

Вопросы новой экономики

Рецензируемый научно-методический журнал

№ 2 2007

Редакция:

Главный научный редактор
Авдокушин Евгений Федорович
доктор экономических наук, профессор

Директор проекта (главный редактор)
Сизов Владимир Сергеевич
доктор экономических наук, профессор

Зам. главного редактора
Александрова Наталья Сергеевна
доктор педагогических наук, профессор

Научные редакторы
Кузьмина Татьяна Владиславовна
доктор экономических наук, профессор

Юлов Владимир Федорович
доктор философских наук, профессор

Цень Ольга Александровна
кандидат экономических наук, доцент

Костромина Татьяна Борисовна
кандидат экономических наук, доцент

Литературный редактор
Журавлева Ольга Николаевна
кандидат филологических наук, доцент

Ответственный секретарь
Булдакова Наталья Викторовна
кандидат педагогических наук, доцент

Поддержка проекта
Центр общественных наук МГУ
Институт новой экономики ГУУ
Межрегиональная группа ученых –
институт исследований новой экономики
Российский университет кооперации

Журнал зарегистрирован 30 ноября 2006 г.
в Министерстве РФ по делам печати,
телевещания и средств массовых
коммуникаций

Регистрационный номер ПИ №ФС77-26481

Позиция редакции может не совпадать с
мнением авторов

Перепечатка материалов только по
согласованию с редакцией

© **Вятский социально-экономический институт, 2007 г.**

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета
Глазьев Сергей Юрьевич
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН (г. Москва)

Члены редакционного совета
Агеев Александр Иванович
доктор экономических наук, профессор,
академик РАЕН (г. Москва)

Беспятых Василий Ильич
доктор экономических наук, профессор
(г. Киров)

Бессолицын Александр Алексеевич
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Герстенбергер Хайде
доктор политических наук, профессор
(Германия)

Князьков Владимир Сергеевич
доктор технических наук, профессор (г. Пенза)

Кочетов Эрнест Георгиевич
доктор экономических наук, профессор,
академик РАЕН (г. Москва)

Мордовченков Николай Васильевич
доктор экономических наук, профессор
(г. Нижний Новгород)

Нижегородцев Роберт Михайлович
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Осипов Юрий Михайлович
доктор экономических наук, профессор,
академик РАЕН (г. Москва)

Петров Юрий Николаевич
доктор педагогических наук, профессор
(г. Нижний Новгород)

Соловьев Вячеслав Александрович
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Журнал выходит 4 раза в год
Распространяется
в Российской Федерации

Фото на 1 стр. обложки А.А. Сизовой
«Инсталляция» из Национального центра
искусств им. Жоржа Пампиду, г. Париж

ISSN: 1994 – 0556

Содержание

ОТ РЕДАКЦИИ

Сизов В.С., Булдакова Н.В.
Диалог бизнеса и науки возможен? (О III международном семинаре-диалоге «Российский бизнес: становление и развитие», г. Киров, 28–30 марта 2007 г.) 4

ПРОГНОЗЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Глазьев С.Ю.
От стабилизации – к развитию? О прогнозе социально-экономического развития и проекта федерального бюджета России на 2008–2010 годы 7
Агеев А.И.
Россия 2007: взгляд из 2017 года 29

МЕНЕДЖМЕНТ

Сизов В.С.
Россия управляемая: теневой или гуманистический менеджмент? 33
Огородова М.В.
Охрана труда как фактор повышения его производительности на промышленном предприятии 42

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Авдокушин Е.Ф., Савотин А.Н.
Инвестиционные риски хеджевых фондов 48
Авдокушин Е.Ф., Малова Е.Ф.
Секьюритизация как инструмент финансомики 58

ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Сивкова Н.А.
Особенности ценообразования на рынке нефти и нефтепродуктов в России 75

Винникова И.С.
Резервы роста производительности труда на основе инновационного капитала 80

ПРАКТИКА РОССИЙСКИХ РЕФОРМ

Банин С.А.
Партнерство бизнеса и власти для комплексного развития региона 85
Бояринцев Б.И.
Частные фирмы в общегородском секторе 88

ИСТОРИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Герстенбергер Х., Романова И.В.
Экономический подъем в Германии в период после Второй мировой войны 92
Gerstenberger H.
Der wirtschaftliche Aufschwung in der Bundesrepublik in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg 99
Ерёмкина Н.В.
Экономические аспекты создания новой системы мира в годы Второй мировой войны: дискуссии в госдепартаменте США 106

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Куприна А.В.
Особенности региональной конкурентоспособности 110

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ

Осипов Ю.М.
Россия сегодня: куда и как? 114
Родыгина С.Н.
Й. Барбур о взаимодействии науки и религии в формировании мировоззрения человека 119

Contents

FROM EDITORS

Sizov V.S., Buldakova N.V.
Business and Science Dialog: Possible or not? (About III International Seminar–Dialog, Kirov, March 28–30, 2007) 4

FORECASTING OF SOCIAL–ECONOMIC DEVELOPMENT

Glaziev S.U.
From Stabilization – to Development? The Forecast of Social-Economic Development and the Project of Federal Budget in Russia for 2008–2010 7

Ageev A.I.
Russia 2007: Outlook from 2017 29

MANAGEMENT

Sizov V.S.
Russia under Control: Shade or Humanistic Management? 33

Ogorodova M.V.
Labour Production as a Factor of its Production increase at the Industrial enterprises 42

CORPORATE FINANCES

Avdokushin E.F., Savotin A.N.
Investment Risks of Hedge Funds 48

Avdokushin E.F., Malova E.F.
Securitization as a Finansomics Instrument 58

GLOBALIZATION PROCESSES

Sivkova N.A.
Pricing Policy in Oil Market of Russia 75

Vinnikova I.S.
Reserves of Growth of Labour Productivity on the Basis of the Innovative Capital 80

REFORMS IN RUSSIA

Banin S.A.
Partnership of Business and Power for Complex Regional Development 85

Boyarintsev B.I.
Private Firms in a City Sector 88

WORLD ECONOMY HISTORY

Gerstenberger H., Romanova I.V.
Economic Boom in Germany after the World War II 92

Gerstenberger H.
Der wirtschaftliche Aufschwung in der Bundesrepublik in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg 99

Eremina N.V.
Economic Aspects of Creating the New World System During the World War II: US State Department Discussions 106

THEORETICAL PROBLEMS

Kuprina A.V.
Regional Competitiveness and its Features 110

SCIENTIFIC DISCUSSIONS

Osipov U.M.
Russia today: where and how? 114

Rodygina S.N.
I. Barbur's Vision of Science and Religion Interaction In Forming the World Outlook 119

Диалог бизнеса и науки возможен?

(О III международном семинаре-диалоге «Российский бизнес: становление и развитие», г. Киров, 28–30 марта 2007 г.)

Business and Science Dialog: Possible or not?

(About III International Seminar–Dialog, Kirov, March 28–30, 2007)

С 28 по 30 марта 2007 г. в г. Кирове состоялся III международный семинар-диалог «Российский бизнес: становление и развитие», который проводился Центром общественных наук МГУ, ОАО «Спутник», ВСЭИ в Вятском социально-экономическом институте. Организаторы семинара ставили своей целью установление конструктивного диалога научной элиты и российского бизнес-общества по проблемам состояния и перспективы развития российского бизнеса.

В научном диалоге приняли активное участие представители Правительства Кировской области, бизнеса, зарубежной и российской научной элиты.

Сопредседатель оргкомитета семинара-диалога – председатель Совета директоров ОАО «Спутник», депутат Законодательного Собрания Кировской области, кандидат юридических наук О.Д. Валенчук, приветствуя участников и гостей семинара-диалога «Российский бизнес: становление и развитие», отметил: «Становление бизнеса в России после 90-х гг. шло сложно, болезненно, много движений и течений можно было наблюдать на протяжении этих лет... В настоящее время российская наука – это глубочайшая, серьезнейшая и краеугольная тема. Наука может качественно изменить и вывести наш российский бизнес на новый виток – виток обгона всех европейских стран, и даже Америки, потому что российские ученые всегда отличались нестандартным мышлением. Так, в 90-е гг. все лучшие умы России привлекались США и странами Европы. Но сегодня Президент РФ – Путин четко обозначил государственную позицию: науке – «зеленый свет», наша наука, наши ученые должны поднимать Россию. Это не для того, чтобы мы

оставались в роли сырьевого придатка, а для того, чтобы внедрять науку в бизнес, чтобы мы с вами получили концентрацию мощного, сильного, настоящего, крепкого и социально ответственного российского бизнеса, который будет конкурентоспособен на всех рынках».

Президент Вятской торгово-промышленной палаты, кандидат экономических наук Н.М. Липатников в обращении к аудитории подчеркнул: «В настоящее время академическая и прикладная наука почти не востребованы российским бизнесом. Но в обществе уже возникает понимание того, что без науки в бизнесе движение вперед невозможно. Лишь тогда, когда мы объединим науку, бизнес и в этот альянс включим работу областного Законодательного собрания, Правительства Кировской области, возникнут условия для прогресса. Задача депутатов заключается в том, чтобы местные бюджетные деньги не уходили в другие регионы, а оставались здесь вливаясь в развитие науки и предпринимательства. Нужно организовать в рамках областного Законодательного собрания и Правительства работу особого сектора, который бы занимался исследованиями в области формирования бюджета, и без научной среды, без союза с наукой здесь не обойтись. Поэтому, как бы ни было тяжело областному бюджету, но необходимо закладывать в него средства на научные исследования... Тема нынешнего семинара-диалога чрезвычайно актуальна. Она показывает, что мы уже начинаем шагать по тропе взаимодействия власти, науки и производства, что представители деловых кругов начали считать эту проблему актуальной... Что касается вузовской науки, то ее востребованность сегодня

мала: заказов на разработку реальных исследовательских проектов от предприятий почти не поступает. Надо стремиться к тому, чтобы производство было заинтересовано в исследовательской работе студентов, которые затем придут на предприятия трудиться и воплощать результаты своих исследований. В этом направлении должны работать и сами предприятия, и вузы».

Председатель Совета хозяйственных руководителей Кировской области, председатель комитета по бюджету и налогам Законодательного Собрания Е.Л. Хоменок изложил свою точку зрения на проблему сотрудничества власти, науки и бизнеса: «В последнее время дается много характеристик бизнеса, прогнозов состояния предприятий, в большинстве случаев мрачных. На сегодняшний день не хватает специалистов в области техники, без которых нам сейчас ничего не перестроить, не построить. Нужно параллельно готовить кадры и в вузах, и на предприятиях. Например, в Самаре предприятие открыло собственный втуз по подготовке кадрового состава. В решении этой проблемы должна быть общая заинтересованность как работодателей, так и вузов. Наряду с обновлением кадров, необходимо обновление и освоение новых технологий и продукции... У России нет иного выхода, как вступить в ВТО, в ГАТТ. При этом весь комплекс задач нужно соединить вместе и решать одновременно. В XX в. наше государство дважды успешно решало подобные проблемы – после революции 1917 г. и после Великой Отечественной войны. Сейчас для преодоления последствий 90-х гг. возможностей больше, чем было раньше. Для этого необходимо революционное отношение к подготовке новых кадров бизнеса – людей, которые будут работать и для себя, и для государства одновременно. Для этого у нас есть много путей, в том числе развитая информационная сеть.

России нужен развитый частный бизнес. Для привлечения инвестиций частного капитала необходимо создать самые лучшие условия. Сейчас все надежды на приход в сферу

бизнеса молодых людей, которые смогут производить и много, и дешево, и самое главное – смогут реализовать произведенное, а вырученные средства направить на улучшение экологической обстановки, на развитие общества, на решение социальных проблем. Нужны меры либерального управления экономикой, в том числе для более широкого привлечения частного капитала в решение проблем обновления как в социальной сфере, так и в экономике предприятий... В России колоссальное поле деятельности для создания новых компаний. Нужно преодолеть нашу косность, консервативность, но это возможно только результате привлечения молодежи в бизнес. Надеемся, что семинар-диалог «Российский бизнес: становление и развитие» будет способствовать расширению здоровой конкуренции на Вятке, широкому обновлению идей и сфер их внедрения».

