответственно 231,6 млрд долл. и 61,8%, 52,7%¹. Доля стран ЕС в общем объеме иностранных инвестиций в Россию также перевалила за 50%.

Страны ЕС являются крупными потребителями основных товаров российского экспорта (природный газ, нефть, уголь, лес, металлы, продукция ядерного топливного цикла, черной металлургии, химии, алмазы и т. д.). Более 80% российского экспорта приходится на экспорт энергоносителей, сырья и минералов. Соотношение машинно-технической продукции составляет примерно 30:1 в пользу европейских поставщиков. Ярко выраженная сырьевая направленность структуры экспорта является следствием низкой конкурентоспособности российской промышленности, проявления которой можно заметить даже на внутреннем рынке. Тем не менее в отдельных отраслях зависимость Европы от российских поставок является довольно внушительной. Прежде всего это относится к энергоснабжению: удовлетворению потребностей в природном газе, в нефти и нефтепродуктах, а также ядерном топливе. В начале XXI в. на долю России приходилось более 15% (по стоимости) всего импорта ЕС минерального топлива из третьих стран, 39% – никеля, 17% – алюминия, 8% – черных металлов. В натуральном выражении поставки из России составляют 15% закупаемой Евросоюзом в третьих странах нефти, 34% нефтепродуктов, 42% газа².

Для России экономические связи с ЕС имеют непреходящее значение по многим причинам. Во-первых, основной источник валютных поступлений в российский бюджет – это экспорт энергоносителей в Европу. Во-вторых, значительная часть импортных потребностей внутреннего рынка России в основных продуктах питания, продукции химической и фармацевтической промышленности, в разнообразных машинах и технологическом оборудовании покрывается за счет поставок из стран Евросоюза. В-третьих, при-

влекательность западноевропейского рынка для России состоит еще и в том, что в большинстве секторов он достаточно открыт для российских товаров с точки зрения таможенно-тарифного регулирования: средневзвешенная таможенная пошлина на импорт из России в ЕС составляет 1%, около 80% товаров ввозится без обложения пошлинами. Еще 10% экспорта подпадают под систему преференций, сокращающую уровень таможенного обложения примерно в два раза. РФ имеет положительное сальдо в торговле с ЕС.

Однако при этом нельзя не заметить, что значимость России как торгово-экономического партнера объединенной Европы существенно уступает роли Евросоюза во внешнеэкономических связях нашей страны. Так, на долю России приходится около 1% совокупного экспорта стран-членов ЕС и 2% их совокупного импорта. Эта асимметрия в известной мере усиливает позиции ЕС в экономическом сотрудничестве с Россией, но не выступает в качестве основополагающего фактора взаимных отношений. Приоритетный характер связей между Россией и ЕС определяется экономической взаимодополняемостью хозяйственных структур с обеих сторон, которая, однако, пока в полной мере не реализована.

В качестве правовой основы для взаимной торговли ЕС и РФ сегодня выступает Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС), заключенное в июне 1994 г. и вступившее в действие лишь в декабре 1997 г. в силу длительности процесса ратификации всеми государствами-членами ЕС. Для того чтобы стимулировать развитие экономических связей на основе этого соглашения, не дожидаясь длительного процесса ратификации, в июле 1995 г. было заключено и вступило в силу Временное соглашение между Россией и ЕС о торговле и связанных с торговлей вопросах. Это соглашение включает те положения соглашения о партнерстве и сотрудничестве, которые не требуют ратификации. В рамках СПС стороны договорились о предоставлении друг другу режима наибольшего благоприятствования и предусмотрели перспективную возможность создания зоны свободной торговли. Помимо СПС, торговый режим для некоторых товаров (текстиль, сталь) определяют дополнительные соглашения.

Режим наибольшего благоприятствования не исключает для сторон возможность предоставления более благоприятного режима третьим странам в соответствии с соглашениями об экономической интеграции. Для России такие изъятия необходимы для проведения мероприятий в ходе интеграционных процессов в рамках СНГ, для ЕС – в контексте возможного присоединения новых членов.

В 1999 г. Европейский союз инициировал обмен стратегиями развития отношений с Россией, причем РФ стала, как специально

Н.И. Промский

подчеркивалось, первой страной, в отношении которой ЕС выработал некие общие рамки отношений. Россия отреагировала собственным документом – «Среднесрочной стратегией развития отношений Российской Федерации с Европейским союзом (2000–2010 гг.)», основанном на идее тесного партнерства с Евросоюзом.

Расширение ЕС в период 2004–2007 гг. до 27 членов имеет неоднозначные последствия для РФ. С одной стороны, Россия имеет дело с более емким рынком с унифицированными правилами торговли, где индивидуальные особенности каждой страны заменены единым таможенным тарифом и общими процедурами и стандартами, единой системой субсидий и правил конкуренции. С другой стороны, существовавшие преференциальные двусторонние соглашения заменены на СПС, которое оказывает незначительное влияние на взаимную торговлю, поскольку более половины его статей фактически не действуют.

Взаимная торговля теперь основана на едином таможенном тарифе и единой европейской системе преференций – ряду российских компаний это принесло пользу, другим – ухудшение конкурентных позиций. И, наконец, для России есть ряд чисто отрицательных последствий расширения ЕС. Это, прежде всего, увеличение относительной конкурентоспособности европейских компаний, которые уже освоились с преимуществами общего рынка, на рынке стран ЦВЕ. Если при сегодняшней структуре экспорта этот вопрос для РФ не так уж актуален, то при попытке изменить соотношение отраслей в экспортной специализации Россия столкнется с прочными позициями компаний ЕС на этих рынках.

Переход на единую внешнеторговую политику ведет к применению антидемпинговой политики ЕС к российским товарам и на рынках этих стран, что ухудшает их конкурентоспособность. Отечественным товарам становится труднее вписаться в новую систему стандартов на рынках стран ЦВЕ. Участие новых членов в реализации единой политики ЕС в области сельского хозяйства, энергетике, создании конкурентной среды является дополнительными препятствиями для российских производителей.

Россия ищет способы минимизации потерь в интересах отечественных компаний. По ряду наиболее острых вопросов уже достигнут серьезный прогресс. Начались переговоры по торговле ядерными материалами, в ходе которых наша страна стремится сохранить текущие уровни поставок ядерного топлива. Активно обсуждаются вопросы антидемпинговых процедур. По ряду вопросов ЕС не идет на уступки России. Для дальнейшего политического и экономического сотрудничества с ЕС наша страна должна развиваться в направлении повышения собственной технологичес-

кой базы, производства продукции, соответствующей европейским стандартам, и постепенно адаптировать свое законодательство к правовым нормам ЕС. Это станет базой для успешной работы со странами Евросоюза в наступившем столетии.

В настоящий период, когда срок действия СПС (десятилетний период) подошел к концу, на повестке дня стоит вопрос не просто об автоматической пролонгации действующего СПС, а о наполнении его новыми статьями, в первую очередь о формировании условий для перехода к свободной торговле между Россией и ЕС. Представители ЕС неоднократно заявляли о возможности заключения с Россией соглашения о свободной торговле после присоединения нашей страны к ВТО.

Практика многолетнего сотрудничества свидетельствует, что Европу Россия в качестве торгового партнера интересуется именно с такой, а не какой-либо иной структурой товарооборота, и для нас принципиально важно предусмотреть в будущих договоренностях возможность участия российских производителей готовой продукции в производственной деятельности европейских фирм в качестве кооперантов и субкооперантов, возможность поставлять на европейские рынки изделия своей обрабатывающей промышленности.

Сотрудничество в сфере производственной кооперации

У России, безусловно, есть сферы сотрудничества в несырьевой сфере, в том числе в области *новейших технологий*. Например, в последние годы Россия значительно продвинулась по пути вступления в мировое информационное сообщество. Так, начиная с 1999 г. российский телекоммуникационный рынок растет впечатляющими темпами – по 40% в год. Объем российского телекоммуникационного рынка оценивается сегодня в 8,5 млрд долл. По мнению Министерства связи РФ, в отрасль необходимо ежегодно инвестировать не менее 3 млрд долл., для того чтобы догнать западные страны по уровню развития телекоммуникаций³.

Большую роль в ускорении развития «новой экономики» в России играет сотрудничество с иностранными компаниями, прежде всего с западноевропейскими. Важное значение, в частности, имеют изменения в организации услуг европейских сотовых операторов связи. Этому содействует союз крупнейших операторов мобильной телефонии: итальянской «Telecom Italia Mobile», немецкой «T-Mobile International», испанской «Telefonica Moviles» и французской «Orange». Новый международный консорциум полу-

Н.И. Промский

чил название «Freemove». Целью его учреждения является создание более совершенной международной схемы предоставления услуг связи и снижения цен на сотовые телефоны.

Совокупную абонентскую базу этих четырех национальных операторов сотовой связи, насчитывающую 170 млн абонентов, предполагается увеличить до 240 млн абонентов за счет других стран, в том числе и России.

Один из крупнейших мировых производителей оборудования для мобильной связи шведский концерн «Ericsson» в 2004 г. наладил в России производство оборудования сотовой связи для сетей типа edma-450. «Ericsson» рассматривает Россию как самый перспективный рынок для сетей этого типа. У компании есть договоренность с холдингом «Skylink», который собирается создавать федеральную сеть edma-450, а его акционерами являются московская компания «АФК Система» и санкт-петербургский холдинг «РТДК».

Россия кровно заинтересована в углублении сотрудничества со странами ЕС в сфере *машиностроения*. Хотя машиностроение в России продолжает оставаться в упадке, машиностроительный комплекс по-прежнему играет важную роль в экономике страны: на его долю приходится около 20% всей выпускаемой промышленной продукции и примерно 25% основных промышленно-производственных фондов⁴.

В ходе реформ российское машиностроение уступило лидирующие позиции отраслям, производящим топливно-сырьевые товары; его доля в экспорте страны значительно сократилась. Например, в экспорте в страны ЕС машины и оборудование составляют 4–5%. Однако в последнее время положение дел начинает медленно, но неуклонно выправляться.

Россия стремится развивать активное сотрудничество в самых передовых отраслях машиностроения. С 2001 г. отечественное объединение «Росавиакосмос» заключило соглашение с крупнейшим европейским авиационно-космическим и оборонным концерном «EADS», который сотрудничает с российскими компаниями как с равноправными партнерами более чем по 30 проектам в самых различных областях.

Наиболее значимая из компаний, входящих в «EADS», – европейский авиастроительный концерн «Airbus Industrie» (с центром управления во Франции), основными участниками которого выступают Франция, Германия, Великобритания и Испания, тесно сотрудничает с российскими авиапредприятиями. Авиалайнеры, выпускаемые концерном, оснащаются комплектующими российского производства. Еще в 2002 г. «Airbus Industrie» выбрал группу

российских компаний «Каскол» в качестве основного партнера по реализации программы сотрудничества с российским авиапромом.

Совместное предприятие «Хамилтон Сандстренд–Наука» (создано американской фирмой «Hamilton Sundstrand» и российским научно-производственным объединением «Наука») станет поставщиком теплообменников системы кондиционирования самого большого в мире пассажирского авиалайнера А-380, серийное производство которого уже началось. По существу, это первый опыт поставки российских высокотехнологичных комплектующих.

Основная продукция российской самолетостроительной корпорации «Иркут», объединяющей, в частности, Иркутский и Таганрогский авиазаводы, – это истребители Су-30МК и самолеты-амфибии Бе-200. Корпорация уже имеет успешный опыт международного сотрудничества – производство отдельных элементов конструкции фюзеляжа для западноевропейских самолетов. В 2004 г. концерны «EADS» и «Иркут» подписали соглашение о стратегическом партнерстве. Началась работа по созданию очень перспективного самолета-амфибии Бе-200 стоимостью в 25 млн долл. Проведенные «EADS» исследования показали, что в течение 20 лет может быть продано до 320 этих самолетов, незаменимых в борьбе с пожарами. «EADS» помогает продвигать на западные рынки Бе-200; в 2004 г. концерн «EADS» приобрел 10% акций «Иркута».