В семинаре-диалоге приняло участие около 90 человек – представители научной среды и бизнес-сообщества. В рамках семинара были проведены 5 мастер-классов ведущих российских ученых по следующим темам:

♦ «Модели совершенства: оптимизация стратегий и бизнес-процессов» – ведущий А.И. Агеев;

♦ «Россия в контексте глобальных перемен» – ведущий М.Л. Хазин;

♦ «Бизнес в городском хозяйстве» – ведущий Б.И. Бояринцев;

♦ «Деловая одежда как средство бизнес-успеха» – ведущий Е.С. Зотова;

♦ «Философско-хозяйственное осмысление реальности» – ведущий Ю.М. Осипов.

Состоялась встреча членов Совета хозяйственных руководителей Кировской области (под председательством первого заместителя губернатора Носкова) с представителями московской научной элиты. Участники встречи с интересом выслушали выступления Ю.М. Осипова, А.И. Агеева, М.Л. Хазина и задали им много вопросов.

29 марта состоялось совместное заседание Представительства Центра общественных наук

Редакционная статья

МГУ во ВСЭИ и Вятского интеллектуального клуба под председательством ректора ВСЭИ В.С. Сизова. Участники обсудили вопросы использования методологии «Философия хозяйства» в современной практике бизнеса, экономике и научных разработках.

30 марта состоялась итоговая пленарная дискуссия под руководством Ю.М. Осипова. Участники дискуссии обсудили тему: «Россия и мир: риски, шансы, императивы». Выводы не были утешительными или обнадеживающими, поскольку несмотря на имеющиеся определенные экономические успехи в стра-

не, плодами их пользуется не все общество. Социальная справедливость еще не стала нормой жизни и правилом взаимоотношений между властью и обществом в нашей стране.

С некоторыми выступлениями участников семинара-диалога «Российский бизнес: становление и развитие» Вы сможете познакомиться на страницах этого номера журнала.

*Сизов В.С. – гл. редактор журнала
«Вопросы новой экономики»,*

*Булдакова Н.В. – отв. секретарь
журнала «Вопросы новой экономики»*

От стабилизации – к развитию?

**О прогнозе социально-экономического развития и проекте
федерального бюджета России на 2008–2010 годы**

С.Ю. Глазьев,

депутат Государственной Думы РФ, директор Института новой экономики,
член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор,
г. Москва

From Stabilization – to Development?

**The Forecast of Social-Economic Development and the Project
of Federal Budget in Russia for 2008–2010**

S.U. Glaziev

The President of Russia declared a new course of state policy in social-economic development, which coincides with the recommendations made by science and expert society. But the question arises - will this course be realized? One can judge about it by the project of Government for the Duma. And again the question arises – what has change in the budget policy of federal power?

В своем последнем послании Федеральному собранию Президент объявил о новом курсе государственной политики социально-экономического развития страны, который во многом соответствует рекомендациям научного и экспертного сообщества, высказывавшимся в течение длительного времени. Можно, конечно, сетовать на потерянные годы упущенных возможностей, но более актуальным является вопрос: будет ли этот курс реализован? Судить об этом можно по внесенному Правительством в Госдуму проекту федерального бюджета на трехлетнюю перспективу. При этом одним из первых возникает вопрос: что изменилось в бюджетной политике федеральной власти?

Поворот к политике развития

Главное, что отличает представленный Правительством проект бюджета от реализовавшейся до сих пор стратегии, – отказ от профицита и реализация принципа сбалансированности расходов и доходов бюджета. Вывоз нефтегазовых доходов за рубеж фактически прекращается – с 8% ВВП в прошлом году до 0,6–0,7% ВВП в предстоящую трех-

летку. В результате расходы федерального бюджета вырастут в реальном выражении на 9,3% и достигнут 18,8% ВВП. Однако согласно представленному правительством прогнозу, это не переломит тенденцию снижения темпов экономического роста – прогнозируемый в будущем году темп прироста ВВП опустится с 6,7% в прошлом году и 6,5%, ожидаемых в текущем году, до 6,1% (рис. 1).

Можно констатировать, что Правительство вяло критике ученых и прекратило политику искусственного торможения экономического роста путем замораживания нефтегазовых доходов в Стабфонде и вывоза их за рубеж. Правда, этот шаг выплывит в бюджетных проектировках как вынужденная уступка, представленная в форме «нефтегазового трансферта» на покрытие «нефтегазового дефицита бюджета» в 5–6% ВВП. В дальнейшем прежнюю политику откачивания «избыточных», с точки зрения разработчиков бюджета, нефтедолларов планируется продолжить – для финансирования расходов разрешается брать из этого источника не более 3,7% ВВП. Обосновывается это тезисом о необходимо-

Прогнозы социально-экономического развития

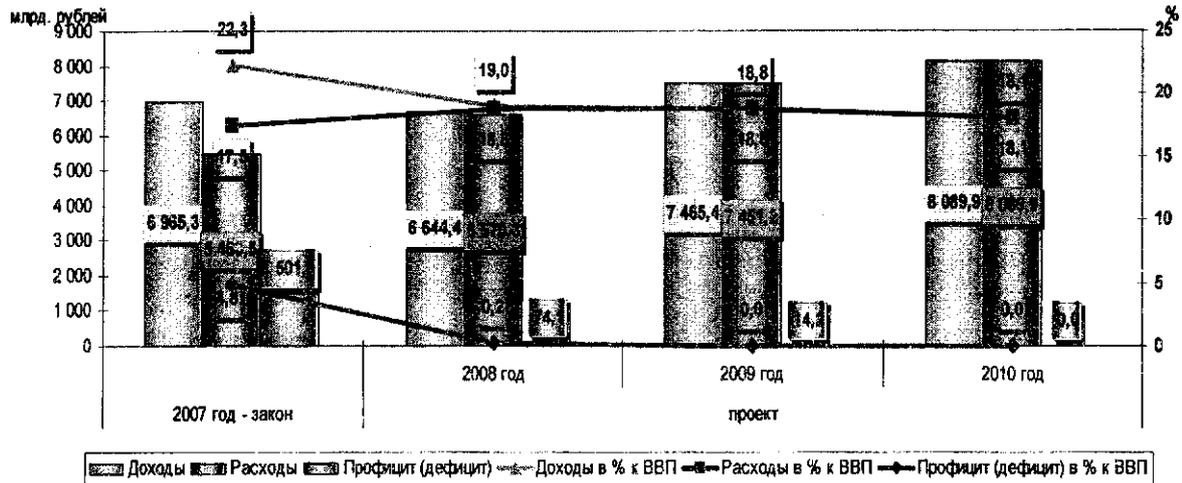


Рис. 1. Динамика основных характеристик федерального бюджета и их удельного веса в ВВП

сти создания Резервного фонда для компенсации «выпадающих доходов федерального бюджета в течение 3 лет при снижении мировых цен на энергоресурсы». [1] При этом приводится весьма надуманная методика расчета нормативной величины Резервного фонда в 10% ВВП, исходя из ничем не обоснованной гипотезы о снижении цены нефти до средней за последнее десятилетие.

Таким образом, сделав уступку в расходовании текущих нефтегазовых доходов, разработчики бюджета все же установили норматив замораживания нефтегазовых доходов в размере 10% ВВП, а также верхний предел их ежегодного использования в размере 3,7% ВВП. При этом никаких серьезных аргумен-

тов в обоснование необходимости столь масштабного вывоза капитала за рубеж чиновники не приводят, предлагая верить на слово их путаным размышлениям о стабильности бюджетной политики. На самом деле последняя обеспечивается золотовалютными резервами страны, величина которых к концу текущего года достигнет 400 млрд. долл. и вчетверо превысит целесообразный максимум, традиционно измеряемый полугодовым объемом импорта. В этих условиях макроэкономические последствия расходования средств Резервного фонда идентичны эквивалентному заимствованию правительством необходимых для балансирования бюджета средств у Центрального банка (рис. 2).

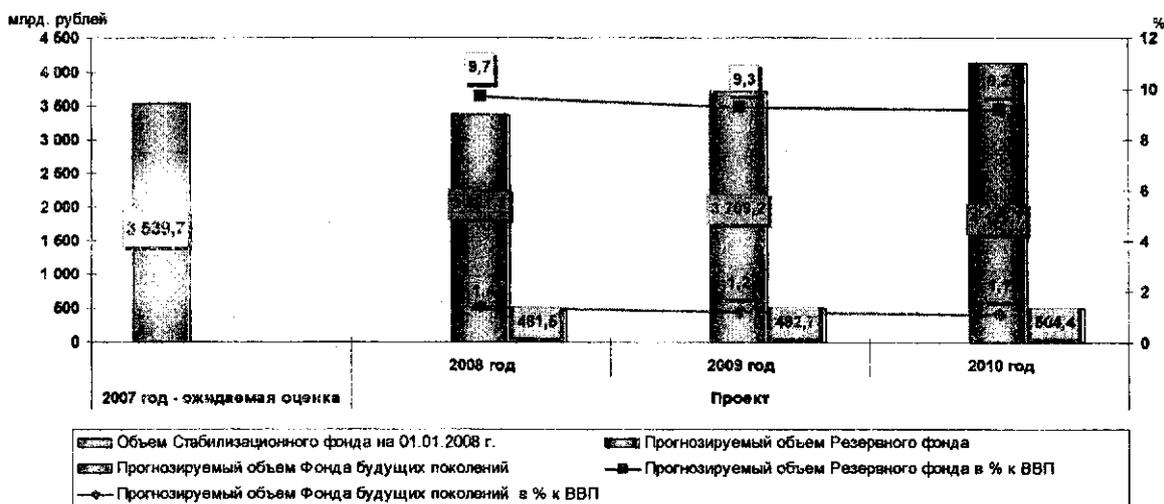


Рис. 2. Динамика объемов Резервного фонда и Фонда будущих поколений в 2008 - 2010 гг.

Прогнозы социально-экономического развития

Если раньше лоббисты вывоза капитала за рубеж обосновывали свою политику замораживания бюджетных доходов в Стабфонде необходимостью стерилизации кажущейся им избыточной денежной массы под предлогом борьбы с инфляцией, то сейчас в качестве главного аргумента используется необходимость поддержания стабильности бюджетных расходов. Тем самым бессмысленность и вредность этой политики, которая весьма выгодна получателям российских кредитов (прежде всего, США), становится очевидной. С точки зрения инфляционных последствий, расходование правительством средств Резервного фонда ничем не отличается от привлечения для этих целей кредита Центрального банка. И в том и в другом случае в экономику впрыскивается одинаковое количество денег при эквивалентном сокращении валютных резервов. Если их величина остается при этом больше целесообразного минимума, то не подвергается риску и устойчивость валютного курса. Единственным реальным смыслом политики резервирования бюджетных средств в иностранных долговых обязательствах остается поддержание курса доллара за счет российских налогоплательщиков. Но такая политика будет продолжаться – в ближайшие три года правительство предлагает заморозить в Резервном фонде от 3,07 трлн. руб. в начале 2008 г. до трлн.

руб. в 2010 г. Доходность от размещения этих средств за рубежом составляет менее 2% годовых. При этом, согласно правительственному прогнозу, наши предприятия вынуждены будут компенсировать изъятие этих денег из экономики привлечением займов из-за границы в размере до 50 млрд. долл. в год под 8–15%.

Чистый ущерб от такой политики, как нетрудно посчитать, составит за ближайшие три года около 3,5 трлн. руб.

Если бы вместо продолжения политики замораживания нефтедолларов было реализовано многократно высказывавшееся предложение по конвертации Стабфонда в Бюджет развития, то нашим предприятиям не пришлось бы прибегать к дорогостоящим займам за рубежом, а объявленный Президентом поворот к политике развития произошел бы наверняка.

Несмотря на сохраняющиеся рудименты прежней политики, в проекте федерального бюджета заметны существенные позитивные изменения. Во-первых, реализация принципа сбалансированности бюджета позволила существенно (на 2% ВВП) увеличить непроцентные расходы федерального бюджета, приблизив их к стандартам развитых стран и реальным потребностям страны. По сравнению с ожидаемыми расходами в текущем году, в будущем они увеличатся почти на триллион рублей (рис. 3).