Стремясь стать самостоятельным в космической сфере, Евросоюз активно сотрудничает по данному направлению с Россией. В 2003 г. было подписано межправительственное соглашение между Россией и Францией о запусках с 2006 г. ракет-носителей «Союз» с экваториального французского космодрома в Куру. Для этого создано совместное франко-российское предприятие «Старсем» (25% капитала принадлежит Российскому авиационно-космическому агентству, 25% – самарскому ЦКБ «Прогресс», которое производит эти ракеты, и 50% – консорциуму французских фирм). Европейское космическое агентство уже получило 40 заказов на «южноамериканские» запуски «Союза», что может принести России за 5 лет доход примерно в 1 млрд евро⁵.

Активно развивается также сотрудничество в области энергетического машиностроения, производства сложной бытовой техники и т. п.

О начале масштабного сотрудничества в авиационно-космической сфере было объявлено в 2001 г. во время визита президента Франции Жака Ширака в Москву, сразу после заключения соответствующего соглашения между «Росавиакосмосом» и крупнейшим европейским авиационно-космическим и оборонным кон-

Н.И. Промский

церном «EADS». Возглавлявший тогда делегацию французских бизнесменов президент корпорации «EADS» (ей принадлежит 80% акций «Airbus») Филипп Камю не уставал говорить о важности равноправного сотрудничества между Россией и Европой и даже предлагал российскому авиапрому в будущем войти в состав «Airbus», не потеряв своей индивидуальности.

Предполагалось, что отечественные заводы будут производить для «Airbus» по одной секции для фюзеляжей дальнемагистральных самолетов А-330 и А-340 и по 150 секций для ближнемагистральных самолетов серий А-318 и А-320, что покрывает половину потребностей «Airbus» в этих деталях. Кроме того, российские специалисты должны были принять участие в проектировании отдельных конструкций самолета-супергиганта А-380 на 555 пассажиров. Общий объем средств, которые российские предприятия должны были получить от кооперации с Европой в области гражданского авиастроения, оценивался почти в 800 млн евро за десятилетие.

Однако этот вполне реалистичный проект начал пробуковсывать, едва стартовав. Европейской корпорации предстояло провести переговоры и заключить контракты с нашими предприятиями – участниками кооперации. Но еще в середине августа 2001 г., т. е. спустя полтора месяца после подписания на высшем уровне рамочного соглашения, этого так и не было сделано. А теракты 11 сентября и разразившийся вслед за ними кризис в самолетостроении и вовсе поставили российско-европейский авиапроект на грань краха.

Хотя официальные лица неоднократно заявляли, что кризис сотрудничеству не помешает, тем не менее сама возможность реализации этого проекта в намеченные сроки (до 2011 г.) и его заявленная стоимость вызывают у специалистов большие сомнения. Расчеты «Airbus» строились из роста производства, а на практике произошло снижение производства самолетов «Airbus», что повлекло убытки корпорации. Тем не менее емкость мирового рынка авиационных комплектующих оценивается в 100 млрд долл. США ежегодно импортируют их на 15 млрд долл., а Европа – на 10–11 млрд долл., что сохраняет привлекательность сотрудничества в этой сфере.

Другой амбициозный российско-европейский проект, предусматривающий запуск с французского космодрома Куру ракет «Союз», также испытывает сложности в реализации из-за противодействия профсоюзов французских рабочих. По замыслу г-на Камю, запуск «Союзов» с Куру должен был существенно расширить возможности «EADS» на рынке коммерческих космических запусков и позволить заработать России почти 760 млн евро.

Дело в том, что сейчас с Куру стартуют только ракеты «Arian»-IV и «Arian»-V, запуск которых обходится в 80–85 млн долл. каждый.

Запуск же «Союзов» с этого космодрома будет стоить почти втрое дешевле – около 30 млн долл. Но для того, чтобы «Союзы» начали летать с Куру, экваториальный космодром необходимо дооборудовать, вложив в него 250–270 млн долл. Россия в принципе была готова выделить треть этой суммы, поставив оборудование в соответствии с договоренностями, однако после массовых манифестаций рабочих в Руане, где выпускаются ракеты «Arian», Европейское космическое агентство (ЕКА) неожиданно попросило Россию увеличить финансирование. В этих действиях можно усматривать попытку не допустить российские ракеты на европейский рынок запусков. По расчетам лидеров профсоюзов, из-за конкуренции с «Союзами» выпуск ракет «Arian» может быть сокращен на треть, что вызовет массовые увольнения персонала. Обозначились сложности в реализации и других намеченных ранее проектов.

В контексте развития производственной кооперации с западными, в том числе и европейскими, компаниями следует отметить одно немаловажное обстоятельство. В ходе подключения этих компаний к решению проблем российского машиностроения возникает немало трудностей, связанных с обеспечением обороноспособности страны. Например, германский концерн «Siemens» предполагал купить одно из ведущих предприятий России – «Силовые машины». Однако передача иностранному собственнику производства, имеющего оборонное значение, вступает в противоречие с законодательством о защите государственной тайны. Выделение собственно оборонного производства в самостоятельное предприятие оказалось технически невозможным, а создание новых аналогичных мощностей потребовало бы много времени и средств. К тому же компании «Siemens» удалось приобрести акции «Калужского турбинного завода», связанного с производством атомных подлодок.

Проблемы и перспективы сотрудничества

В ближайшей перспективе на первый план выходят вопросы торгово-экономических отношений между сторонами и их обеспечение, в том числе заключение современного рамочного соглашения между сторонами. В этом отношении сомнений в необходимости нового Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, нового СПС-2, у РФ и Евросоюза не существует. Другое дело – решить вопросы: каким оно должно быть, какие цели будет преследовать? Надо иметь в виду наличие различных исторических, правовых, организационных форм и решений, существующих сегодня в мировой практике и международном праве. Среди

Н.И. Промский

них – партнерство, ассоциация, зона свободной торговли, таможенный союз и т. д. Собственные наработки есть и у России, например, в рамках СНГ, отношений с Белоруссией, Казахстаном, Украиной. И у ЕС есть такие наработки – отношения со странами Средиземноморья, США, Мексикой, Норвегией, Швейцарией. Очевидно, что будущая российско-европейская концепция всестороннего сотрудничества должна воспринять этот накопленный позитивный опыт.

Логично предположить, что в отношениях двух сторон, двух заметных субъектов интеграционного взаимодействия в мире, может существовать определенный период перестройки, гармонизации целей, задач и правовых установлений с учетом опыта, наработанного в прошлом, а также приобретенного от реализации четырех «дорожных карт», иных договоренностей. В соответствии со ст. 106 СПС оно может продлеваться автоматически из года в год, если одна сторона не заявит заблаговременно о намерении выйти из соглашения. При этом есть и другой вариант – подготовка нового договора, поскольку СПС явно устарело и не учитывает ни новую ситуацию в России, ЕС и во всем мире, ни накопленный опыт и новые задачи сотрудничества России и ЕС, особенно планы создания общих пространств.

Но при этом нельзя не замечать и того обстоятельства, что в результате беспрецедентного этапа расширения на восток Европейский союз фактически из экономической группировки превратился в европейский военно-политический союз: за исключением США, Канады, Исландии и Турции почти все страны-члены ЕС являются членами НАТО. Это несколько иная ситуация, затрагивающая и вопросы безопасности. Но безопасность Европы возможна только вместе с Россией, а не против России. Очевидно, что Европейский союз заинтересован в стратегическом партнерстве, однако реальное стратегическое партнерство может возникнуть только на основе общих ценностей и с учетом общих интересов.

Нельзя не отметить, что эволюция в XXI в. современного миропорядка, задачи, которые возникают перед его субъектами, не позволяют затягивать период принятия решений по проблеме многовекторного регулирования российско-европейских отношений. Это – серьезная политическая, экономическая, юридическая и идеологическая задача, которая выдвигается в качестве приоритетной для властных структур России и не в меньшей степени – Евросоюза.

Примечания

- 1 Россия 2007. Краткий статистический справочник. М., 2007. С. 47.
- 2 Международная экономическая интеграция / Под ред. Н.Н. Ливенцева. М.: Экономистъ, 2006. С. 381.
- 3 Черников Г.П., Черникова Д.А. Европа на рубеже XX–XXI (проблемы экономики). М.: Дрофа, 2006. С. 326.
- 4 Там же. С. 331.
- 5 Там же. С. 335.



Ю.Ф. Шамрай

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Автор статьи считает, что при разработке конкурентной стратегии в современных условиях обоснованно рассматривать образовательный потенциал как исходный источник, начальное звено обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, поскольку процесс образования является сферой производства интеллекта и знаний человека, выступающих в условиях интеллектуально-технологического способа производства главным фактором производства, определяющим ресурсом развития. Руководствуясь указанными идеями и анализируя рейтинги мировой конкурентоспособности российских вузов, автор разрабатывает рекомендации по совершенствованию образовательного потенциала национальной экономики на перспективу, рассматривая в качестве стержневого направления индивидуализацию образовательного процесса, которая обуславливает принципиальные изменения в содержании, методах, формах и схемах обучения, ведущих к повышению коэффициента интеллектуализации нации (КИН) и качества профессиональной подготовки специалистов.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, образовательный потенциал, интеллект, учебный процесс, индивидуализация образования, подготовка на рабочем месте, традиционное мышление, латеральное мышление.

О новом подходе к инновационной модели развития
и образовательному потенциалу
национальной экономики

Россия объективно стоит перед необходимостью перехода на инновационную модель развития национальной экономики. О таком переходе говорят уже много лет. Однако существенного прогресса в этом направлении пока не наблюдается. Одной из причин такого положения является неопределенность в решении вопроса о том, с чего начинать указанный переход, что является

исходной базой новой модели хозяйствования, какие звенья хозяйственной структурной цепи следует задействовать в первую очередь с тем, чтобы поставить всю экономику на инновационную платформу развития.

В поисках исходной платформы специализации российской экономики преобладает в основном технико-экономический отраслевой подход с ориентацией на обрабатывающую промышленность: перебираются отрасли обрабатывающего сектора экономики, на которых считается эффективным специализироваться, выявляется, обладает ли Россия преимуществами в этих отраслях, устанавливаются факторы, определяющие эти преимущества и возможности мобилизации данных факторов.

Такой подход представляется не совсем плодотворным, мало соответствующим самой целевой постановке. Ведь речь идет об инновациях, т. е. новшествах, новаторских идеях и технологиях, позволяющих освоить производство новой конкурентной продуктовой массы, а такие новшества, технологии и продукты вовсе не обязательно должны быть связаны с обрабатывающей промышленностью и даже, более того, с ее наукоемким сектором. Научно- и технологичным может быть и сельское хозяйство (новые биотехнологии, генетика), и добывающая промышленность (развитие технологий нагнетания давления в пласте, позволяющих увеличить отдачу нефтеносных и газосодержащих скважин и месторождений). Эффект отмеченных технологий очевиден. Не случайно развитые страны, базирующиеся, например, свое сельское хозяйство на новых технологиях, превосходят в разы другие страны мира по урожайности сельскохозяйственных культур и надоям молока. Так, в Японии по зерновым урожайность составляет в среднем 54 ц. с 1 га, в США и ЕС – 46–47 ц., а в России всего 14–16 ц. с га. По надоям молока с одной коровы промышленно развитые страны превосходят развивающиеся страны в 6 раз, по выходу мяса – в 1,4 раза. По мнению специалистов, в настоящее время производство пшеницы является не менее технологичной отраслью, чем производство, например, компьютеров. В цене зерна 75% приходится на примененные биотехнологии, генетику, вычислительную технику. В цене нефти на интеллектуальную составляющую приходится 50%. Таким образом, фронт внедрения инновационной модели весьма широк и не предполагает обязательный отказ от сырьевой специализации национальной экономики. Целесообразна, скорее всего, сбалансированная двухполюсная или даже многовекторная специализация российской экономики, дающая возможность направить финансовые средства, получаемые от продажи на мировом рынке топливно-сырьевой продукции, на развитие инновационных отраслей и технологий.

Ю.Ф. Шамрай

Сырьевая специализация позволяет использовать наличие у России конкурентных преимуществ в топливно-сырьевых отраслях, а развитие технологической специализации является основой модернизации российской экономики, в том числе ее топливно-сырьевых отраслей, перехода во всех отраслях на инновационные рельсы движения, что позволит решить проблему наращивания конкурентоспособности российской экономики до уровня мировых стандартов.

Однако проблема внедрения новой модели специализации российской экономики не только в наборе отраслей и необходимых для них капиталовложений, но и в определении, как отмечалось выше, исходной базы этой модели, начального звена ее развития.

Таким звеном, судя по опыту перехода развитых стран на постиндустриальную, инновационно-технологическую стадию хозяйствования, является развитие и совершенствование образовательного потенциала страны.

Каково текущее состояние этого потенциала и в чем могут состоять перспективные направления его развития?

Оценка современного состояния образовательного потенциала российской экономики

К настоящему времени Россия постепенно преодолевает негативную тенденцию развития и утраты своего образовательного потенциала, проявлявшуюся в 1980–1990-х гг. В результате этой тенденции Россия в 90-е годы по показателям коэффициента интеллектуализации населения (КИН – число студентов на 10 000 населения) откатилась с 1–2-го места в мире в 1950–1970-х гг. на 15 место. На 10 000 населения в России приходилось лишь 242 студента (в США – 500). В вузах России обучалось около 3 млн студентов, в то время как по расчетам ЮНЕСКО для страны такого масштаба и традиционно высокого уровня развития научной мысли эта цифра должна достигать 8 млн человек.

Сегодня положение несколько поправилось.

В вузах страны обучается более 7 млн студентов. Однако существенная часть этих вузов приходится на негосударственные учебные заведения (413 негосударственных учебных заведений против 655 государственных и муниципальных вузов), программы обучения которых отклоняются от госстандартов и, следовательно, от обучения на среднем мировом уровне. Кроме того, согласно нашим расчетам на базе данных официальной статистики, программы начального, среднего и высшего профессионального образования в

2005 г. охватывали всего около 25% молодежи (население в возрасте 15–34 лет). Следовательно, 75% молодежи оказываются неохваченными образовательным процессом. Коэффициент интеллектуализации населения в 2005–2006 гг., хотя и вырос по сравнению с началом 1990-х годов, но составил всего примерно 5%, что свидетельствует о малозначительной мобилизации интеллектуального ресурса нации. Негативным показателем образовательного потенциала российской экономики является также недостаточные по сравнению с ростом числа студентов темпы наращивания преподавательского корпуса и невысокий удельный вес докторов и кандидатов наук в общем числе профессорско-преподавательского состава. Причем начиная с 2000–2001 гг. рост последнего показателя не наблюдается: удельный вес докторов и кандидатов наук стабилизировался на уровне примерно 55%, что недостаточно для качественного обеспечения процесса обучения. Одним из последствий такого положения является риск распада научных школ, сокращения возможностей поддержания направлений признанного мирового уровня.

При данных показателях система современного российского образования вряд ли может рассматриваться как достаточная и эффективная для воспроизводства интеллектуальных ресурсов страны.

Трудности ее развития связаны как с недофинансированием образования (на подготовку одного студента в России к началу текущего столетия затрачивалось всего 300 долл. в год, т. е. меньше чем 1 долл. в день), так и с отсутствием в самой экономике (в первую очередь из-за ее примитивизации в результате отсталой структуры) действенных стимулов для повышения интеллекта. Во-первых, за интеллект не платят, используемые в настоящее время в российской экономике системы оплаты труда достигли в своем развитии пока только уровня платы за коэффициент трудового (а не интеллектуального) участия и не предусматривают никакого участия (наряду с зарплатой) в прибылях предприятия. Во-вторых, неразвитость конкуренции в российской экономике и ее примитивная сырьевая структура не создают и не активизируют потребности в интеллекте. Реальная экономика не предъявляет спроса на интеллект. По оценкам независимых экспертов, стоимость невостребованной российской промышленностью интеллектуальной собственности (уже сделанные открытия и изобретения) превышает 50 млрд долл. США. Нет спроса и на специалистов, обладающих интеллектуальными творческими способностями на основе как обычного, традиционного, так и латерального мышления. Особенно страдает экономика от отсутствия в образовательном потенциале способов развития уготавливаемых специалистов нетрадиционного, латерального мышления.

Ю.Ф. Шамрай

Термин «латеральное мышление» был предложен известным исследователем феномена творчества Э. де Боно в противоположность «вертикальному», или логическому, мышлению.

Э. де Боно отмечал: «Невозможно вырыть яму в ином месте, если только углублять уже существующую. Вертикальное мышление необходимо для углубления имеющейся ямы. С помощью латерального мышления яму копают на новом месте». Таким образом, латеральное мышление – это поиск решений нестандартными методами, которые строятся на путях, отличных от прямой логики. Например, замена материала нижней части ковра (обычно ее делают из пластика или веревки) на тот же материал, из которого изготовлена лицевая часть, привела к новой концепции двусторонних ковров. Или построение бизнеса вместо принципа «пицца, которая доставляется на дом» на базе противоположного принципа – «пицца, которая не доставляется на дом», привело к идее замороженной пиццы, что снизило расходы по доставке пиццы на 30%. Нестандартные решения, инновационные подходы к выработке решений являются ведущим резервом современного бизнеса, так как сегодня, чтобы оставаться конкурентоспособными, компании не могут более опираться только на традиционные подходы и технологии, необходимы инновации, которые смогут дать неоспоримое преимущество перед конкурентами.

Сама экономика, однако, пока не предъявляет спроса на интеллект и на латеральное мышление, и потому ее продукция в существенной части остается неконкурентоспособной на мировом рынке, не содержит в достаточных пропорциях элементов наукоемкости и технологоемкости. Преодолеть такое состояние, разорвать складывающийся порочный круг, замыкающий выход экономики на обеспечивающие конкурентоспособность рубежи, можно только через развитие и совершенствование ее образовательного потенциала, позволяющего повышать коэффициент интеллектуализации продукции и экономики в целом, воспитать современный предпринимательский корпус, вооружить его новыми идеями и концепциями хозяйствования, направленными на модернизацию экономики и нетрадиционность решения возникающих проблем и тем самым создающими спрос на интеллектуальные ресурсы и новые технологии.

Перспективные направления развития образовательного потенциала

Формирование образовательного потенциала можно рассматривать в качестве одного из исходных приоритетных направлений конкурентной стратегии страны на современном этапе.

В каких направлениях Россия может обоснованно развивать свой образовательный потенциал? Является ли, в частности, прогрессивным переход на двухуровневую (бакалавриат – магистратура) систему образования?

Однозначного ответа на этот вопрос пока дать нельзя.

Внедрение двухуровневой системы образования позволяет России вписаться в единое европейское образовательное пространство и модернизировать структурную схему образовательного процесса, сблизить ее с мировыми стандартами, что несомненно позитивно. Студентам освоение такой системы образования дает возможность включаться на равных основаниях в конкурентные отношения на мировом рынке интеллектуальных услуг.

Однако проблема в том, что эта схема, функционирующая в западных странах в течение многих лет, уже устарела (особенно в результате требований развития новых технологий). Не случайно она даже в этих странах постоянно дополняется и корректируется новыми формами работы вузов. Например, создание учебных центров, объединяющих университетский потенциал с исследовательским потенциалом крупных и малых корпораций.

В России эта схема затягивает подготовку специалистов с высшим образованием до 6 лет (вместо 5 лет по существующей ныне системе). Кроме того, она не дает ничего нового в отношении развития творческих способностей и инициативности выпускников вузов. Между тем в современных условиях, когда сырьем и топливом экономического роста становятся новые идеи и знания, центр тяжести процесса обучения студентов, наверное, должен перемещаться с простой передачи, накопления и трансформации знаний в ходе учебы на развитие творческого потенциала и творческой предприимчивости студентов, с тем чтобы обеспечить их использование в процессе последующей практической деятельности в качестве источника и носителя новаторских подходов и нововведений, что особенно необходимо российской экономике, особенно для развития ее предпринимательского ресурса.

Развитию образовательного потенциала как исходной платформы конкурентоспособности российской экономики могла бы способствовать индивидуализация образовательного процесса в рамках принятой двухуровневой модели. Индивидуализация образовательных услуг будет соответствовать все более проявляющейся в мировой и национальной экономиках тенденции индивидуализации потребления и рыночных отношений. Тем самым будет поддерживаться и развиваться спрос на образовательные услуги.

В современной экономике меняется характер потребления, а вместе с ним и характер товара и рынка.

Ю.Ф. Шамрай

Потребительские предпочтения все более дифференцируются и индивидуализируются. Современный потребитель рассматривает себя, как правило, уже не только как рядового члена общества, а как личность, наделенную правом на индивидуальность и соответствующий образ жизни, претендует на определенный имидж. Этому имиджу должны соответствовать не только одежда, пища, поведение и т. п., но и образовательные и другие услуги. Вместе с потребителями дифференцируется и индивидуализируется вся удовлетворяющая его требования товарная масса, в том числе образовательные услуги, а также рынок, на котором она реализуется и который становится все более дробным, нишевым.

Каждой нише рынка соответствует определенная группа потребителей. Поскольку в рыночной экономике образовательные услуги являются таким же товаром, как и остальная продуктовая масса, постольку образовательные услуги также должны дифференцироваться и индивидуализироваться. Причем их индивидуализация так же, как и по прочим товарам, должна быть динамичной, содержание образовательных услуг, их проблематику, методы и способы обучения необходимо постоянно обновлять. Только при таком условии процесс образования будет пользоваться спросом и начнет преодолевать тенденцию падения спроса на образование и на интеллект. Если раньше залогом успешного сбыта любого товара, в том числе и образования, было его соответствие стандартам, то сегодня в качестве такого фактора выступает, наоборот, нестандартность, новизна и оригинальность товара, возможность выйти на основе образования на новые рубежи и новые горизонты интеллектуального развития, занять соответствующее потребительским предпочтениям место в жизни.

Индивидуализацию образовательного процесса можно обеспечить разными методами. Во-первых, было бы плодотворным сделать его проблемным. В лекциях и семинарах целесообразно отойти от изложения материалов, содержащихся в опубликованных учебниках, учебных пособиях, монографиях.

Студенты могут прочесть эту литературу и ознакомиться с содержащимися в ней материалами и без лекций и семинаров. В лекциях же полезно ставить новые проблемы, связанные с рассмотрением соответствующих областей знаний и ориентировать на новые возможные пути решения этих проблем.

При таком подходе лекции перестанут иметь повествовательный описательно-информационный характер, смогут будить мысль и развивать мышление студентов, их творческие способности, что, как отмечалось выше, и является наиболее необходимым в современных условиях. Не исключено, что при проблемном подходе

де к образовательному процессу студенческую массу уже невозможно будет рассматривать как однородную. Ее придется дифференцировать, одновременно дифференцируя содержание лекций, круг и уровень поставленных в них проблем. Естественно, такой подход к образовательному процессу увеличивает на несколько порядков нагрузку на его носителей – преподавателей, что требует и соответствующего изменения оплаты их труда.