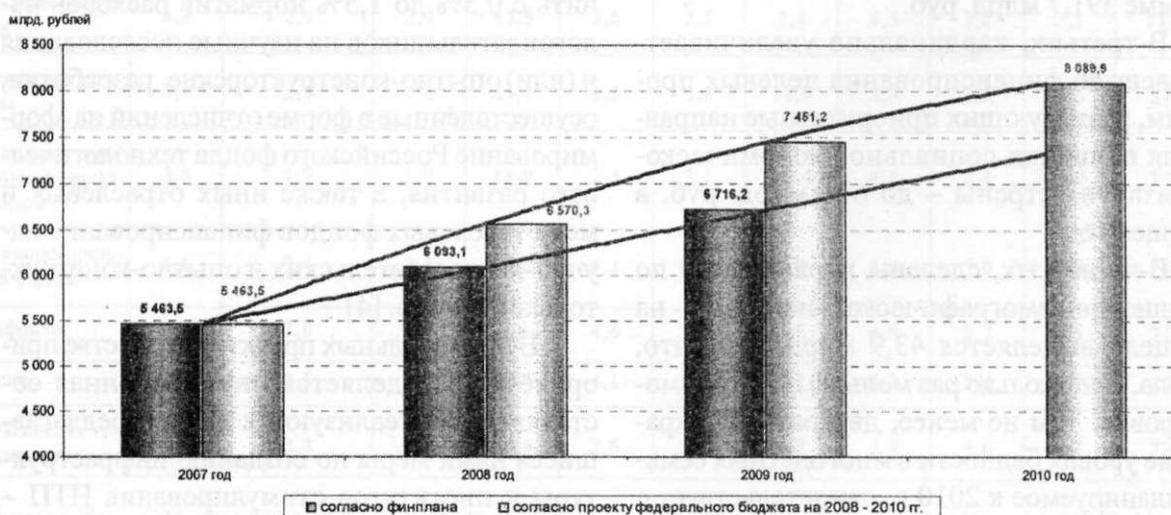


Рис. 3. Расходы федерального бюджета

Прогнозы социально-экономического развития

«При этом расходы на национальную экономику увеличиваются на 44%, на социальную политику – на 32%, на национальную оборо-

ну и национальную безопасность – на 17% и 16% соответственно, на культуру, кинематографию и СМИ – на 22%» [2] (рис. 4).

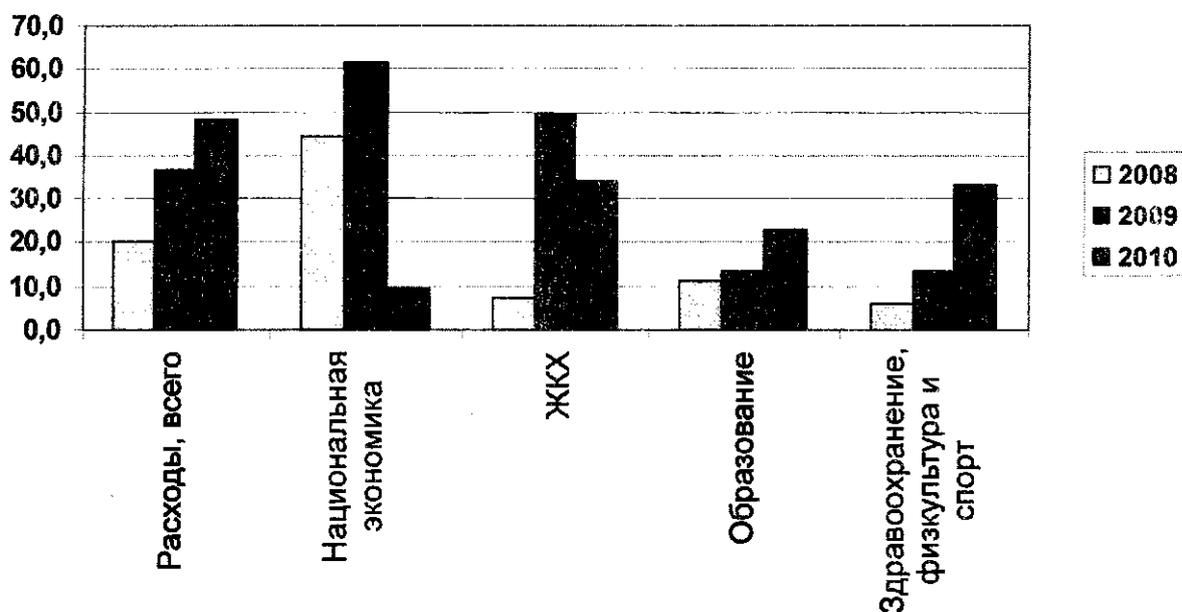


Рис. 4. Темпы прироста расходов проектов федерального бюджета на 2008–2010 гг. к 2007 г., %

Во-вторых, правительство приступило, наконец, к активной промышленной политике. Начали создаваться давно предлагавшиеся крупные научно-промышленные объединения, формируются достаточно мощные институты развития. Впервые в федеральном бюджете закладываются существенные ассигнования в уставные капиталы таких структур в сумме 391,7 млрд. руб.

В-третьих, кардинально увеличивается масштаб финансирования целевых программ, реализующих приоритетные направления политики социально-экономического развития страны – до 671 млрд. руб. в будущем году.

В-четвертых, сделаны первые шаги по улучшению демографической ситуации – на эти цели выделяется 43,9 млрд. руб., что, правда, в несколько раз меньше необходимого уровня. Тем не менее, двукратное сокращение уровня бедности в многодетных семьях, планируемое к 2010 г., свидетельствует о первых результатах пока еще весьма робкой демографической политики.

В-пятых, усиливается государственная поддержка инновационной активности. Хотя до перехода на инновационный путь развития ее пока явно недостаточно, но последовательные шаги в этом направлении обнадеживают. В продолжение ранее принятых решений по включению расходов на НИОКР в состав издержек «предусматривается увеличить с 0,5% до 1,5% норматив расходов налогоплательщиков на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, осуществленные в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ». [4]

В национальных проектах в качестве приоритетной выделяется инновационная составляющая. Реализуются давно предлагавшиеся нами меры по созданию инфраструктуры и институтов стимулирования НТП – особых экономических зон, венчурных фондов, институтов развития. «Формируется ком-

Прогнозы социально-экономического развития

плекс инновационно-технологических федеральных целевых программ. Предполагается, что указанные меры позволят преодолеть тенденцию относительного снижения расходов на НИОКР и повысить их уровень с 1,04% ВВП в 2006 г. до 1,21% ВВП в 2010 г.». [4] Этих шагов, однако, недостаточно для перелома тенденции замедления экономического роста, деградации научно-производственного потенциала страны и перевода экономики на инновационный путь устойчивого развития. Несмотря на содержащуюся в Прогнозе декларацию о необходимости «перехода к инновационному типу развития экономики» [4], планируемые правительством в этом направлении меры дадут, по оценке разработчиков, всего лишь 0,32% прироста ВВП в 2010 г. Это крайне мало по сравнению как с объек-

тивной необходимостью модернизации нашей экономики, так и с реально имеющимися возможностями.

Продолжение политики торможения

Выше уже говорилось о продолжении ошибочной политики замораживания накопленных в Стабфонде нефтедолларов. И хотя текущие доходы бюджета от экспорта энергоносителей в ближайшие годы будут использоваться почти полностью, замораживание более 3% ВВП в низкодоходных зарубежных обязательствах не позволяет произвести необходимый сдвиг в структуре бюджетных расходов. Она по-прежнему больше напоминает бюджет полицейско-бюрократического государства образца позапрошлого века, чем бюджет современного развивающегося государства (табл. 1 и 2).

Таблица 1

*Расходы центральных органов государственного управления
(по России с учетом межбюджетных трансфертов) с разбивкой по функциям
в % от ВВП во внутренних ценах*

	Традиционные функции государства	В том числе			В том числе			Функция развития	Процентные платежи	Прочие расходы	Число стран
		Общее админ. управление и поддержание обществен. порядка	Оборона	Социальные функции	Образование	Здравоохранение и спорт	Другие соц. услуги				
Россия (данные проекта бюджета на 2008 г.)	6,9	4,2	2,7	9,0	0,9	0,6	7,5	2,1	0,2		
Полная выборка	5,3	2,9	2,4	13,5	3,6	2,5	7,4	4,3	3,0	2,1	111
Развитые страны	3,9	2,1	1,8	21,6	2,9	3,8	14,9	3,5	3,4	2,6	21
Страны с переходной экономикой	3,8	1,9	1,9	18,0	2,5	3,1	12,4	4,1	2,4	3,0	19
Развивающиеся страны	6,1	3,4	2,7	10,0	4,1	2,0	3,9	4,5	3,0	1,7	71
Африка	6,3	3,9	2,4	9,6	4,6	1,8	3,2	4,8	3,7	2,5	21
Азия	7,8	3,5	4,3	9,7	4,1	1,8	3,8	5,3	2,4	1,9	28
Латинская Америка	3,9	2,8	1,1	10,6	3,6	2,3	4,7	3,3	3,0	0,7	22

Источник: Рогов С.М. Функции современного государства: вызовы для России: Научный доклад. М.: Институт США и Канады РАН, 2005.

Федеральный закон «О федеральном бюджете Российской Федерации на 2008 год».

Расходы центральных органов государственного управления
(по России с учетом межбюджетных трансфертов) с разбивкой по функциям
в % от объема расходов

	Традиционные функции государства	В том числе			Социальные функции	В том числе			Функции развития	Процентные платежи	Прочие расходы	Число стран
		Общес админ. управление и поддержание обществен. порядка	Оборона			Образование	Здравоохранение и спорт	Другие соц. услуги				
Россия (данные проекта бюджета на 2008 г.)	37,2	22,6	14,6	48,0	4,7	3,3	40,0	11,0	2,9			
Полная выборка	20,1	11,1	9,0	44,5	12,8	8,2	23,5	16,1	10,6	8,5	120	
Развитые страны	11,1	5,8	5,3	60,7	7,8	10,9	42,0	9,9	9,8	7,9	21	
Страны с переходной экономикой	14,1	6,9	7,2	51,6	7,2	8,0	36,4	13,5	7,7	12,8	23	
Развивающиеся страны	24,3	13,7	10,6	38,0	15,9	7,6	14,5	18,6	11,6	7,4	76	
Африка	25,7	15,4	10,3	32,3	16,1	6,1	10,1	18,1	13,4	10,4	22	
Азия	27,5	12,8	14,7	33,7	15,1	6,3	12,3	21,3	9,4	8,1	30	
Латинская Америка	19,2	13,3	5,9	48,6	16,7	10,6	21,3	15,7	12,8	3,7	24	

Источник: Рогов С.М. Функции современного государства: вызовы для России: Научный доклад. М.: Институт США и Канады РАН, 2005.

Федеральный закон «О федеральном бюджете Российской Федерации на 2008 год».

Уровень финансирования социальных расходов у нас вдвое ниже среднемирового, втрое ниже уровня развитых стран и один из самых низких среди стран с переходной экономикой. Для выхода на среднемировой уровень финансирования социальной сферы нам как раз не хватает тех самых 3,5% ВВП, которые правительство намерено замораживать в Резервном фонде. Рассчитывать, что эту разницу покроют субъекты Федерации, не приходится – у большинства из них для этого попросту нет финансовых источников. Как признает правительство, «существующие различия между 10 наиболее финансово обеспеченными и 10 наименее обеспеченными субъектами Российской Федерации по уровню бюджетных возможностей до межбюджетного выравнивания из федерального бюджета составляют почти 14 раз. При этом из

года в год дифференциация в уровне бюджетной обеспеченности возрастает». [2] Различие в бюджетной обеспеченности населения в бедных и относительно богатых регионах остается многократным. Имевшаяся у правительственных финансистов иллюзия в отношении профицита федерального бюджета отражалась в дефиците средств региональных и местных бюджетов на финансирование социальной сферы (рис. 5).