Индивидуализация образовательных услуг возможна также на путях изменения последовательности формирования программ и модульности содержания учебного процесса. В частности, определение содержания обучения может начинаться не «сверху», со стандартов и схем, утверждаемых Минобразования (которым при предлагаемой модели целесообразно придать статус справочно-ориентировочных параметров и нормативов), а «снизу», с установления тесных контактов с абитуриентами, выявления их потребностей в ходе установочных лекций, приспособления к выясненным предпочтениям, способностям и наклонностям, а также уровню уже имеющейся подготовки. Изложенный подход предполагает введение модульности обучения, т. е. разделения образовательной подготовки на несколько самостоятельных модулей, каждый из которых может предлагаться учащимся, дифференцируемым в зависимости от определенных в ходе установочных лекций и тестов потребностей и способностей. Возможна подготовка модулей, базирующихся на разных принципах – «Персональное обучение», «Обучение по заказу», «Групповая модель обучения» и т. п. При этом главное заключается в том, чтобы добиться соответствия параметров предлагаемой образовательной программы пожеланиям ее потребителей – студентов. В предложенной схеме меняется также место и роль преподавателя в учебном процессе. Если раньше роль преподавателя традиционно сводилась главным образом к чтению лекций и проведению семинарских занятий, то теперь она расширяется до роли консультанта или являющегося источником творческих идей партнера по обучению.

Индивидуализация учебного процесса, переход на его проблемную постановку объективно ведет к изменению его формата, внедрению новых организационных форм. Проблемное освоение учебного материала в ходе лекций и семинаров предполагает детальную работу непосредственно с каждым студентом. Занятия с группами по 20–30 человек (семинары) и 120–150 человек (лекции) по таким дисциплинам, как мировая экономика, таможенное дело, международный маркетинг и т. п., не позволяют охватить всю аудиторию, осуществить непосредственные контакты со студентами. Формат массовой аудитории при обучении ушел в прошлое,

Ю.Ф. Шамрай

так же как и массовое стандартное производство в других отраслях экономики. При массовой аудитории, с одной стороны, преподаватель не сможет установить индивидуальный контакт с каждым студентом, охватить дискуссией по той или иной проблеме весь студенческий состав, с другой стороны, далеко не все студенты смогут задать интересующие их вопросы и обменяться мнениями по этим вопросам с преподавателем. Между тем указанные контакты, обсуждения или обмен мнениями абсолютно необходимы и неизбежны при построении обучения на основах индивидуализации. Учитывая отмеченные обстоятельства, в учебном процессе по экономическим и другим дисциплинам, так же, скажем, как при обучении иностранным языкам, объективно обусловленным является переход на группы в 5–7 человек (максимум 10 человек), что позволит преподавателю чувствовать всю аудиторию и работать в ходе семинара или лекции непосредственно с каждым студентом.

Рейтинги российских вузов и изменение качества образования

Таким образом, развитие конкурентоспособного образовательного потенциала в новой инновационной модели национальной экономики предполагает не только изменение схемы образовательного процесса (переход на двухуровневую систему обучения), но трансформацию концепции обучения и его качества. Обобщающим показателем качества образования можно считать уровень международной конкурентоспособности российских вузов или их место в разрабатываемых соответствующими агентствами рейтингах международной конкурентоспособности высших учебных заведений мира.

Наиболее известными и авторитетными в рассматриваемом отношении являются Шанхайский и Британский рейтинги. Анализ этих рейтингов свидетельствует о невысокой конкурентоспособности российских вузов, поскольку в указанные рейтинги, охватывающие несколько сотен высших учебных заведений мира, вошли, исходя из используемых в данных рейтингах критериев, только два российских учебных заведения – Московский и Санкт-Петербургский университеты. Московский университет занял место в конце первой сотни, а Санкт-Петербургский университет оказался по рейтингу в третьей сотне высших учебных заведений мира. Причем рейтинги наших университетов показывают негативную динамику. В частности, вошедший первоначально в первую сотню вузов Московский университет в последние годы сместился с 72-го места на

93-е, т. е. приблизился к пороговому рубежу, когда он может выйти из первой сотни.

Учитывая, что среди показателей, определяющих рейтинг вузов, принимается во внимание количество публикуемых специалистами университетов статей и материалов в ведущих по соответствующей проблематике мировых изданиях, число Нобелевских лауреатов, являющихся выпускниками соответствующего вуза и т. д., и что рейтинг МГУ снизился сразу почти на 20 пунктов, можно считать, что указанные рейтинги фиксируют серьезное ослабление образовательного потенциала России. Это делает актуальной разработку эффективной конкурентной стратегии России в мировом образовательном пространстве и прежде всего конкурентной стратегии развития ее образовательного потенциала.

Изучение указанных выше рейтингов показывает, что эффект от индивидуализации образовательных услуг, их моделирование, постановка на рельсы проблемности и создание в итоге конкурентоспособного образовательного потенциала страны во многом зависят от усиления практической направленности учебного процесса, его прагматизации, а также сочетания учебной работы преподавателей с их научно-исследовательской деятельностью.

Почему, скажем, Гарвардский университет является наиболее котируемым в Шанхайском и Британском рейтингах (занимает лидирующее место) и почему на учебу в Гарвард стремится талантливая молодежь со всего мира? Потому что Гарвард лидирует по научным открытиям, сделанным его преподавателями, получившими за эти открытия Нобелевские премии, а также потому, что в Гарварде читают лекции преподаватели, известные на весь мир своими новыми концепциями в области мировой и национальных экономик, и именно на обучение к этим профессорам, на их лекции, семинары и другие формы получения знаний едут студенты из разных стран.

От научного уровня преподавателя, от содержательности его публикаций, от того, высказывает ли он в них интересные, оригинальные мысли и идеи или же они сводятся к заимствованию чужих взглядов, простой информативности, либо вообще отличаются пустотой и бессодержательностью, зависит и уровень лекций преподавателя, их проблемность и оригинальность, и, следовательно, качество учебного процесса и образовательного потенциала страны.

- Глазьев С.Ю.* О стратегии развития российской экономики (научный доклад). М.: НИР, 2006.
- Левашов В.К.* Социополитическая динамика российского общества (2000–2006). М.: Академия, 2007.
- Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блиникова А.В.* Управление знаниями в корпорациях: Учеб. пособие / Под ред. Б.З. Мильнер. М.: Дело, 2006.
- «Мягкий путь» вхождения российских вузов в Болонский процесс. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2005.
- Садовничий В.А.* Университет XXI века: размышления об университетском образовании // Вестник Московского университета. Сер. 20, Педагогическое образование. 2006. № 2. С. 15–34.
- Экономика знаний: монография / Отв. ред. В.П. Колесова. М.: ИНФРА-М, 2008.
- Экономика, основанная на знаниях: Учеб. пособие / Под ред. А.Л. Гапоненко. М.: РАГС, 2006.

ВЫГОДА ИЛИ УБЫТКИ, ИЛИ ПОЧЕМУ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ НЕЭФФЕКТИВНО?

Статья продолжает серию публикаций по проблемам ресурсосбережения на российских предприятиях. В ней рассматривается модель интегральной структуры трудовых (человеческих) ресурсов как части человеческого потенциала экономики страны; проводится факторный анализ производительности труда как совокупного показателя эффективности использования человеческого потенциала и выявляются факторы, которые, по мнению автора, тормозят ее рост.

Ключевые слова: ресурсосбережение, ресурсоемкость, человеческий потенциал, трудовые ресурсы, рабочая сила, производительность, личность, интеллект, творчество, индекс развития человеческого потенциала.

Определение основных понятий

В экономической теории принято считать, что труд (рабочая сила) как фактор производства это – совокупность физических и умственных способностей человека, которые он использует и продает в своей полезной производственной деятельности. С точки зрения ресурсосбережения это понятие является комплексным, системным.

В современных условиях значительно повысилась роль личности в трудовом процессе, изменился и сам характер труда. В ре-

Публикуемая в данном разделе статья Ярош Н.Н. «Выгода или убытки, или Почему в российской экономике трудовые ресурсы используются неэффективно?» является продолжением обсуждения проблемы ресурсосбережения в российской экономике [см.: Вестник РГГУ (серия Экономика–1) 2007 г.]. Предмет данной статьи – вопросы эффективности использования трудовых ресурсов. Редакция Вестника РГГУ предлагает продолжить дискуссию по этим проблемам и приглашает к участию в этой дискуссии. *(От редакции.)*

Н.Н. Ярош

зультате для целей прикладных экономических исследований на смену термину «трудовые ресурсы» пришел термин «человеческие ресурсы», который более объективно отражает процесс стирания грани между рабочей силой и личностью человека.

К человеческим ресурсам помимо физических способностей человека относят способность получать, хранить, перерабатывать и выдавать информацию, принимать рационально обоснованные решения, формулировать цели и контролировать деятельность по их достижению (интеллектуальный ресурс), способность вырабатывать новые знания и преобразовывать идеи, заложенные в научных исследованиях для создания нового продукта, т. е. способность к творчеству (инновационный ресурс). Весьма редкий и специфичный ресурс представляют собой предпринимательские способности. Очень важным в современных условиях признается и репутационный ресурс как совокупность всех личностных, в особенности морально-нравственных и коммуникационных, характеристик человека, по которым обществом, отраслью, предприятием определяется ценность данного работника.

Поэтому, говоря об эффективности использования трудовых ресурсов (человеческого потенциала), необходимо учитывать все вышеперечисленные составляющие, обуславливающие совокупный созидательный потенциал страны, который реализуют его носители – работники, создавая общественные блага.

Человеческие ресурсы, носителями которых являются только трудоспособные граждане всей страны, есть часть интегрального человеческого потенциала экономики данной страны. Это можно условно представить некоторой иерархической структурой:



Задача данного исследования состоит в том, чтобы попытаться ответить на вопрос: почему на данном этапе развития российской экономики трудовые (человеческие) ресурсы как составляющая человеческого потенциала используются неэффективно и что можно предложить, чтобы повысить эффективность.

Поскольку эта задача сложная и многофакторная, остановимся на той ее части, которая связана с «классической» составляющей трудовых ресурсов – рабочей силой. Дадим краткую характеристику тех изменений, которые произошли за последние 20–25 лет в экономике и обществе нашей страны в отношении качества и количества трудовых ресурсов.

Тенденции в использовании трудовых ресурсов

За этот период транзитивный спад производства привел к сокращению численности и доли занятых в отечественной экономике. Так же резко изменилась структура занятости, формы и мотивы занятости, сместилась система ценностей и трудовых предпочтений, трансформировался образ жизни.

Общая численность занятых, по данным Росстата, снизилась на 11,8% (с 75,3 млн чел. в 1990 г. до 66,4 млн чел. в 2004 г.). В структуре промышленности появившиеся регрессивные тенденции сохранились и до настоящего времени (период экономического роста). При увеличении доли занятых в сырьевых отраслях с 12,5% в 1990 г. до 23% в 2004 г. сократилась доля занятых в наукоемких отраслях с 38% в 1990 г. до 26% в 2005 г., а в легкой промышленности (продукция которой прежде всего нужна населению) с 11% в 1990 г. до 5% в 2005 г. Промышленность в целом потеряла 37% рабочих мест, наука – более 50%. Результатом бурного развития третичного сектора экономики (банковская деятельность, финансы, электроэнергетика, связь, торговля, управление) стало увеличение численности: в торговле на 95%, в финансах – 132%, в государственном управлении – 100%, в сфере услуг сосредоточено более 60% всех работников (примерно как в Германии или Венгрии). Одновременно занятость в отраслях, обеспечивающих качество экономического роста и связанных с генерацией новых знаний, информации, развитием человеческого потенциала, устойчиво сокращалась, и тенденции, к сожалению, сохранились.