Замораживание «нефтяных доходов» не позволяет сделать наше государство социальным. Двукратное занижение уровня финансирования социальной сферы по отношению к среднемировому уровню не единственный признак архаичности бюджетной политики. Россия остается чуть ли не единственной страной в Европе, где систематически и многократно занижается оплата тру-

Прогнозы социально-экономического развития



Рис. 5. Расходы центральных органов управления с разбивкой по функциям в % от ВВП во внутренних ценах

да. В отличие от наших бывших союзных республик (которые, кстати сказать, не располагают месторождениями нефти и газа), мы до сих пор не привели минимальную оплату труда в соответствие с прожиточным минимумом. С сентября текущего года она увеличится до 2300 руб. в месяц и достигнет 56,6% от прожиточного минимума, который, по оценкам экспертов, занижен по меньшей мере вдвое. Но даже на этот уровень минимальная зарплата, по планам Правительства, выйдет за пределы планового периода – к началу 2011 г.

Несмотря на трехкратную заниженность оплаты труда на единицу производимой продукции (по сравнению с европейским уровнем), правительственные чиновники не видят в этом проблемы. Они ссылаются на опережающий рост зарплаты по сравнению с производительностью труда. Как отмечается в Прогнозе, «за период 2007–2010 гг. фонд заработной платы по сравнению с 2006 г. возрастает в 1,9 раза, в то время как номинальный объем ВВП увеличится в 1,7 раза. В результате доля фонда заработной платы в ВВП возрастет с 23,2% в 2006 г. до 26,3% в 2010 г., что свидетельствует о повышении роли трудового фактора в формировании первичных доходов экономики». [4] В действительности, эта доля остается вдвое ниже среднемирового уровня, так же как и доля заработной платы в структуре доходов населения,

– Россия, по-видимому, вышла на первое место в мире по степени эксплуатации наемного труда. Следствием этого становится быстрая деградация человеческого потенциала, так как большинство работающих людей не могут обеспечить нормальное содержание семьи с более чем одним ребенком. Хотя, по оценкам правительственных чиновников, к 2010 г. доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снизится до 10,7% против 16% в прошлом году, в действительности доля бедных, по оценкам социологов, колеблется от трети до половины семей (если, конечно, правильно считать прожиточный минимум – в соответствии с научно обоснованными минимальными нормами потребления) (рис. 6).

Правительство стыдливо умалчивает о собственном вкладе в борьбу с бедностью – ведь основным контингентом бедного населения являются семьи работников бюджетной сферы, нанимаемые государством для выполнения важнейших задач социально-экономического развития страны. В материалах к проекту бюджета вообще нет данных о планируемой величине зарплаты работников бюджетной сферы. Есть лишь фиксация ее нынешней средней величины в 6242 руб. в месяц с указанием на планируемую индексацию зарплаты работникам федеральных бюджетных учреждений «в меру роста инфляции: в 2008 г. – на 7% с 1 сентября; в 2009 г. – на

Прогнозы социально-экономического развития

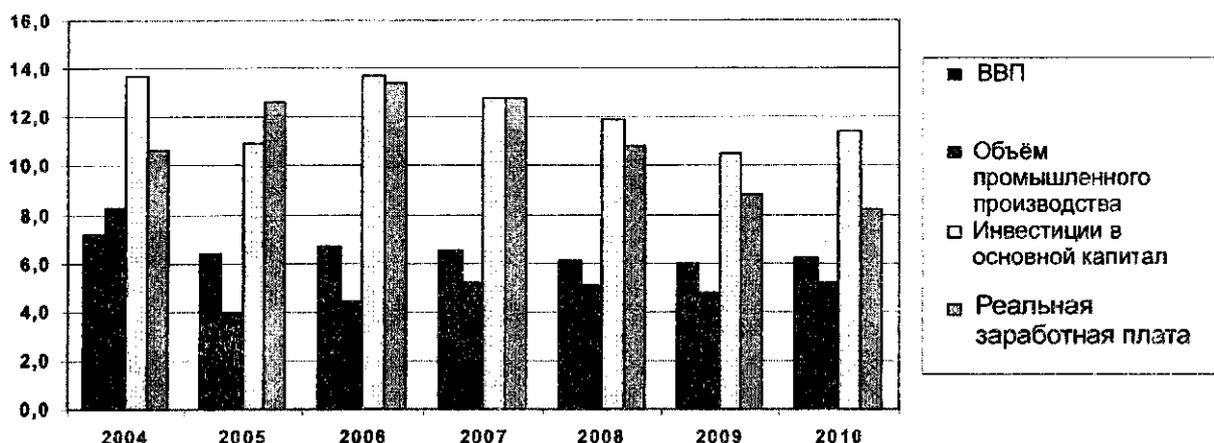


Рис. 6. Темпы прироста важнейших макроэкономических показателей социально-экономического развития России до 2010 года

6,8% с 1 августа и в 2010 г. – на 6,5% с 1 января». [1] С учетом опережающего роста цен на товары первой необходимости это означает, что уровень доходов «федеральных» бюджетников даже снизится. А чего ждать учителям, врачам, работникам культуры, получающим зарплату из региональных и местных бюджетов? Об этом в материалах к проекту федерального бюджета ничего не говорится. Даже обещания правительственных чиновников повысить зарплату врачам-специалистам вслед за повышением зарплаты врачам первичного звена медицинской помощи в рамках национального проекта «Здоровье», по всей видимости, забыты.

Объективные возможности покончить с позорной нищетой учителей, врачей и ученых, от работы которых полностью зависит будущее нашей страны, существуют уже несколько лет. Удвоение зарплаты работникам бюджетной сферы потребовало бы трети средств, замороженных сегодня в Стабилизационном фонде. Этот шаг не является чрезмерным – мы бы довели тем самым финансирование социальной сферы лишь до среднемирового уровня. Но Правительство предпочло переложить ответственность за финансирование социальной сферы на субъекты Федерации, у большинства из которых нет и не будет в обозримой перспективе источников даже для своевременной

индексации нищенской зарплаты учителей и врачей.

Не намного лучше обстоят дела с пенсионным обеспечением. Лишь к концу 2009 г. размер социальной пенсии планируется довести до прожиточного минимума. Правда, «средний размер трудовой пенсии (средне-годовой) к 2010 г. по сравнению с 2006 г. возрастет в 1,84 раза. В реальном выражении размер трудовой пенсии за 2007–2010 гг. увеличится на 39,7%, однако сократить разрыв между средней заработной платой и трудовой пенсией не удастся» [4].

Ситуацию могло бы изменить правильное формирование и расходование средств Фонда будущих поколений (или Фонда национального благосостояния). Он мог бы быть направлен на ликвидацию дефицита Пенсионного фонда, восстановление социальной инфраструктуры и обеспечение научно обоснованных минимальных социальных стандартов на всей территории страны, включая приведение зарплаты работникам образования и здравоохранения хотя бы к среднему уровню, который планируется в размере 20815 руб. к 2010 г. Однако из 3,8 трлн. руб., накапливаемых в Стабфонде к началу будущего года, в этот Фонд планируется перевести лишь 470,73 млрд. руб.

Кроме того, разработчики бюджета, не без подсказки МВФ и наших дорогих зарубежных заемщиков, навязывают нам «бесхитро-

Прогнозы социально-экономического развития

стную» мысль о том, что условием долгосрочной стабилизации развития «будет служить последовательный перевод части природных активов в финансовую форму». [2] Они предлагают не тратить эти средства «и выгодно разместить их, чтобы получаемый инвестиционный доход позволял компенсировать сокращающиеся в процентах от ВВП поступления нефтегазовых доходов». [2]

Правда, как было показано выше, представление о выгодности у правительственных финансистов своеобразное, приносящее стране реальный ущерб в триллионы рублей. Уж лучше было бы вложить эти деньги в геологоразведку, накапливая разведанные запасы тех же природных активов. Ведь финансовая форма хранения активов сегодня стала куда более рискованной и менее выгодной, чем природная. Если цены на сырье растут, а курс доллара падает, то даже школьнику ясно, что не стоит природные активы менять на валютные.

В целом, представленный Правительством проект трехлетнего бюджета носит инерционный характер. Это видно по структуре его расходов, которая фиксирует сложившиеся к настоящему времени приоритеты

бюджетной политики (рис. 7). В отличие от стран с развитой экономикой и социально ориентированных государств, направляющих основную часть расходов центральных правительств на цели социально-экономического развития, у нас закрепляется доминирующее значение бюрократического аппарата и силовых структур, доля которых в расходах федерального бюджета ближайшие три года будет поддерживаться на уровне 37%. Доля расходов на культуру, образование и здравоохранение немного снижается – с 10% в текущем году до 8,8% в 2010 г. Несколько увеличивается (с 24% до 28%) доля расходов на социальную политику и трансферты внебюджетным фондам при снижении доли трансфертов регионам (с 14,6% до 11%).

На фоне несущественных изменений в распределении средств между полицейско-бюрократическими и социальными функциями в 2010 г. довольно резко – с 11% до 6,6% – снижается доля расходов на развитие экономики. Судя по структуре бюджетных расходов, импульс, данный Президентом в направлении активизации государственного воздействия на социально-экономическое развитие страны, гасится его Правительством

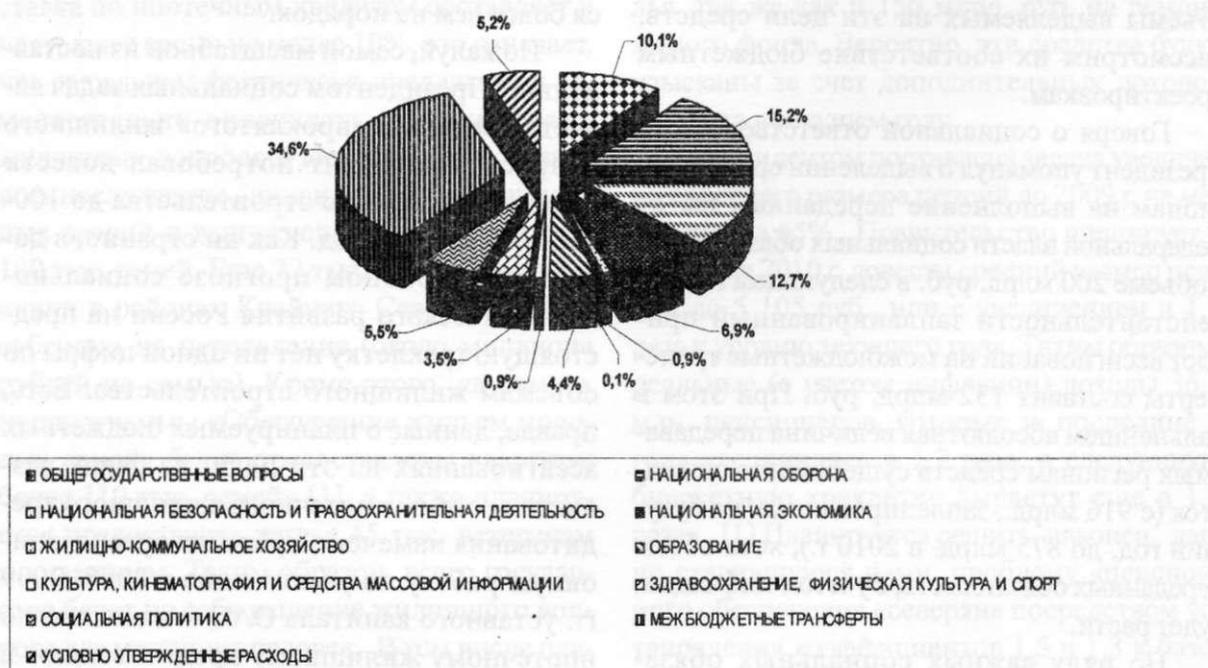


Рис. 7. Структура непроцентных расходов федерального бюджета на 2010 г/

затухает к 2010 г. Может быть, поэтому замедляется экономическое развитие и большинство граждан не ощущают улучшения жизненного уровня.

Согласно данным исследования, проведенного «Горбачев-фондом», подавляющее большинство населения (88%) не видит улучшения в реализации принципа социальной справедливости. Причем негативные оценки бедного населения (92%) не на много отличаются от мнения благополучных слоев (67%). Подавляющее большинство наших граждан в течение последних 7 лет не видит улучшений ни в борьбе с бедностью (84%), ни в повышении уровня жизни населения (80%).

В этой связи специального рассмотрения заслуживает вопрос о реализации президентского послания ФС, в котором фактически провозглашен новый курс в политике государства.

Будет ли реализован новый курс Президента?

В своем послании ФС Президент поставил вполне конкретные задачи по активизации государственной политики развития экономики и социальной сферы, указав также на объемы выделяемых на эти цели средств. Рассмотрим их соответствие бюджетным проекциям.

Говоря о социальной ответственности, Президент упомянул о выделении средств регионам на выполнение переданных им от федеральной власти социальных обязательств в объеме 200 млрд. руб. в следующем году. В действительности запланированный прирост ассигнований на межбюджетные трансферты составит 132 млрд. руб. При этом в дальнейшем абсолютная величина передаваемых регионам средств существенно снижается (с 916 млрд., запланированных на будущий год, до 875 млрд. в 2010 г.), хотя объем переданных обязательств, с учетом инфляции, будет расти.

По ряду важных социальных обязательств, переданных в регионы, субсидии со стороны федерального бюджета действитель-

но существенно вырастут: в том числе на оплату услуг ЖКХ – на 48% к 2010 г.; на обеспечение жилыми помещениями детей-сирот – в 2 раза; на обеспечение жильем молодых семей – в 2,3 раза; на модернизацию коммунальной инфраструктуры – в 1,4 раза. Однако расходы по наиболее затратным направлениям – детские пособия, социальная поддержка ветеранов труда, дорожное строительство, развитие АПК – растут незначительно и остаются существенно ниже необходимого уровня. В бедственном положении в большинстве регионов страны находятся органы местного самоуправления, не имеющие необходимых источников для финансирования переданных им социальных обязательств. Поставленная Президентом задача «продолжить процесс укрепления экономических основ местного самоуправления <...> в первую очередь – за счет формирования достаточной доходной базы» [5] еще очень далека от своего решения. Едва ли она вообще имеет решение в рамках проведенной недавно реформы местного самоуправления и сложившейся системы бюджетного федерализма, при которой бюджетные доходы на душу населения в бедных и богатых регионах различаются более чем на порядок.

Пожалуй, самой масштабной из поставленных Президентом социальных задач является решение «проклятого» жилищного вопроса. Президент потребовал довести объемы жилищного строительства до 100-130 млн. кв. м. в год. Как ни странно, в довольно подробном прогнозе социально-экономического развития России на предстоящую трехлетку нет ни одной цифры по объемам жилищного строительства. Есть, правда, данные о планируемых бюджетных ассигнованиях на эти цели: «в целях развития системы ипотечного жилищного кредитования намечено провести организационную работу по увеличению в 2008–2009 гг. уставного капитала ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» в объеме 6 млрд. рублей и 8 млрд. рублей соответственно.

Прогнозы социально-экономического развития

В рамках Программы государственных внутренних заимствований Российской Федерации предоставление в 2008–2010 гг. государственных гарантий по заимствованиям

ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» должно составить 28,36 и 44 млрд. рублей соответственно» (рис. 8) [4].

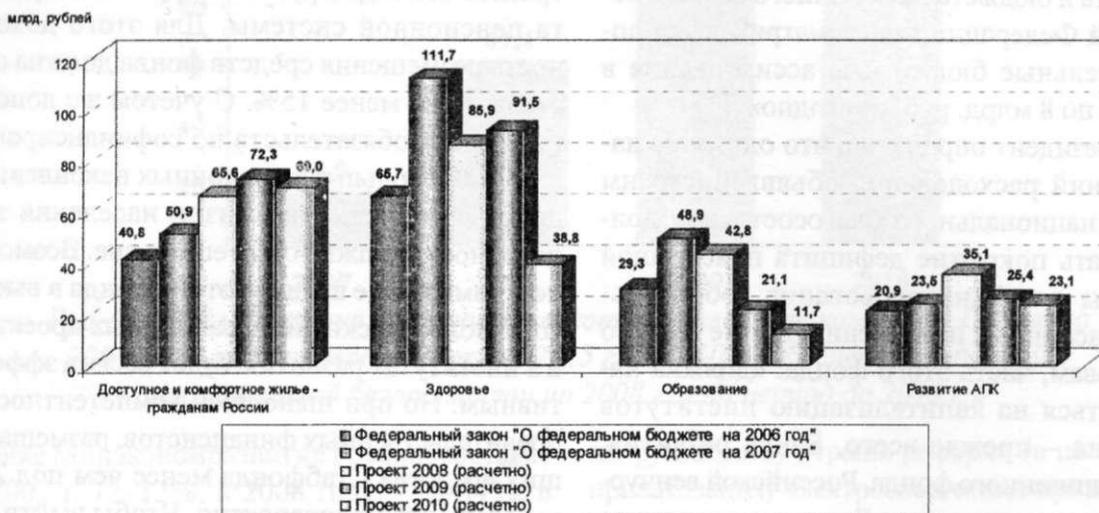


Рис. 8. Структура непроцентных расходов федерального бюджета на 2010 г.

Таким образом, всего предполагается мобилизовать на эти цели 122 млрд. руб. Это эквивалентно не более чем 10 млн. кв. м. Таким образом, на 1 рубль, выделяемый государством на поддержку жилищного строительства, необходимо привлечь 10 рублей населения. С учетом того, что процентная ставка по ипотечным кредитам составляет в настоящее время не менее 10%, это означает, что гражданам фактически предлагается самостоятельно оплачивать решение своих жилищных вопросов. Исключение составят военнослужащие, ликвидаторы радиационных аварий и вынужденные переселенцы – 100 тыс. семей. Еще 22 тыс. семей, проживающих в районах Крайнего Севера, получают субсидии на переселение (около миллиона рублей на семью). Кроме этого, «в рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» будут предоставлены квартиры более 110 тыс. семей» [1], а также планируется предоставить жилье 45 тыс. ветеранам и инвалидам. Таким образом, всего государство берет на себя решение жилищного вопроса для миллиона человек. В том числе планируется полностью обеспечить постоянным жильем военнослужащих Вооруженных сил.

Хотя Правительством действительно запланированы немалые ресурсы для поддержки жилищного строительства, их недостаточно для решения поставленных Президентом задач. Не предусмотрено пока объявленное Президентом выделение 100 млрд. руб. для переселения граждан из аварийного жилья, так же как и 150 млрд. руб. на ремонт жилого фонда. Вероятно, эти средства будут изысканы за счет дополнительных доходов бюджета в текущем году.

Президентом поставлена задача увеличения среднего размера пенсий до 2009 г. не менее чем на 65%. Правительство планирует к «1 апреля 2010 г. довести средний размер пенсий до 5 105 руб., или с увеличением в 1,7 раза к уровню текущего года. Таким образом, реальные (с учетом инфляции) доходы 36,4 млн. пенсионеров, которые за последние 3 года увеличились в 1,2 раза, в следующую бюджетную трехлетку вырастут еще в 1,4 раза». [1] Планируется решить, наконец, давно ставившуюся нами проблему «пенсионного обеспечения «северян» посредством установления коэффициентов 1,5 и 1,3 к базовой части трудовой пенсии за работу в районах Крайнего Севера и в местностях, прирав-

Прогнозы социально-экономического развития

ненных к ним, для граждан, выезжающим за пределы указанных районов и местностей. На эти цели в проектировках федерального бюджета и бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации предусматриваются дополнительные бюджетные ассигнования в объеме по 8 млрд. руб. ежегодно». [1]

Президент определил, что одним из направлений расходования объявленного им Фонда национального благосостояния должно стать покрытие дефицита пенсионной системы и софинансирование добровольных пенсионных накоплений. Кроме того, по его словам, часть этого фонда: «должна направляться на капитализацию институтов развития – прежде всего, Банка развития, Инвестиционного фонда, Российской венчурной компании и других. Для этого предлагаю уже в текущем году направить 300 млрд. рублей, предусмотрев в будущем дальнейшие ассигнования на эти цели». [5] При этом «сами финансовые ресурсы Фонда должны быть увеличены до таких объемов, чтобы поставленные задачи можно было решать за счет доходов от их эффективного размещения». [5]

Исходя из поставленных задач и условий попробуем оценить требуемый объем Фонда национального благосостояния (Будущих поколений). Планируемый дефицит Пенсионного фонда в будущем году составит 185 млрд. руб., в 2010 г. – 252 млрд. руб. Если предположить, что в среднем работающие граждане будут перечислять на добровольные пенсионные накопления 1% своей зарплаты, то бюджетное софинансирование должно будет составить в будущем году 89 млрд. руб., увеличиваясь к 2010 г. до 118 млрд. руб. Таким образом, в будущем году только по указанным направлениям расходы этого фонда должны составить более 500 млрд. руб. Даже если финансовые ресурсы данного фонда будут размещаться на порядок эффективнее, чем размещаются сегодня средства Стабилизационного фонда, для финансирования этих расходов их объем должен составить не менее 2,5 трлн. руб.

Правительством величина Фонда будущих поколений запланирована в размере

470,73 млрд. руб. на 1 февраля 2008 г. Если исходить из президентских установок, то как минимум в 2010 г. этому фонду придется потратить 118 млрд. руб. на покрытие дефицита пенсионной системы. Для этого доходность размещения средств фонда должна составлять не менее 15%. С учетом же дополнительных обязательств по софинансированию добровольных пенсионных накоплений, повышению качества жизни населения эта доходность должна быть еще выше. Возможно, размещение активов этого фонда в высокотехнологических инновационных проектах и в институтах развития будет весьма эффективным. Но при нынешней компетентности правительственных финансистов, размещающих средства Стабфонда менее чем под 2% годовых, это маловероятно. Чтобы выйти на решение поставленных Президентом задач, объем Фонда национального благосостояния должен составить не менее 2 трлн. рублей. Это можно сделать, уменьшив планируемый на 01. 02. 2008 г. объем Резервного фонда до 1,8 трлн. руб.

Президент поставил задачу увеличить производство электроэнергии на 23 к 2020 г., оценив необходимые для этого инвестиции в 12 трлн. руб. В том числе он поставил задачу строительства 26 атомных энергоблоков за ближайшие 12 лет, а также крупных ГЭС в Сибири и на Дальнем Востоке. Согласно правительственному прогнозу, прирост производства электроэнергии к 2010 г. составит 115% к уровню 2006 г. При этом за счет бюджетных ассигнований планируется реализация ФЦП «Развитие атомного машиностроительного комплекса» с объемом финансирования 235,4 млрд. руб. до 2010 г. Еще 90 млрд. руб. планируется выделить на повышение надежности Единой национальной электрической сети (рис. 9).

Остальные 2,7 трлн. руб. должны будут, по всей видимости, оплатить потребители электроэнергии (исходя из равномерного распределения объявленной Президентом суммы инвестиций). «Индексы цен на электроэнергию для конечных потребителей, по

Прогнозы социально-экономического развития

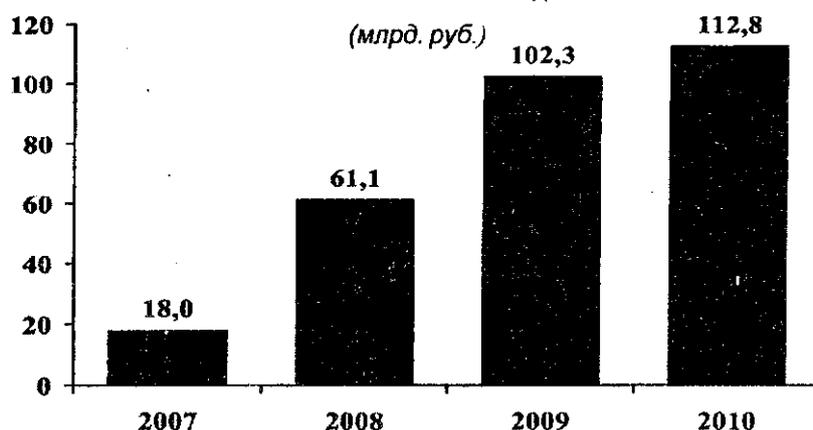


Рис. 9. ФЦП «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 гг. и на перспективу до 2015 г.» и ФЦП «Обеспечение ядерной и радиационной безопасности на 2008 г. и на период до 2015 г.»