Профессиональная структура занятости в российской экономике по сравнению с другими странами характеризуется тем, что существует довольно много работников с самой высокой квалификацией и образованием (формально) и одновременно много работ-

Н.Н. Ярош

ников с самой низкой квалификацией. По-прежнему высок удельный вес работников физического труда. По мнению специалистов, общее соотношение между «белыми» и «синими» воротничками 55:45, в то время как в Германии оно 67:33.

Можно привести много статистических материалов по секторальной, отраслевой, образовательной, возрастной, гендерной, мотивационной и другим структурам занятости, которые еще больше убедят в наличии весьма неблагоприятных тенденций с трудовыми ресурсами в российской экономике. Оказывается, тезис «кадры решают все» до сих пор актуален. Для того чтобы перейти на следующую ступень – постиндустриального развития, необходимо пристальное внимание руководства страны к этим самым «кадрам».

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

Обобщающим количественным показателем эффективности использования трудовых ресурсов является общепринятый показатель производительности труда (Пт), который определяется как отношение объема выпущенной продукции (работ, услуг) (Q) или стоимости продукции (ВП) к среднесписочной численности работников (Чсп):

$$\begin{aligned} \text{Пт} &= Q/\text{Чсп} \text{ (ед. прод./чел.)} \\ \text{или Пт} &= \text{ВП}/\text{Чсп} \text{ (руб./чел.)} \end{aligned} \quad (1)$$

Другой важный, связанный с производительностью труда показатель – трудоемкость (тем) продукции, который характеризует затраты труда (Зтр), необходимые для изготовления продукции (работы, услуги):

$$\begin{aligned} \text{тем} &= \text{Зтр}/Q \text{ (чел.-час/ед.прод.)} \\ \text{или тем} &= \text{Зтр}/\text{ВП} \text{ (чел.-дн./руб.)} \end{aligned} \quad (2)$$

Затраты труда (Зтр) зависят от времени, которое отработывает среднесписочный работник (Тэф) и от количества работников (Чсп):

$$\text{Зтр} = \text{Тэф} \times \text{Чсп} \text{ (чел.-час; чел.-дн.)} \quad (3)$$

Таким образом, видно, что производительность труда можно измерить количеством продукции в натуральном или стоимостном выражении, выработанной в единицу времени работником, или ко-

личеством труда, затраченного на производство данного продукта за определенное время. Говоря иначе, Пт измеряется эффективностью труда. Но эффективность труда в смысле больших или меньших его результатов зависит от целого ряда факторов: технических, социальных, экономических, личностных.

С технической (формальной) стороны эффективность трудовой (производственной) деятельности работника будет зависеть от производительности орудий труда (Пор), производительности предметов труда (Ппр) и производительности самого работника (Пр), т. е. Пт есть функция этих аргументов:

$$Пт = F (Пор, Ппр, Пр). \quad (4)$$

Но, в свою очередь,

$$Пор = F (q, Тоб, N, И \dots\dots\dots), \quad (5)$$

где q – часовая производительность единицы оборудования (техническая, плановая, фактическая); N – количество единиц оборудования (установленных, планируемых или фактически работающих); Тоб – эффективное время работы оборудования (плановое, фактическое); И – степень износа.

$$Ппр = F (Нр, Цр, Кк, s \dots\dots\dots), \quad (6)$$

где Нр – норма расхода материальных ресурсов, Цр – цена материальных ресурсов, Кк – показатели качества материальных ресурсов, s – степень превращения (выход продукции) единицы материального ресурса в готовый продукт.

Производительность работника (Пр) как результат его вклада в общую производительность труда (Пт) – это многофакторная функция взаимосвязанных между собой параметров (аргументов): оплата труда, стимулирование труда, мотивация труда, условия труда, интенсивность труда, квалификация, образование, культурный уровень, состояние здоровья, отношение к труду, осознание ценности своего труда и т. д.

Все эти социально-экономические, психологические, психографические, психосоматические и др. факторы плохо поддаются формализации, но их влияние на Пр весьма существенно. Этому вопросу в последующих публикациях будет уделено особое внимание.

В последние годы советского периода развития экономики, в так называемый период «эффективности и качества», производительность труда росла нормальными темпами: за 1981–1985 гг. на

Н.Н. Ярош

16,5%, на XII пятилетку было намечено увеличение на 23% и до 2000 г. – в 2 раза.

Что касается периода реформ (после 1985 г.), то значение Пт снизилось на 1/3, а трудоемкость производства продукции выросла в 4 раза. На данный момент часовая производительность труда в России ниже, чем в Италии в 4 раза, Франции – 3,8, США – 3,6, Германии – 2,8. К сожалению, тенденции в той или иной степени сохраняются и до настоящего времени.

Поскольку трудовые ресурсы являются частью человеческого потенциала и перечисленные факторы, влияющие на Пр, характеризуют прежде всего физическое и духовно-нравственное состояние всего общества, то можно сказать, что каков человеческий потенциал, таковы и трудовые ресурсы.

В мировой практике для оценки достижений той или страны используют агрегированный показатель – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Он определяется по трем аспектам: а) долгая и здоровая жизнь, измеряемая показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении; б) знания, измеряемые уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым контингентом учащихся; в) достойный уровень жизни, измеряемый показателем ВВП на душу населения.

К сожалению, России в этом направлении гордиться пока нечем. ИРЧП РФ соответствует 63-му месту в мире.

За годы реформ наряду со снижением ВВП на душу населения снижалась и средняя продолжительность жизни: с 1988–2000 гг. на 4,8 года (65,1 года), в 2006 г. стало немного лучше – 67,7 года, но это по сравнению, например, с Японией (82 года) или Германией (78,7 года) очевидно плохо. Можно сравниться только, например, с Болгарией – 63,2 года или Индонезией – 66,4 года.

По данным ВОЗ, на продолжительность жизни в развитых странах влияют прежде всего «вредные привычки» индивидуума – курение (первое место), алкоголь (второе место) и наркотики.

По данным Роспотребнадзора в России более 3 млн курильщиков-подростков – 2,5 млн юношей и 500 тыс. девушек в возрасте до 19 лет, выкуривающих по 12 и 7 сигарет в день соответственно. Основной причиной смертности мужчин в возрасте 20–50 лет (30–40 тыс. чел. в год) – алкоголь и ДТП в состоянии алкогольного опьянения. Ежемесячные потери от снижения Пт в 2004 г. из-за злоупотребления алкоголем и наркотиками – порядка 7 тыс. рублей на одного занятого. Вследствие «нетрудового» состояния работников теряется около 392 тыс. чел.-дн. (или 3 млрд долл.) в год. Негативно отразится на будущем человеческого потенциала страны и изменение половозрастной структуры алко- и наркозави-

симых: если 10–15 лет назад соотношение между мужчинами и женщинами было 1:10, то сейчас 1:6, снижается возраст алкоголизации – 12–15 лет, на порядок выросло количество женщин-алкоголиков. По мнению специалистов и ученых разных специальностей (врачей, педагогов, психологов, экономистов, философов и др.), это становится национальной трагедией!

Что касается второй составляющей ИРЧП – грамотности населения, которая связана с языком, чтением, образованием, воспитанием и др., т. е. с тем, что формирует общий культурный уровень каждого человека, то и здесь не все благополучно. Это можно подтвердить некоторыми примерами (которых на самом деле множество).

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая осуществляет Международную программу по оценке образовательных достижений учащихся (PISA), наши 15-летние школьники показали результаты (в 2007 г.) ниже средних. Они заняли 33–38 места по естественно-научной грамотности, 32–36 – по математической и 37–40 – по грамотности чтения. 20% российских учащихся не овладели базовым уровнем. Это означает, что, окончив среднюю школу, они имеют ограниченный запас знаний, которые могут применить только в знакомых ситуациях. А кто же будет осуществлять инновационный прорыв?

Бывший министр культуры А. Соколов на одной из пресс-конференций заявил, что современные жители России читают в 10 раз меньше книг, чем в 70-е годы XX в., доля регулярно читающей молодежи, по оценке ФАПМК, порядка 28% – это на 20% ниже, чем в 1991 г. А если бы 15 лет назад москвичам сказали, что в 2007 г. читать перед сном своим детям будет только каждая одиннадцатая семья, то в это никто бы не поверил (тогда было 80%). Как показывают исследования ЮНЕСКО, это общемировая тенденция, виноваты в этом телевидение и компьютер. Но в западных странах государства тратят немало сил, средств и методично доказывают, что читать модно, престижно и в итоге выгодно. За последние 10–15 лет цены на билеты в театры и на концерты выросли более чем в 100 раз. В России на 1 тысячу человек в 10 раз меньше театров, чем в Германии или Финляндии.

Савва Ямщиков, академик РАЕН, заслуженный деятель искусств РФ: «Мы сегодня растеряли даже те крохи духовной жизни, которые смогло сохранить поколение 60-х. Почему в те годы создали столько прекрасных фильмов? Потому что ценителей было много!».

Выводы

Исходя из нашего исследования, можно сделать следующий вывод: прежде чем требовать от работников (трудовых ресурсов) высокой производительности труда, качества работы и т. д., государство должно обратить внимание и увеличить на порядок инвестиции в сферы, обеспечивающие качество человеческого потенциала: здравоохранение, образование, культуру. Расходы российского здравоохранения составляют 120 долл. на душу населения, что в 40 раз меньше, чем в США, в 20–30 раз меньше, чем в странах Западной Европы, в 10 раз меньше, чем в Чехии и в 3 раза меньше, чем в странах Балтии.

Доля расходов на образование и здравоохранение в РФ порядка 2% ВВП, а в США на образование тратится 7%, здравоохранение – 9% ВВП. Нематериальные активы (наукоемкие технологии, человеческий фактор, социальные институты) в РФ составляет около 15% ВВП, а в развитых странах – 63–87% ВВП. В России бюджет всей культуры в 2007 г. составил всего лишь 43 млрд руб. (!), и руководители считают, что это уже большое достижение.

С 2006 г. начались некоторые подвижки в направлении повышения качества человеческих ресурсов в нашей стране. Имеются в виду национальные проекты в сфере образования, здравоохранения, жилищного строительства, увеличение финансирования науки и культуры. Появилась надежда, что государство наконец обратило внимание на бедственную ситуацию с трудовыми ресурсами. Между тем бизнес-сообщество в целом до сих пор не осознало важности этой проблемы, важности качества трудовых ресурсов, которые в XXI в. будут обеспечивать инновационный прорыв экономики РФ на мировой уровень.

Литература

- Капелюшников Р.* Структура российской рабочей силы: особенности и динамика // Вопросы экономики. 2006. №10. С. 21.
- Левашов В.И.* Социополитическая динамика российского общества (2000–2006). М.: Академия, 2007.
- Львов Д.С.* Экономический рост и качество жизни // Экономика и управление. 2004. № 2. С. 9.
- Ржаницина Л.С.* Трезвая экономика (экономическая модель противодействия алко- и наркозависимости). М.: Солтэкс, 2005.
- Что дали народу годы реформ. Анализ социально-экономических результатов. М.: Научный центр профсоюзов, 2006.

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНОК ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Глобальное распространение информационных технологий стало причиной принципиальных изменений в трудовой деятельности людей. Появление и стремительное развитие таких экономических явлений, как телеработа и аутсорсинг, породило широкую дискуссию среди экономистов и социологов. Некоторые исследователи считают, что такого рода новшества дестабилизируют социальное равновесие, в то время как другие приветствуют внедрение новых информационно-коммуникационных технологий как более прогрессивных, способствующих либерализации рынка труда и организации отношений работник–работодатель посредством более гибких схем.