оценке Минэкономразвития России, составят в 2007 г. 12–13%, в 2008 году – 16–17%, в 2009 г. – 15–16%, в 2010 г. – 13–15%». [4] Едва ли этого будет достаточно для обеспечения потребностей электроэнергетики в инвестиционных ресурсах. По-видимому, темп роста тарифов будет выше, чем заявленный в Прогнозе. И правительство не будет нести за это ответственность, так как к 1 июля 2010 г. планирует довести долю электроэнергии, продаваемой по нерегулируемым ценам, до 80%. Остается открытым вопрос: выдержат ли потребители столь стремительный рост тарифов на электроэнергию? Или вместо «второй электрификации страны» Чубайс устроит нам новый этап ее ограбления? Ведь предупреждали специалисты, что навязанная

им руководству страны реформа (а по сути – приватизация) электроэнергетики приведет к резкому росту тарифов. Если сейчас экономический рост задыхается от нехватки электроэнергии, то через несколько лет он остановится из-за ее чрезмерной дороговизны (рис. 10).

Президент поставил задачу развития дорожной сети, распорядившись дополнительно выделить на эти цели 100 млрд. руб. Согласно проекту бюджета, «расходы федерального бюджета на дорожное хозяйство по оценке составят в 2008 г. более 249,0 млрд. рублей, а в 2009 г. – более 260 млрд. рублей».

В соответствии с федеральной целевой программой «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 гг.)» в 2008–2009 гг. будет построено 9,3 тыс. км автодорог, про-

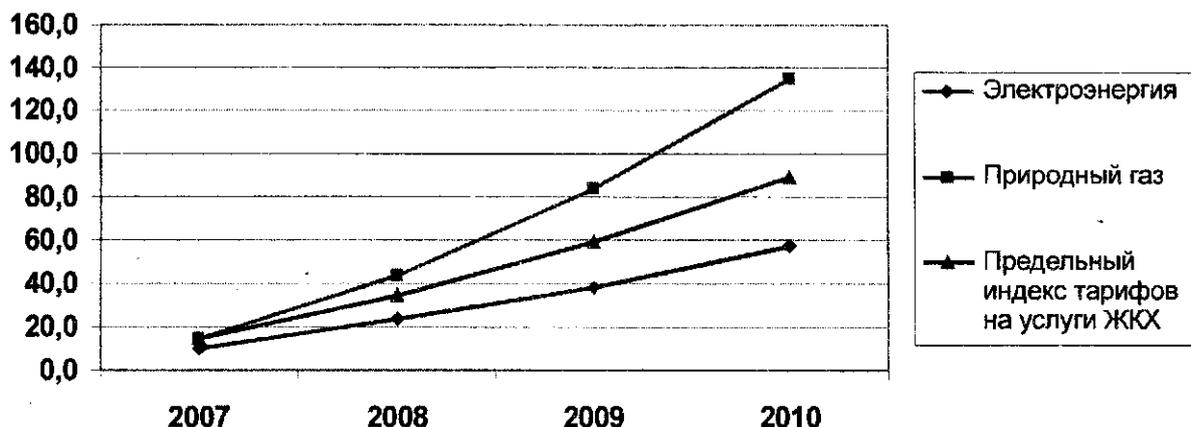


Рис. 10. Прогноз роста цен на продукцию субъектов естественных монополий и услуги ЖКХ в среднем по России, %

Прогнозы социально-экономического развития

ведена реконструкция и ремонт 45,5 тыс. км автодорог». [1] Согласно Прогнозу, «за счет дополнительных объемов инвестиций в 2008-2010 гг. планируется ввести 2700–2800 км автомобильных дорог общего пользования». [4] Но и с учетом этого объем дорожного строительства не дотягивает даже до половины уровня 1990 г.

Судя по проекту бюджета, поставленные Президентом задачи модернизации транспортной системы предполагается решать за счет потребителей путем строительства платных автодорог, приватизации аэропортовых терминалов, концессии объектов транспортной инфраструктуры (рис. 11).

Наиболее важными для развития страны являются поставленные Президентом задачи развития высокотехнологичных и наукоемких секторов экономики. Он возложил функции «мотора модернизации» соответствующих отраслей на недавно созданные Объединенные корпорации в авиа- и судостроении, одновременно поручив Правительству определиться с мерами господдержки. Согласно проекту бюджета, «с 11,4 млрд. руб. в 2007 г. до 12,5 млрд. руб. в 2008 г., 15,9 млрд. руб. в 2009 г. и 17,9 млрд. руб. к 2010 г. увеличивается финансирование федеральной целевой программы «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 гг. и на период до 2015 г.» (рис. 12).

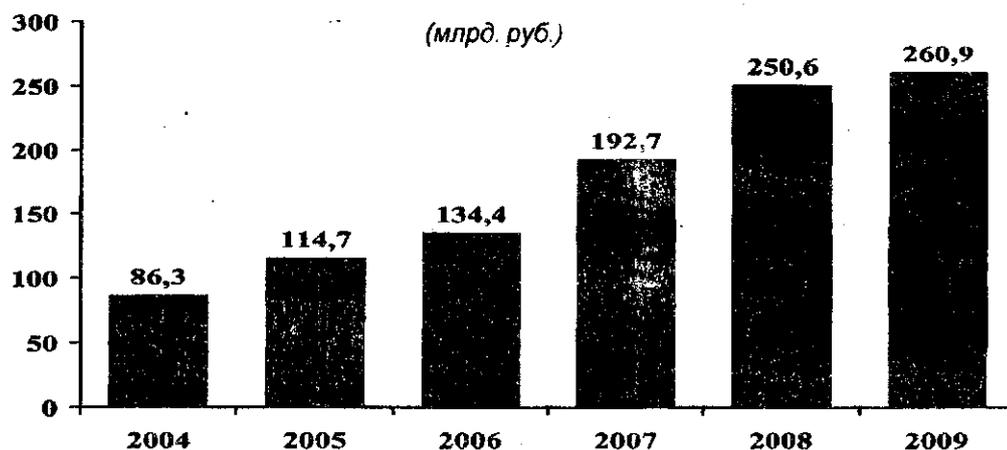


Рис. 11. Финансирование дорожного хозяйства

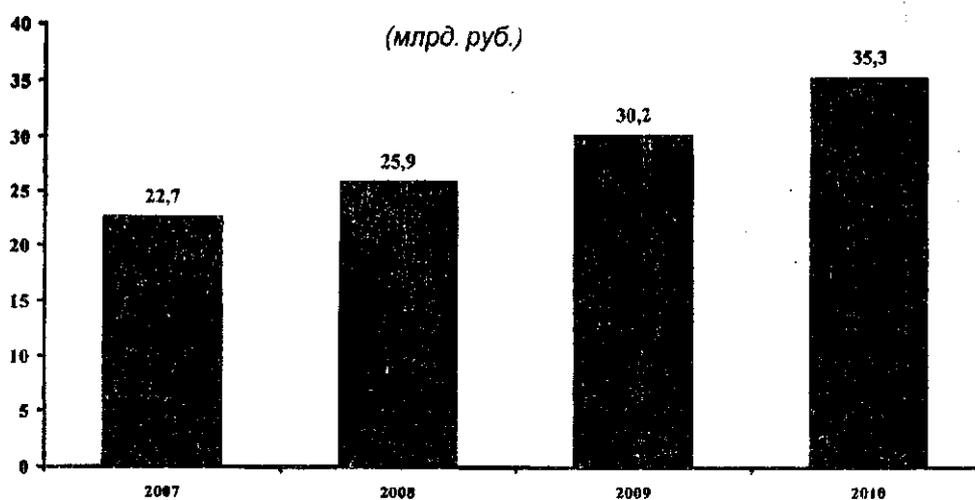


Рис. 12. Финансирование авиастроения (с учётом расходов на ФПЦ «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 гг. и на период до 2015 г.», непрограммной части ФАИП (строительство самолётов УД)).

Кроме того, на поддержку гражданского авиастроения в целях реализации проектов строительства и лизинга гражданских воздушных судов российского производства, а также технического перевооружения авиастроительных компаний предусмотрены бюджетные ассигнования в следующих объемах: в 2008 г. – в сумме 8,7 млрд. руб., в 2009 г. – 12,6 млрд. руб. и в 2010 г. – в сумме 16,1 млрд. руб.

В составе проектировок федерального бюджета на 2008 год и на период до 2010 г. впервые предусматриваются бюджетные ассигнования на поддержку гражданского судостроения в целях реализации проектов строительства и лизинга речных и морских судов. Первоочередные объемы такой поддержки составят в 2008 г. 2,1 млрд. руб., в 2009 г. – 2,9 млрд. руб. и в 2010 г. – 4,4 млрд. руб.». [1] При помощи этих мер в предстоящую трехлетку планируется создать 193 гражданских самолета.

Наконец-то государственная поддержка авиастроения получила должный масштаб, соответствующий нашим предложениям в альтернативной концепции бюджетной политики. Но возникают определенные сомнения в отношении эффективности расходования этих средств. Вместо того чтобы поднять на крыло давно освоенные нашей промышленностью современные и вполне конкурентоспособные модели самолетов ТУ-204 и ИЛ-96, которые могли бы стать локомотивами модернизации нашего авиастроительного комплекса, лоббистами иностранных авиастроителей упорно протаскивается идея направить выделяемые на эти цели бюджетные деньги в свою пользу. Предлагается их вложить в строительство не существующих еще даже в проекте новых самолетов, которые будут комплектоваться иностранными двигателями и авионикой. Российское авиастроение в этом случае станет сырьевым придатком европейского Аэробуса и будет поставлять металл, делать фюзеляж и, может быть, проводить сборку. Такой самолет, даже если он будет создан, на 2/3 окажется иностранным, а российское авиастроение утратит спо-

собность к самостоятельному производству самолетов, взяв на себя низкодоходные энерго- и трудоемкие операции.

Президент в своем послании уделил особое внимание финансированию науки. Но объявленные им цифры – 48 млрд. руб. на программу фундаментальных исследований, 33 млрд. руб. через целевые программы и 8 млрд. руб. через фонды – явно недотягивают до объемов, необходимых для восстановления и активизации научно-технического потенциала страны, чтобы выйти на инновационный путь развития. Согласно Прогнозу, «к 2010 г. ожидается рост объема внутренних затрат на научные исследования и разработки в 1,5 раза к уровню 2006 г., что приведет к повышению к 2010 г. относительного уровня расходов на НИОКР до 1,21% ВВП. Несмотря на опережающий рост расходов на НИОКР, их уровень по-прежнему будет значительно уступать показателям стран-лидеров инновационного развития». [4] «Значительно» – в данном случае вдвое. А с учетом произошедшего за последние полтора десятилетия разгрома российской науки и чудовищного недоиспользования научного потенциала для его реанимации необходимо утроить ассигнования на НИОКР по сравнению с нынешним уровнем. К сожалению, эта проблема остается недооцененной, вследствие чего прогнозируется дальнейшее снижение научного потенциала страны – сокращение к 2010 г. на 6,3% численности научных кадров и на 5% количества научных организаций. В условиях современного НТП, определяющего конкурентоспособность и перспективы роста экономики, такая политика представляется губительной.

Пожалуй, самая «прорывная» идея Президентского послания – стратегия развития нанотехнологий, на реализацию которой предложено выделить 130 млрд. руб. специально создаваемой корпорации. Нанотехнологии – ключевое направление формирования нового технологического уклада, и их своевременная масштабная поддержка позволяет нам «оседлать» очередную волну НТП и выйти на тра-

Прогнозы социально-экономического развития

екторию опережающего развития. Пока, однако, в проекте бюджета на ФЦП «Развитие инфраструктуры наноиндустрии на 2008–2010 гг.» предусмотрено выделение 9,5 млрд. руб. в будущем году и еще 15 млрд. руб. в последующем.

Очевидно, что за реализацию задач президентского послания предстоит борьба со сторонниками продолжения прежней политики торможения социально-экономического развития России. Они будут мешать наращиванию государственных расходов на цели социально-экономического развития страны, стремясь как можно больше средств удержать в резервном фонде, размещаемом за рубежом. Они попытаются там же разместить часть Фонда национального благосостояния и направляемых из него инвестиций на софинансирование добровольных пенсионных накоплений. Они постараются заблокировать реализацию нашего авиастроительного комплекса, направив выделяемые средства на переориентацию авиастроения на иностранную технологическую базу.

До сих пор им удавалось блокировать попытки поворота государственной политики в сторону решения ключевых проблем социально-экономического развития страны. Цели, поставленные в предыдущем президентском послании, не были достигнуты, а конкретные меры по их реализации – выхолощены. В том числе не решены задачи кардинального снижения смертности трудоспособного населения, по-прежнему большинство детей живет в удручающей бедности, упускаются возможности придания рублю статуса международной валюты, тормозится экономический рост. Такая же судьба может постигнуть реализацию и этого президентского послания, если объявленный в нем новый курс не будет подкреплен соответствующей кадровой политикой. Во всяком случае, представленный Правительством проект бюджета не вполне этому курсу соответствует и является внутренне противоречивым.

Противоречивость бюджетной и экономической политики

Хотя представленный Правительством проект бюджета учитывает многие критические замечания и предложения, сделанные экспертным сообществом, эффективность их реализации вызывает сомнения. Несмотря на увеличение непроцентных расходов бюджета с 15,3% ВВП до 17,8% в текущем году и до 18,2% в будущем, прогнозируемые темпы экономического роста снижаются с 6,7% прироста ВВП в прошлом году до, соответственно, 6,5% и 6,1%. Снижаются и темпы прироста инвестиций в основной капитал – с 13,7% до соответственно 12,8% и 11,9%. Несмотря на впервые предпринимаемые меры промышленной политики, подкрепленные существенными ассигнованиями, прогнозируемый прирост промышленного производства остается невысоким, достигая 5,2% в текущем году и снижаясь до 4,8% к 2009 г. (рис. 13).

Иными словами, несмотря на усилия по «созданию условий для перехода от энергосырьевой модели экономического роста на инновационный тип экономического развития и опережающее развитие обрабатывающих производств, прежде всего машиностроения», [4] Правительство прогнозирует замедление экономического роста. Объясняется это снижением фактора внешнеэкономической конъюнктуры с 2,7% прироста ВВП в 2004 г. до 1% в 2008 г., связанного с более чем трехкратным снижением темпа прироста экспорта. Как констатируется в прогнозе, «доля внешних факторов будет обеспечивать лишь 17–21% в приросте ВВП – в отличие от предыдущих лет, достижение прогнозируемых показателей будет обусловлено в основном внутренними факторами развития, важнейшим из которых является улучшение инвестиционного климата». [4] При этом согласно инерционному варианту прогноза темп прироста ВВП снижается к 2010 г. до 5,2%. А все запланированные правительством меры по повышению эффективности и конкурентоспособности экономики и стимулированию инвестиционной активности дадут лишь 1% прироста ВВП. При этом «общий

Прогнозы социально-экономического развития

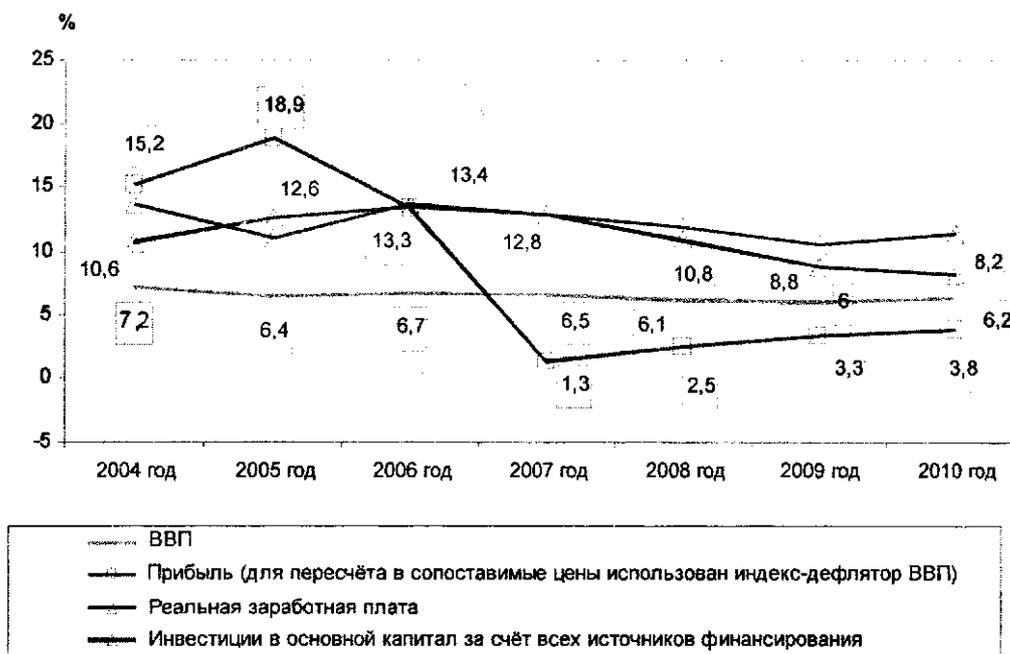


Рис. 13. Реальные темпы прироста ВВП и отдельных показателей, влияющих на прирост ВВП (в % к предыдущему году)

рост объемов инвестиций, направляемых на увеличение объемов экспорта и производства отечественной продукции, а также на устранение инфраструктурных ограничений, обеспечит от 0,16 до 0,53 п.п. дополнительного прироста ВВП в год» [4] – то есть не выйдет за пределы статистической погрешности. Это означает, что либо прогноз прироста ВВП занижен, либо Правительство заранее считает свою политику малоэффективной.

Очевидно, что увеличение бюджетных непроцентных расходов на 3% ВВП по сравнению с прошлым годом за счет прекращения замораживания налоговых поступлений в Стабфонде должно привести к соответствующему увеличению конечного спроса, который направляется государством в основном на приобретение отечественных товаров. При этом увеличение расходов на развитие экономики на 1% ВВП, львиную долю в которых составляют целевые инвестиции, согласно принципу софинансирования и мультипликативному эффекту, должно было бы дать прирост ВВП на 2–5% в зависимости от их эффективности. Это означает, что прирост ВВП в 2008 г. должен составить не менее 10% и поддерживаться на этом уровне до 2010 г.

При эффективном использовании средств, выделяемых на жилищное строительство, стимулирование инвестиций в наукоемкие и высокотехнологические отрасли промышленности, активной работе институтов развития темп прироста ВВП, при прочих равных условиях, мог бы достичь 12%.

Определенное торможение экономического роста вызывается политикой партии власти по ненужному в условиях профицита бюджета наращиванию госдолга в интересах финансовых спекулянтов. Без какой-либо необходимости правительство планирует занять на финансовом рынке в 2008 г. 463 млрд. руб., в 2009 г. – 497 млрд. руб., в 2010 г. – 671 млрд. руб. Это означает, что на указанные суммы уменьшатся ресурсы финансирования частных инвестиций. От этих займов можно было бы отказаться за счет профицита федерального бюджета, который искусственно скрывается путем разделения доходов на нефтяные и не нефтяные.

Еще одним фактором торможения экономического роста является стерилизация денежной массы, проводимая Центробанком путем размещения собственных облигаций и привлечения на депозиты средств коммерчес-

Прогнозы социально-экономического развития

ких банков. В условиях сохраняющейся вплоть до 2010 г. демонетизации российской экономики (отношение М2 к ВВП увеличивается с 28,1% в прошлом году до 44%-46% в 2010 г., что остается вдвое ниже нормального уровня), эта политика ведет к искусственному ограничению кредитных ресурсов, провоцируя их удорожание и выталкивая российских заемщиков за рубеж.

Продолжение сложившейся политики денежной эмиссии, жестко привязанной к приросту валютных резервов, в условиях прогнозируемого снижения положительного сальдо платежного баланса создает угрозу резкого торможения экономического роста. Если к 2010 г. мы получим дефицит по счету текущих операций в размере 20–30 млрд. долл., то проводимая сегодня денежная политика вырождается до обслуживания иностранных инвесторов, которые только и могут претендовать на доступ к дополнительным кредитным ресурсам. По-видимому, именно этим объясняется прогнозируемое замедление прироста денежной массы до 17–19% к 2010 г. В ситуации, когда доля внешних факторов в обеспечении экономического роста снижается до 17–21%, денежное предложение должно направляться внутренним спросом на деньги.

Таким образом, главным фактором торможения экономического роста остается ограничительная денежная политика. При этом в условиях привязки эмиссии рублей к приросту валютных резервов, чем меньше сальдо платежного баланса, тем меньше становится денежная эмиссия и тем меньше возможностей кредитования роста производства. Собственно это мы и наблюдаем в прогнозе Правительства. Рост производства замедляется, несмотря на опережающий рост бюджетных расходов, денежных доходов и расходов населения, инвестиций и розничной торговли. Единственным снижающимся макроэкономическим показателем является прирост денежной массы, который падает с 49% в прошлом году до 17–19% в 2010 г. Сдерживание денежного предложения ухудшает

условия кредитования и затрудняет расширение производства, являясь главной причиной прогнозируемого замедления экономического роста.

Пользуясь терминологией теории игр, можно сказать, что Правительство реализует смешанную стратегию бюджетной и экономической политики, которая состоит из двух составляющих. Первая из них – продолжение прежней монетаристской политики количественного ограничения денежной массы и привязки денежной эмиссии к приросту валютных резервов, либерализации валютного регулирования и самоустранения государства от ответственности за социально-экономическое развитие страны. Вторая – объявленные Президентом меры по развитию промышленности, повышению инновационной и инвестиционной активности на основе институтов развития, но без гибкой денежно-кредитной политики. Возможности второй стратегии ограничены весьма жесткими пределами перераспределения текущих бюджетных доходов. В представленном правительством проекте бюджета они не превышают 1% ВВП. В то же время величина изымаемых из экономики денег в Резервный фонд и государственные долговые обязательства стабилизируется на уровне около 10% ВВП. Соотношение этих величин и определяет десятикратное превышение веса первой стратегии над второй.

Иными словами, несмотря на громкие декларации о необходимости перехода на инновационный путь развития и существенное увеличение бюджетных ассигнований на развитие и модернизацию экономики, планируемая на ближайшие три года политика продолжает оставаться на 90% прежней. Все потуги правительства выполнить указания Президента о повышении конкурентоспособности экономики, инвестиционной и инновационной активности тянут не более чем на 1% ВВП. Ожидать серьезных изменений в динамике социально-экономического развития при такой политике не приходится – поданный Прези-

Прогнозы социально-экономического развития

дентом сигнал о переходе на новый курс, государственная машина, сконструированная им, не услышала, продолжая движение по прежней колее.

Как перейти на инновационный путь развития?

Вопреки проводившейся все эти годы политике торможения социально-экономического развития страны и несмотря на проводившийся партией власти вывоз капитала в гигантских масштабах, российская экономика вошла в устойчивый режим роста с темпом около 6% в год. Если бы не откатка сверхприбылей от экспорта энергоносителей за рубеж, темпы роста были бы вдвое выше и модернизация экономики на современной технологической основе шла бы полным ходом.

Сохранившие жизнеспособность производства демонстрируют высокую чувствительность к улучшению условий их воспроизводства. Весьма незначительные ассигнования на стимулирование жилищного строительства дали взрывной рост производства, достигший 20% в год, а в первом квартале этого года – 50% прироста объемов сдаваемого жилья. При очень скромных масштабах государственной поддержки правительство прогнозирует увеличение к 2010 г. по отношению к 2006 г. продукции обрабатывающей промышленности более чем на 28%, в том числе легкой и химической промышленности – почти в полтора раза, машиностроения – на четверть, а высокотехнологической продукции – на треть.