Ключевые слова: информационно-телекоммуникационные технологии (ИКТ), труд, информация, сетевые модели организации, Интернет, сетевая экономика, производительность труда, индивидуализация.

Глобальное распространение новых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) во второй половине XX в. открыло новые возможности для организации и осуществления трудовой деятельности людей. Различные варианты реализации на практике данных возможностей породили широкую дискуссию среди экономистов и социологов. С одной стороны, такие новшества, как телеработа и аутсорсинг, способствуют либерализации рынка труда, трансформации его институтов в сторону более гибких форм занятости, с другой стороны – ослабляют защиту трудовой деятельности и связанных с ней интересов, что негативно сказывается на социальной стабильности и уровне жизни трудящихся.

В первую очередь необходимо рассмотреть сами технологические новшества, трансформирующие трудовой процесс. К основным ИКТ относятся Интернет и Интранет, которые объединяют отдельные автоматизированные рабочие места (АРМ)¹ в единую сеть (гло-

бальную или локальную), обеспечивая тем самым доступ к необходимой информации в режиме реального времени. Посредством организации электронных сетей в рамках одной или нескольких организаций появилась возможность формирования, оперативного ведения и управления едиными централизованными базами данных, что в значительной мере сократило транзакционные издержки, связанные с получением и обработкой информации. Экспертные системы дали возможность персоналу низкого уровня точнее и профессиональнее анализировать информацию, а высокопроизводительная компьютерная техника позволила корректировать плановые показатели в оперативном режиме с меньшими трудозатратами. Данные изменения должны были способствовать значительному повышению производительности труда, высвобождению отдельных категорий трудовых ресурсов (в первую очередь, малоквалифицированного персонала, функции которого были автоматизированы). Некоторые исследователи (Рифкин Дж., Хейлбронер Р., 1995; Бек У., 2000) прогнозировали даже «конец занятости» в традиционном ее понимании (т. е. работы в офисе) и в связи с этим значительный рост безработицы в развитых странах.

Проведенное американским экономистом Ц. Грилихесом исследование влияния ИКТ на производительность труда² показало, что несмотря на скромные показатели увеличения производительности в США и других развитых странах (замедление ее роста в 1970–начале 1990-х гг.) при значительном увеличении инвестиций в новое ИКТ-оборудование (с 17% в 1960 г. до 36% в 1992 г. от общего объема инвестиций в производственное оборудование длительного пользования), влияние ИКТ было значительным, однако трудно измеримым, так как основная часть – свыше трех четвертей – инвестиций в ИКТ приходилась на неподдающиеся изменениям отрасли (строительство, торговлю, финансы, страхование, консалтинг, инжиниринг и другие услуги).

На основе статистических данных рынков труда стран-участниц ОЭСР специалисты провели комплексное исследование, целью которого было выявление доли работников, использующих в своей повседневной трудовой деятельности ИКТ. Все пользователи компьютеров и современных средств связи были разделены на следующие группы в соответствии со своими функциональными обязанностями и уровнем профессиональных навыков в сфере ИКТ:

1) «узкие» специалисты – ИТ-специалисты с навыками создания, использования, совершенствования и поддержки ИКТ-систем, для которых ИКТ являются неотъемлемой частью функциональных обязанностей;

2) «широкие» специалисты – начинающие и опытные пользователи ИКТ, для которых они являются средством труда, а не основной профессиональной деятельностью.

По результатам обзора было выявлено, что в странах ОЭСР в 2004 г. от 2 до 5% занятых являются специалистами, использующими в своей работе ИКТ. Причем доля их постоянно возрастает. Вместе с ИКТ-пользователями (совокупность «узких» и «широких» специалистов) их доля колеблется от 20 до 30%. По данным опроса, проведенного в Великобритании, выполнение удаленной работы стало возможным только посредством использования телефона и компьютера, а доля телеработников (сотрудников, удаленно выполняющих свои трудовые обязанности) возросла с 3% от общей численности занятых в 1997 г. до 7% в 2005 г.³

Из вышеприведенных данных можно сделать вывод о том, что роль ИКТ в повседневной трудовой деятельности людей постоянно возрастает, при этом принципиально меняется сам трудовой процесс, т. е. выполняемые работниками функции. Если раньше сбор и обработка информации являлись достаточно трудоемкими процессами, то сегодня это лишь малая начальная стадия работы с информационными потоками. Основной задачей становится анализ информации и принятие решений в условиях постоянных колебаний рыночной конъюнктуры и усиления конкурентной борьбы.

На базе современных интернет-технологий возникла электронная, виртуальная, среда, с помощью которой стало возможным принципиально новое институциональное конструирование экономической деятельности, получившее название «сетевая экономика». Она формируется посредством изменения деловой практики (отношений между работником и работодателем, компании с поставщиками и потребителями и т. д.), перехода на новые методы организационного и производственного управления и др. Данные изменения характеризуются трансформацией иерархических моделей взаимодействия экономических агентов в сетевые, вертикальных – в горизонтальные.

Сетевые формы социальной организации существовали всегда, однако современный уровень развития материальной основы для их расширения и организации на базе ИКТ позволяет сетевым организациям формироваться и функционировать в глобальном масштабе. Главными преимуществами сетевых моделей взаимодействия считаются гибкость, адаптируемость к быстро меняющейся внешней среде, устойчивость в кризисных ситуациях.

Исследователи ОЭСР выявили прямую зависимость между внедрением новых ИКТ и изменением традиционных бизнес-практик функционирования организаций, основанных на иерархичес-

ких организационных структурах в более гибкие с точки зрения выполнения трудовых обязанностей и принятия управленческих решений (проектная работа в малых группах, включение персонала в процесс управления и др.). По данным ОЭСР в Австралии 24 из 38 организаций тем или иным образом изменили свою деятельность, внедрив ИКТ, в Финляндии – 62 из 114, в странах ЕС (не включая Финляндию) – 49 из 83, в США – 58 из 107⁴. Более того, многофакторная производительность (multi-factor productivity) исследованных фирм США и Дании в 4–5 раз выше в тех компаниях, которые, внедряя новые ИКТ, проводят реинжиниринг своих бизнес-процессов, нежели в компаниях, исключительно закупающих ИКТ, но не меняющих организационно-функциональной структуры. Таким образом, становится очевидным, что назначение ИКТ состоит не только в автоматизации и повышении эффективности выполнения каких-либо трудовых функций, но также в совершенствовании бизнес-процессов⁵.

Другой стороной высокой многофакторной производительности является снижение продолжительности срока пребывания работника в одной компании. Это характерно для США, Австралии, Канады, в меньшей степени для Дании и Ирландии⁶. Срок занятости в этих странах колеблется от 4 до 10 лет. Агрегированные данные по 13 странам ЕС показывают, что максимальная производительность труда (около 33 евро в час) достигается при 14-летней занятости⁷. Сегодня не существует однозначного отношения экономистов и социологов к повышенной или сниженной мобильности на рынке труда. Как написал в своей статье «Создание институтов рынка труда» О. Бланхард, «что может быть оптимальным для Швеции, может быть неоптимальным для Китая»⁸.

Безусловно, высокая производительность труда и гибкая организационно-функциональная структура положительно влияют на конкурентоспособность организации. Однако существует альтернативный взгляд на «общество сетевых структур», и такие его представители, как М. Кастельс и З. Бауман, в первую очередь обращают свое внимание на социальные последствия трансформаций трудового процесса на основе ИКТ.

Формирование глобальных экономических бизнес-структур ведет за собой все большую дифференциацию трудовых процессов во времени и пространстве, тем самым увеличивая индивидуализацию трудовой деятельности. На первый взгляд эти явления нельзя назвать негативными, однако противоречие, заложенное в самой сущности трудовой деятельности, имеет принципиальное значение в данном контексте. Труд, в отличие от капитала, имеет локальный характер, однако посредством ИКТ сегодня может быть функцио-

нально распределен по разным регионам мира в зависимости от стратегий развития международных компаний, в связи с этим «труд теряет свою коллективную самобытность, становится все более индивидуализированным с точки зрения возможностей работников, условий труда, заинтересованности в нем и перспектив на будущее»⁹. Иными словами, человек, теряя свои социальные связи, основанные на совместной трудовой деятельности, получает безграничное обезличенное виртуальное пространство. З. Бауман указывает на то, что «локальность» в глобализирующемся мире является знаком «социальной обездоленности и деградации»¹⁰. Социолог объясняет это тем, что отсутствие публичного пространства лишает общества механизмов формирования социально-нравственных норм, выработки компромиссов. Усиление фрагментации пространства коллективного труда ведет к разрушению социального единства в обществе.

Так или иначе, но ИКТ сегодня являются уже неотъемлемой частью социальной действительности и оказывают непосредственное влияние как на социальную жизнь людей в целом, так и на трудовой процесс в частности.

ИКТ затрагивают сегодня практически все сферы жизнедеятельности людей, поэтому изучение и анализ влияния ИКТ является крайне актуальной задачей российских и зарубежных исследователей. Последствия влияния ИКТ на рынок трудовых ресурсов можно резюмировать по следующим направлениям:

- происходит либерализация рынка труда, расширяется информация о возможностях и условиях трудовой деятельности на различных трудовых площадках;
- возникают виртуальные формы труда, мобильные дистанционные гибкие формы занятости (телеработа, работа на дому и пр.);
- развивается глобализация рынка трудовых ресурсов, постепенно формируется мировое трудовое пространство, где взаимодействуют предприниматели (или их представители) с предлагающими свои услуги работниками разных стран.

На сегодняшний день проблемы влияния ИКТ на трансформации в сфере труда остаются мало изученными и требуют дальнейшего исследования и более тщательной разработки.

- ¹ АРМ – результат распределения информационной системы организации между сотрудниками вследствие делегирования функциональных обязанностей и полномочий.
- ² *Гриликес Ц.* Производительность, научно-технический прогресс и ограниченность данных // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 122–165.
- ³ Measuring the impacts of ITC using official statistics. Working Party on Indicators for the Information Society DSTI/ICCP/IIS (2007)1/FINAL // OECD Working Paper. 2008.
- ⁴ The New Economy: Beyond the Hype // OECD Working Paper. 2001.
- ⁵ *Hammer M., Champy J.* Reengineering the corporation: A manifesto for business revolution. New York: Harper Business, 1994. XII. P. 92–99.
- ⁶ The New Economy: Beyond the Hype // OECD Working Paper. 2001.
- ⁷ *Auer P.* In search of optimal labour market institutions // Economic and Labour Market Paper. 2007. № 3.
- ⁸ *Auer P.* Op. cit.
- ⁹ *Кастельс М.* Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 494–505.
- ¹⁰ *Бауман З.* Глобализация. Последствия для человека и общества. М.: Весь мир, 2004.

ЧАЯНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ В РГГУ

С 2001 г. в РГГУ стало традицией ежегодно проводить Чаяновские чтения – межвузовскую научную конференцию, посвященную обсуждению актуальных проблем развития экономики России.

В Чаяновских чтениях принимают участие наряду с преподавателями РГГУ ведущие специалисты государственных учреждений России (Госдумы, федеральных министерств и ведомств, научно-исследовательских и интеллектуальных центров), известные ученые Российской академии наук и отраслевых академий, научные сотрудники и преподаватели ряда научных и образовательных учреждений страны – МГУ им. Ломоносова, Дипломатической академии МИД РФ, Московского государственного института международных отношений (МГИМО) и других российских вузов.

Уже проведено восемь Чаяновских форумов. В центре их обсуждения различные аспекты экономической теории, истории и практики: научное наследие А.В. Чаянова, развитие предпринимательства в России, проблемы подготовки новых кадров для национальной экономики, институциональные преобразования российской экономики, интеграция национальной экономики в мировое хозяйство, инновационная модель экономики России.

Предложения и рекомендации, выносимые в ходе дискуссий, служат основой разработки вышеперечисленных проблем в перспективе. Они содействуют формированию интеллектуальной платформы развития российской экономики.

Межвузовский семинар

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: СМЕНА ПАРАДИГМ

В 2006 г. по инициативе кафедры мировой экономики Российского государственного гуманитарного университета (РГГУ) и Национального института развития Отделения общественных наук РАН (НИР ООН РАН) начал свою работу междисциплинарный семинар «Глобализация: смена парадигм». Данный семинар является одной из организационных форм органичного соединения научного и образовательного процессов в сфере гуманитарных наук в единое «научно-поисково-образовательное поле».

Семинар мыслится как площадка для междисциплинарных дискуссий ученых-гуманитариев по наиболее важным проблемам, связанным с глобализацией мировой экономики, динамика развития которой будет определять основные характерные черты мирового развития в ближайшие десятилетия.

Работа семинара основана на участии в нем ученых и преподавателей не только РГГУ, но и ведущих российских научно-исследовательских центров, таких, в частности, как Российская академия наук, МГУ им. М. Ломоносова, Государственный университет управления (ГУУ), Дипломатическая академия МИД РФ (ДА МИД РФ), Центральный экономико-математический институт РАН (ЦЭМИ РАН), Российский университет дружбы народов (РУДН), Московский государственный технический университет им. Э. Баумана (МГТУ им. Баумана), негосударственных научных центров, ряда научных и образовательных учреждений отраслевого характера, а также научных сообществ и ассоциаций, выступающих сегодня в форме общественных академий.

Тематика глобализации выбрана не случайно, поскольку этот феномен в развитии мировой экономики оказывает фундаментальное влияние практически на все стороны социальной жизни. Он требует глубокого осмысления, выявления наиболее существенных изменений в настоящем и будущем человечества. Сегодня ломаются стереотипы отношений по поводу самих основ социаль-

ной организации живущих на планете Земля человеческих существ. Наконец, меняется и сам человек как живое и мыслящее существо в предельно технологизированном, урбанизированном и стремительно глобализирующемся мире.

С момента образования межвузовского форума было проведено семь семинаров:

- ноябрь 2006 г. – «Управляемая глобализация и стратегия конкурентоспособности»;
- декабрь 2006 г. – «Глобализация: истоки, содержание, социальные и геополитические последствия»;
- февраль 2007 г. – «Интеграция на постсоветском пространстве в условиях глобализации»;
- март 2007 г. – «Финансовая глобализация и национальная валютная стратегия»;
- апрель 2007 г. – «Финансово-экономические кризисы: возможности управления»;
- ноябрь 2007 г. – «Глобализация: сочетание объективных и субъективных начал», «Глобализация и устойчивое развитие: угрозы и пути их преодоления»;
- декабрь 2007 г. – «Россия в условиях глобализации: поиск альтернатив доминирующим экономическим парадигмам»;
- февраль 2008 г. – «Глобализация: проблемы междисциплинарного анализа», «Экобионика: проблема коэволюции биосферы и техносферы», «Современные информационные технологии и глобализация».



Abstracts

Y.P. Bokarev

THEORIES OF MODERNIZATION AND ECONOMIC REFORMS IN RUSSIA

Studying of the western theories is a necessary element of formation of economists. But blind following to their recommendations frequently brings harm, instead of advantage. Western theories created in specific conditions are not capable to answer many questions, actual for an economics of underdevelopment and the countries of the former socialist block. Moreover, they can be a source not the best and even incorrect decisions at realization of economic reforms and development of an economic policy. An example to this is the theory of modernization. Called to solve problems of transition from «backwardness» to «modernity», it treats historical process as linear and not alternative. Therefore it repeatedly was object of shattering criticism. Nevertheless, the theory of modernization remains «guide to action» in many countries with «transitive economy».

E.V. Samaeva, S.A. Zadbinov

ESSENCE AND HISTORICAL PRACTICE OF THE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The article focuses on the history of the enterprise development since ancient times. The subject is studied in the view of different conceptual approaches to the definitions of «entrepreneur» and «enterprise». Today within the great variety of approaches the common definition of an enterprise implies exceedingly complex and multi-lateral type of the economic activity ripping through all sectors and spheres of the economy. Enterprise and innovation in a modern society are presented as an integrity.

N.V. Koryakina

REGIONAL ECONOMIC POLICY: PRIORITIZING

The necessity of economic policy is determined by the needs of local community to enhance the economic climate of the region.

A sustainable progressive development of the Moscow Region depends on qualitative changes in economic and social processes taking into account the requirements of economic feasibility.

The improvement of a regional social policy, social partnership development and social transformations are impossible to be realized without a steadily advanced economy.

V.K. Kryshalev

THE ISSUES OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE AGE OF GLOBALIZATION

Small business enjoys enormous social and economic potential and features the most distinctive properties of market relations, acting as a driving force for functioning and developing market economy.

The article considers the current status, trends, the basic problems and objectives of a small business development in globalization after having adopted the Federal Law «On development of small and middle enterprises in the Russian Federation».

I.A. Chernuhina

RISK AS A HISTORICAL CATEGORY

This article conveys a full range of views on evolution of risk nature and uncertainty, intrinsic to entrepreneurship.

The author analyses contribution of concepts and studies of prominent scientists to the development of risk management theory and decision making in the historical retrospective.

V.S. Aksyonov, D.I. Efremov

MONETARY TRANSFORMATION IN THE INFORMATION ECONOMY

The analysis of information economy specificity reveals that objective need for monetary dematerialization is an essential predominate term for efficient economic functioning of the current phase of economic life in a society. According to the authors the most appropriate way of meeting this need is introducing e-money into the economy.

O.A. Zhuchenko

MONETARY POLICY TOOLS AND HOW TO APPLY THEM

The major element of the modern macroeconomic policy is the monetary and credit policy.

The influence of monetary stock on the national economy. Tools of monetary regulation.

The basic directions of the unique state monetary and credit policy for the year 2008 assume the improvement of the system of monetary and credit policy tools.

I.N. Miheyeva

THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE RELATIONS IN RUSSIAN BANKING

The article considers the specific features of building competitive relations in the Russian banking sphere.

L.L. Kalinina

PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP AS AN INSTRUMENT OF REALIZATION OF NATIONAL ECONOMIC STRATEGY

The article claims that development of national economies depends upon their different national target points. To achieve their goals many countries apply extensively various models of public private partnership between government and private business (concessions, joint ventures, delegated management etc). Each country adjusts the models available to its conditions. The author believes that the Russian Federation has currently laid the foundation for forming a system of national interests uniting business and government in order to realize the economic development strategy based on knowledge-driven economy.

E.P. Litvak

FORMS OF MEDIUM AND SMALL BUSINESSES COOPERATION ON THE REGIONAL LEVEL

The experience of the leading industrial countries reveals that small business is a basic structure-forming factor of the economy, creating new job slots, also enjoying an increased innovative activity. However,

the successful development of a small business is only possible in cooperation with large-scale enterprises.

The foreign practice demonstrates that the innovative activities of large-scale enterprises and small businesses are closely interweaved. The cooperation encourages substantial cuts in manufacturing costs, thus minimizing the risk of innovative activity. Mostly essential, enterprises obtain the synergetic effect.

The aims of providing economic security, boosting the competitiveness of Russian enterprises, general structural reformation of the national economy together with the aim of forming a competitive environment require an intensive development of large-scale, medium and small businesses on the regional level.

M.Y. Pogudaeva

NEW FORMS OF GOVERNMENT AND BUSINESS COOPERATION UNDER CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

The article investigates the complex of issues connected with the partnership of the state and private business sector; highlights economic, organizational and legal aspects. Theoretical matters of partnership, world economic experience, current Russian problems are in the focus. The special attention is paid to the experience of one of the largest implemented projects of the public and private structures interaction – the construction of the coal terminal in the sea trading port of the Ust-Luga.

I.M. Pomortseva

THE ISSUES OF RISK MANAGEMENT DEVELOPMENT IN RUSSIAN ENTERPRISES

The problems of financial risks management are vital for the modern Russian economic science and practice. The level of these topics' development and the extent to which risk-management methods' have been introduced can directly influence the enterprise activity and the growth of the national economy. The article emphasizes the infancy stage of the risk-management in this country which reflects the specificity of the modern development stage of Russian economy.

The process of putting risk management into practice of the innovative enterprises implies the maximal protection against financial risks at the minimal costs. Herewith, setting the target of searching new tools to estimate the innovative risks with simple and friendly algorithm of calculation is demanded. Adapting the method of proj-

ects risk estimation drawn on the fuzzy sets theory can serve this purpose. The analysis of application of the method offered has allowed to spot the basic advantages of this approach which enables creating quite a full set of possible scenarios of the innovative enterprises activity and an adequate estimation of the risk rate of a certain entrepreneur.

E.V. Samaeva

MACRO- AND SMALL FINANCING THE AGRICULTURAL CREDIT CONSUMER COOPERATIVES IN REPUBLIC KALMYKIYA

The agricultural credit cooperation as the source of finance needed by the rural population of Republic of Kalmykiya, its importance and role discussed in this article.

A.V. Nikolaev

HUMAN FACTOR IN MODERN ECONOMIC REPRODUCTION

Human factor is considered as a key factor of modern economic reproduction and level of development of national states. The ability to accumulate one of the basic parts of human factor – knowledge – allows to realize it as a practical matter during a certain time period in economic reproduction process. The article considers some features of human factor in macroeconomic and microeconomic dimensions.

O.V. Nikolaev

WAYS OF SOLVING HR PROBLEMS AT THE INNOVATIVE ENTERPRISES

The subject of the article is main, effective measures, applied at the innovative enterprises of Russia (in the period of revival) on surmounting the crisis. The specific case decisions are given, both at the state and enterprise level on providing innovative personnel for hi-tech economy's objects, drawn on the experience of JSC (joint stock company) «experimental design office Suhoi».

Y.N. Nesterenko

SMALL ENTERPRISES AS THE SPHERE AND BEARER
OF INNOVATIONAL IDEOLOGY

Transition to the knowledge-driven economy envisages transforming the whole national economic mechanism, forming of the effective national innovative system, spreading the innovative ideology in the society.

The basic transmitter is small-scale business, whose development is determined by the quality of institutional state support, character of stimulation of joining innovative clusters and terms of facilitating foreign economic activity.

G.A. Palamarenko

FORECASTING OPTIMAL TIME TO APPLY INNOVATIONS
ON THE BASIS OF INFORMOLOGICAL ANALYSIS

The article considers the principal regulations of informological analysis, the possibility to apply it to forecast the optimal time for innovations inculcation. The informological method lets optimize the corporate innovative strategy and lessen the commercial risk.

I.I. Rodionov, N.N. Dmitriev

STATE ACTIVITY ON DEVELOPING VENTURE CAPITAL
INSTITUTION IN RUSSIA ON THE BASIS OF PRIVATE
AND STATE PARTNERSHIP MECHANISM

Since the early 1990s Russian government has endeavored to create the national institution of venture finance to promote the national economy diversification and to strengthen the national competitiveness on the global markets. The investigation based on the best of USA, Israel, and Finland practice has resulted in a set of mechanisms acknowledged widely as a necessary basis for the development of the venture industry. However the institution is due to be efficiently modified, hence it is important that a national strategy of venture industry development based on private and public partnership (PPP) should be launched to unite the interests of all the ministries and departments.

E.N. Safonov, S.N. Sporyhina

INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article analyzes the issues of efficient organization of innovative process, examines requirements and training conditions for highly-qualified innovative managers. It's suggested that the innovative activity basing on production line /business process should be organized.

E.D. Tishkina, I.W. Leonova

EVALUATING INNOVATIVE PROJECT RISKS APPROACHES

Innovative risk is a probability category. The analysis shows that the method of scenarios is the most acceptable for risk appraisal. It aims at identifying the rate of certain risk factors influence on the project's final results.

Y.S. Begma

EXCHANGE RATE AS A TOOL OF FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY

Traditional beliefs that exchange rate depends on the purchasing power parity (PPP) fluctuation and also on possibility to actively regulate export and import by exchange rate management are contradicted, first, by the fact of actually loose interaction between international and domestic currency flows and, second, by credit and futures (speculation) transaction essential dominance in currency operations.

N.M. Vergun

EUROPEAN STRATEGY OF SPATIAL DEVELOPMENT IN GLOBALIZATION

The article looks into the spatial dimension of European integration. In the focus are advanced approaches and principles of European regional policy. Special emphasis is laid on transborder cooperation, new EU initiatives and programs for euroregions development and to the methodology of detecting «structurally weak» (distressed) territories.

V.A. Vinogradov, T.V. Kruglikova

GLOBALIZATION: FRANCE SEEKING NEW WAYS OF DEVELOPMENT

The article highlights the idea that globalization of the world economy is increasingly governing the evolution of systems of management in the structural ingredient units of the world economy – individual national economies – , envisaging shifts in their economic strategies. In France the shift in business practices resulted from the course of new financial and industrial policy aimed at adjusting to the system of new international competition requirements. The core issue of the new economic strategy is to create the so called poles of competitiveness which are to be featured in scientific and industrial centers for new technologies, or scientific and industrial clusters which form various basic platforms for technological and economic bodies incorporating industry, research base, science and higher educational school.

M.I. Gelvanovskiy

WORLD ECONOMY GLOBALIZATION AS AN OBJECT OF INTERDISCIPLINARY RESEARCH GLOBALIZATION OF WORLD ECONOMY: THE NECESSITY OF TRANSDISCIPLINARY RESEARCH AIMED AT INCREASING NATIONAL COMPETITIVENESS.

The article highlights the issues of national competitiveness increase by means of transdisciplinary research of the process of globalization and the exposure of the competitive advantages development trends of certain separate, individual, single, independent economies. Transdisciplinary research is a key tool of searching the coordinated basis to build the global collaboration on. The article suggests structuring the notion of “globalization” and contemplates examines, views, considers its main aspects. The main feature of the current competitive struggle in the process of information society development is its expanding beyond sheer merely economic bounds. In this case the special emphasis is made on information sphere, whose which development provides nations with leads to strong competitive advantages. In these terms consideration of worldview-informational basis of a traditional society proves becomes, stands, presents significant.

The performance of economic mechanisms and the related economic relations, and, eventually, efficiency and competitiveness of the national economy depends on how they conform to predominant men-

tal characteristics of the vast majority of population. And the problem of conformity is to be only solved can be handled by applying a multidisciplinary approach to research and analysis of various facets sides aspects parts of social being.

E.V. Malinina

NATIONAL POLICY EFFECTIVENESS IN FINANCIAL GLOBALIZATION: CURRENCY ASPECT

The article states that Russia's active and uncontrolled integration in globalization processes with the national economy still being raw-material export orientated is likely to increasingly bring about financial and economic foreign dependence.

N.I. Promskiy

ON SOME ISSUES OF ECONOMIC RELATIONSHIPS BETWEEN RUSSIA AND EUROPEAN COMMUNITY

The article contemplates the pattern and problems of relationships between Russia and European Community, international trade peculiarities and industrial collaboration. The period of validity for the Partnership and cooperation agreement which regulates all-round relations for both partners is over. A new stage of negotiations, traditional and non-traditional approaches, new possible forms and contradictions are yet to come.

Y.F. Shamray

DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVE EDUCATIONAL POTENTIAL OF THE RUSSIAN NATIONAL ECONOMY IN THE AGE OF GLOBALIZATION OF THE WORLD EDUCATIONAL SPACE

The author of the article considers that in developing competitive strategy in modern conditions it is reasonable to regard educational potential as an original source, an initial link for the national economy competitiveness, because educational process is a sphere of production of human intellect and knowledge, which act as the key factor of production, basic resource for development in intellectually-technological manufacturing practice.

Following the ideas mentioned and analyzing the world competitiveness ratings of Russian institutions of higher education, the author works out recommendations for enhancement of the educational potential of the national economy in prospect, considering individualization of the educational process as the core direction which stipulates fundamental changes in the content, methods, forms and procedures of studying, thus raising the coefficient of intellectualization of the nation (CIN) and the quality of professional education.

N.N. Yarosh
GAINS VS. LOSSES, OR WHY RUSSIAN ECONOMY DOES NOT
USE ITS LABOR RESOURCES EFFECTIVELY?

This paper continues a series of publications on the resource saving issues typical for Russian industrial enterprises.

A model of integral labor resources as a part of the national human economic potential is considered. The factor analysis of the labor productivity as an integral index of the human potential usage efficiency is employed to spot the bottlenecks to hamper its growth, as the author sees it.

O.I. Shahanova
INFORMATION-COMMUNICATION TECHNOLOGIES (ICT)
IMPACT ON LABOR MARKET

The global IT expansion led to fundamental transformations in human labor process. The appearance and impetuous development of such economic phenomena as WFH (Work From Home) and outsourcing caused the widespread debate among economists and sociologists. A number of scientists suppose that innovations of such kind do disturb the social balance, still the others welcome adoption of new ICT as more progressive ones to make the labor market more liberal and relations between employee and employer more flexible.

Сведения об авторах

- Аксенов Валерий Сергеевич* – доктор экономических наук, профессор заведующий кафедрой финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области финансов и банковского дела. 8–926–276–67–17, vs.aksenov@gmail.com
- Бегма Юрий Сергеевич* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист по проблемам глобализации в мировой экономике. 8–916–694–71–77, stylusla@yandex.ru
- Бокарев Юрий Павлович* – доктор исторических наук, профессор кафедры мировой экономики ИЭУП РГГУ. Специалист в области экономической истории. 8–916–586–30–67, yurij-bokarev@yandex.ru
- Вергун Нина Михайловна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области региональной экономики и управления. 8–985–255–00–12, ninavergun@rambler.ru
- Виноградов Владимир Алексеевич* – академик РАН, советник РАН. Специалист в области экономической истории, проблем приватизации и роли государства в условиях глобализации. 8–495–722–21–37
- Гельвановский Михаил Иванович* – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ, генеральный директор Национального института развития Отделения общественных наук РАН. 8–916–485–78–40, mignir@bk.ru
- Дмитриев Николай Николаевич* – аспирант 2 курса кафедры экономики и финансов ГУ–ВШЭ. Инвестиционный консультант ОАО «Российская венчурная компания», djart@mail.ru
- Ефремов Денис Иванович* – аспирант кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ. (916) 652–96–85, denyok@aha.ru
- Жученко Ольга Анатольевна* – старший преподаватель филиала РГГУ в г. Дмитрове. Специалист в области финансов и кредита. (903) 597–18–91, nvkuzmicheva@mail.ru
- Задбинов Сергей Анатольевич* – специалист контрольно–ревизионного отдела Агентства занятости населения и труда Республики Калмыкия, аспирант Калмыцкого государственного университета. (927) 647–14–14, 8183.91@mail.ru
- Калинина Людмила Львовна* – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой мировой экономики экономи-

- ческого факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области совместного предпринимательства. (917) 550–46–56, m_kafedra@mail.ru
- Корякина Наталья Владимировна* – кандидат экономических наук, ст. преподаватель, заведующая кафедрой экономико-управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Дмитрове. Специалист в области регионального развития. (903) 269–31–65 kafrggud@mail.ru
- Кругликова Татьяна Вячеславовна* – кандидат экономических наук. Старший научный сотрудник отдела глобальных проблем ИНИОН РАН. Специалист в области экономики зарубежных стран. (916) 274–92–02
- Крышталеv Владимир Кузьмич* – доктор экономических наук, профессор кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области народного хозяйства. (495) 776–45–61 kryshtalev@inbox.ru
- Леорова Ирина Васильевна* – кандидат экономических наук, ст. преподаватель МИИТ. Специалист в области инвестиций. (915) 402–63–77 irina-1971-28@yandex.ru
- Литвак Елена Павловна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ. (926) 345–54–74 eplitvak@yandex.ru
- Малинина Елена Вячеславовна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист по проблемам международного финансово–экономического сотрудничества. (916) 526–07–49 evmalini-na@mail.ru
- Михеева Инна Николаевна* – аспирантка 5 курса заочного обучения на кафедре экономических теорий экономического факультета РГГУ. (916) 183–63–84 inna_yaremchuk@mail.ru
- Нестеренко Юлия Николаевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, декан экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области малого инновационного предпринимательства. (916) 344–09–56 economfac@yandex.ru
- Николаев Андрей Викторович* – кандидат экономических наук. Проректор по финансово–экономической деятельности и перспективному развитию Российского государственного гуманитарного университета (РГГУ). (495) 250–68–68 anikol@rggu.ru
- Николаев Олег Викторович* – доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономико–управленческих и правовых дисциплин филиала РГГУ в г. Железнодорожном. Специалист в области экономики труда. (916) 909–17–17 rggu@freemail.ru
- Паламаренко Галина Андреевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико–управленческих и правовых дисциплин

- филиала РГГУ в г. Домодедово. (496) 792-33-62 dom-rsuh@yandex.ru
- Погудаева Марина Юрьевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области государственного регулирования экономики. (916) 624-28-50 pomarin@pochta.ru
- Поморцева Ирина Михайловна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области инвестиционного анализа. (916) 565-50-44 wanya94@mail.ru
- Промский Николай Иванович* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области мировой экономики, международных связей России, международной экономической безопасности. (903) 186-40-02 wasp145@rambler.ru
- Родионов Иван Иванович* – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области проектного финансирования, венчурного капитала, прямых инвестиций. 8-495-767-36-47, irodiono@mail.ru
- Самаева Елена Владимировна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Калмыцкого филиала РГГУ. Специалист в области предпринимательства. 8-905-400-49-88, samaeva@mail.ru
- Сафонов Евгений Николаевич* – кандидат экономических наук, доцент, директор филиала РГГУ г. Домодедово. 8-496-793-13-23, dom-rsuh@yandex.ru
- Спорыхина Светлана Николаевна* – кандидат социологических наук, заместитель директора филиала РГГУ в г. Домодедово по учебной работе. 8-496-793-13-44, dom-rsuh@yandex.ru
- Тишкина Эмилия Давыдовна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области инвестиций. 8-917-562-89-36, fin_credit@mail.ru
- Чернухина Ирина Алексеевна* – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области финансового менеджмента, финансовой среды предпринимательства, инвестирования (в частности, коллективного инвестирования). 8-903-552-34-50, chinyn@essk.ru
- Шамрай Юрий Федорович* – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области международного бизнеса. 8-909-988-69-68, m_kafedra@mail.ru

Шаханова Оксана Игоревна – аспирантка 1 курса заочного обучения на кафедре мировой экономики экономического факультета РГГУ. 8–985–992–87–31, mail2ok@mail.ru

Ярош Наталья Николаевна – кандидат технических наук, доцент кафедры экономических теорий экономического факультета ИЭУП РГГУ. Специалист в области экономики предприятия. 8–916–485–78–40, kafedra373@yandex.ru

Корректор *Н.М. Спиридонова*
Компьютерная верстка *Н.В. Москвина*

Подписано в печать 18.02.2009.
Формат 60×90¹/₁₆.
Усл. печ. л. 18,3. Уч.-изд. л. 18,9.
Тираж 1050 экз. Заказ № 39

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
12599, Москва, Миусская пл., 6
www.rggi.ru
www.knigirggi.ru