Нет сомнений, что при устранении искусственных количественных ограничений прироста денежной массы и переходе от привязки денежной эмиссии к приросту валютных резервов к гибкой политике денежного предложения, ориентированной на спрос на деньги со стороны производственной сферы, темпы роста производства существенно увеличатся. При нейтральной денежной политике, не предполагающей стерилизации денежной массы посредством эмиссии государственных обязательств и замораживания ча-

сти налоговых поступлений в Резервном фонде, даже при принятии представленного правительством проекта бюджета в неизменном виде, следует ожидать повышения темпа ежегодного прироста ВВП до 10%. Если же в дополнение к этому Центральный банк освоит технологии рефинансирования коммерческих банков под залог векселей платежеспособных производственных предприятий и перейдет к регулированию денежного предложения посредством ставки рефинансирования, а Правительство запустит институты развития и обеспечит эффективное использование инвестиций, то темп прироста ВВП увеличится до 12%. При этом во избежание инфляционного разогрева должны быть приняты системные меры по активизации антимонопольной политики, декриминализации товаропроводящей сети, обеспечению добросовестной конкуренции и ограничению роста регулируемых тарифов.

Устранение искусственных макроэкономических ограничений позволяет повысить прогнозируемые темпы ежегодного прироста ВВП до уровня не ниже 10%. При сохранении запланированных правительством пропорций бюджетной политики это позволит увеличить бюджетные доходы и расходы на 250 млрд. руб. Последовательное проведение принципа сбалансированности доходов и расходов бюджета и отказ от его профицита дает возможность увеличить расходы еще на 74 млрд. руб. Таким образом, при переходе к стратегии развития скорректированные основные характеристики федерального бюджета на 2008 г. будут выглядеть следующим образом:

- прогнозируемый объем ВВП – 36300 млрд. руб.;

- доходы – 6889 млрд. руб.;

- расходы – 6889 млрд. руб.

При этом не меняется прогноз по уровню ожидаемой инфляции в 7%. Но для его достижения должны быть введены жесткие ограничения на прирост регулируемых тарифов на газ, электроэнергию, железнодорожные перевозки, коммунальные услуги, кото-

Прогнозы социально-экономического развития

рые должны соответствовать уровню инфляции. Выпадающие доходы естественных монополий должны компенсироваться снижением издержек управления, устранением субсидирования привилегированных промышленных потребителей и, в части финансирования инвестиционных программ, – кредитами Банка развития.

Выделение в доходах бюджета нефтегазовой составляющей является рудиментом прежней политики вывоза за рубеж природной ренты, которая направлялась интересами внешних заемщиков российских нефтедолларов и тормозила экономический рост. От этого разделения необходимо отказаться – как было известно еще древнеримским императорам, деньги не пахнут. Принцип обезличивания доходов бюджета является общепринятым в мировой практике. Исключение делается лишь для колониально зависимых и оккупированных стран – с целью вычленения источников доходов для вывоза в пользу метрополии. Эту политику неокониальной эксплуатации российских природных ресурсов необходимо прекратить, отказавшись от резервирования налоговых поступлений от экспорта и добычи углеводородов в иностранных активах. В условиях, когда объем валютных резервов страны превысит в текущем году 400 млрд. долл. (вдвое больше годового объема импорта) и будет, согласно правительственным оценкам, расти весь прогнозный период, создание дополнительного Резервного фонда правительства не имеет никакого экономического смысла. Необходимо отказаться от создания Резервного фонда, преобразовав Стабилизационный Фонд в Фонд общественного благосостояния за вычетом расходов на погашение государственного долга и дополнительных расходов на выполнение задач, поставленных в президентском послании.

Исходя из высказанной Президентом идеи создания Фонда общественного благосостояния, его минимальная величина была оценена в 2 трлн. руб. Эти средства должны вкладываться исключительно в российские

активы и направляться на финансирование проектов модернизации и развития российской экономики. В том числе, согласно указанному в президентском послании ориентирам, 300 млрд. руб. – на капитализацию институтов развития, 100 млрд. руб. – на дорожное строительство, 130 млрд. руб. – Российской корпорации нанотехнологий. Оставшиеся средства необходимо вложить в решение других поставленных в том же послании задач, не подкрепленных необходимыми ресурсами.

С учетом отказа от опережающего роста тарифов на электроэнергию, для финансирования восстановления и модернизации электроэнергетики необходимо инвестировать в будущем году 0,5 трлн. руб. (разумеется, при условии смены руководства РАО «ЕЭС», доведших отрасль до развала). Еще 0,5 трлн. руб. следует инвестировать в модернизацию транспортной инфраструктуры, включая морские порты и аэропорты, не прибегая к приватизации ее объектов и концессиям. Оставшиеся средства в размере 470 млрд. руб. необходимо направить на финансирование науки, поддержку инновационной активности, создание современной информационно-инновационной инфраструктуры.

Оставшиеся после формирования Фонда общественного благосостояния средства Стабфонда в размере 1,8 трлн. руб. должны быть направлены на погашение государственных долговых обязательств. Это позволит отказаться от планируемых правительством размещений государственных долговых обязательств на суммы 463,3 млрд. руб. в 2008 г., 497 млрд. руб. в 2009 г. и 671 млрд. руб. в 2010 г. При этом, в целях сохранения сбалансированности бюджета, из этих средств ему необходимо перечислить в 2008 г. 174 млрд. руб. запланированного сальдо по источникам финансирования дефицита бюджета.

На погашение государственных долговых обязательств, выраженных в рублевых ценных бумагах, придется израсходовать 1218 млрд. руб. Оставшуюся часть Стабфонда в

Прогнозы социально-экономического развития

размере 582 млрд. руб. можно направить на восстановление дореформенных сбережений граждан. Для этого следует образовать специальный Фонд дореформенных сбережений, на который надлежит возложить реализацию программы решения этой задачи, разработанной нами в соответствии с решением Конституционного суда и Законом «О восстановлении дореформенных сбережений граждан».

В результате предлагаемых мер верхний предел государственного внутреннего долга на 1 января 2009 г. может быть снижен до 143 млрд. руб. При этом необходимо отдельно установить государственный долг перед владельцами дореформенных сбережений, которые должны быть восстановлены по покупательной способности на момент замораживания их вкладов в 1991 г.

Дополнительные государственные расходы в размере 310 млрд. руб., полученные за счет корректировки основных характеристик бюджета, следует направить на повышение зарплаты работникам бюджетных отраслей. В том числе – на повышение оплаты труда врачам-специалистам, забытым при реализации нацпроекта «Здоровье». При этом следует восстановить солидарный принцип ответственности всех уровней власти за обеспечение единых для всей страны социальных гарантий согласно конституционному принципу недискриминации граждан. Делать это надо в соответствии с предлагаемым нами законопроектом о минимальных социальных стандартах с возложением ответственности за их соблюдение на федеральный бюджет. Он же должен гарантировать финансирование заработной платы работникам государственных учреждений по единой для всей страны тарифной сетке.

Приведение уровня финансирования здравоохранения, образования, культуры и науки в соответствие хотя бы со среднемировыми стандартами требует увеличения доли расходов консолидированного бюджета страны с этой целью на 5% ВВП. Перечисленные выше предложения с учетом инвестиций в инновационные проекты за счет

Фонда общественного благосостояния дают увеличение расходов по этим направлениям на 1,5% ВВП. Еще около 1% ВВП прироста расходов на здравоохранение можно добиться за счет отказа от планов правительства по переводу этой отрасли на одноканальную систему финансирования и освобождению всех расходов на здравоохранение от налогообложения. Аналогичные меры в отношении стимулирования расходов на научные исследования и образование дадут прирост расходов на эти цели еще на 0,5% ВВП. Недостающие 2% ВВП (726 млрд. руб. в 2008 г.) могут быть получены к 2010 г. за счет дополнительных доходов бюджета благодаря поддержанию относительно более высоких, по сравнению с правительственным прогнозом, темпов роста ВВП и других источников, связанных со стимулированием экономического роста.

Переход на инновационный путь развития сопряжен не только с увеличением затрат на стимулирование инновационной и инвестиционной активности и воспроизводство человеческого потенциала. Он дает и дополнительные бюджетные доходы за счет повышения темпов роста ВВП, а также мер государственного регулирования, направленных на защиту внутреннего рынка, повышение эффективности использования природных ресурсов, улучшение структуры экономики, в том числе за счет использования компенсационных и антидемпинговых пошлин, введения научно обоснованных платежей за загрязнение окружающей среды, резкого повышения налогов на азартные игры, акцизов на табачные изделия, наведения порядка на алкогольном рынке, декриминализации товаропроводящей сети. За счет этих мер бюджет получит дополнительно не менее 150 млрд. руб. Повышение темпа прироста ВВП с 10% до возможных 12% даст увеличение доходов и расходов бюджета еще на 132 млрд. руб. Эти дополнительные доходы, полученные сверх утвержденных основных характеристик бюджета, должны направляться на увеличение социальных расходов. Прежде всего – на повышение оплаты труда учителям, врачам и

Прогнозы социально-экономического развития

работникам культуры, а также на защиту окружающей среды (в размере полученных за ее загрязнение средств через экологические фонды, систему которых еще предстоит восстановить).

В результате реализации предложенных мер развитию экономики будет дан мощный импульс, достаточный для перехода на инновационный путь устойчивого и быстрого развития. При этом ежегодные темпы прироста ВВП увеличатся до 10–12%, обрабатывающего производства – до 12%, в том числе продукции машиностроения – до 15–17%, а промышленности в целом – до 10%, инвестиций в основной капитал – до 15–17%. За счет повышения конкурентоспособности отечественных товаров с высокой добавленной стоимостью удастся не допустить падения экспорта и в полтора раза снизить темп прироста импорта. Ежегодные темпы прироста реальной зарплаты составят не менее 15%, вдвое сократится вынужденная безработица, су-

щественно снизится дифференциация населения по уровню доходов.

Литература

1. Пояснительная записка к проекту Федерального бюджета на 2008 год и на период до 2010 года. К заседанию Правительства Российской Федерации.
2. Документы и материалы к проекту Федерального закона «О Федеральном бюджете на 2008 год и на период до 2010 года». К заседанию Правительства Российской Федерации.
3. Проект Федерального закона «О Федеральном бюджете на 2008 год и на период до 2010 года». К заседанию Правительства Российской Федерации.
4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2008 год и на период до 2010 года.
5. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации.

Прогнозы социально-экономического развития

Россия 2007: взгляд из 2017 года

А.И. Агеев,

президент Академии прогнозирования, академик РАН,

доктор экономических наук, профессор,

г. Москва

Russia 2007: Outlook from 2017

A.I. Ageev

A great number of institution are engaged in political and economic outlook of the future. The Academy of Forecasting and The Institute of Economic Strategies «Strategic Matrix of Russia in space and Time», which combines more than one hundred leading Russian experts in the main branches of science using computer modeling enabled to form a system understanding both retrospective and perspective factors of Russian evolution.

Шарль де Голль однажды заметил, что «политик, наделенный волей и выдержкой, располагающий ресурсами огромной страны и прочной системой союзников, потерпит неудачу, если не распознал характер своего времени». Так, в кабинете у Б.Н. Ельцина помещалась помпезная статуя Петра I, манифестирующая понимание первым Президентом сути его времени. Но 90-е гг. по своей природе были отнюдь не временем Петра. Впрочем, легко судить о вещах спустя годы, и есть зерно истины в замечании братьев Стругацких о том, что апостериори все попытки увидеть грядущее в деталях выглядят смешотворными, если не жалкими.

Тем не менее, проблематикой будущего сейчас занимается огромное количество центров, прежде всего за рубежом. Нет ни одного сколько-нибудь серьезного экономического или политического игрока в мире, который бы не принимал в расчет результаты исследований будущего, как, впрочем, и прошлого. Есть и игроки, деятельность которых без натяжки может быть обозначена как «формирование будущего». Такие стратегии, например, хорошо известны в мире финансовых рынков или реализации мощных научно-технических и иных проектов, деятельности транснациональных корпораций. Стоит подчеркнуть, что подобные стратегии исходят

из ясного понимания высокой неопределенности обстоятельств современной жизни, принципиальной многовариантности возможных событий и условий «управления хаосом».

Многолетний проект Академии прогнозирования и Института экономических стратегий «Стратегическая матрица России в пространстве и времени» с участием более ста ведущих российских экспертов по основным отраслям науки и с применением одноименного комплекса компьютерного моделирования позволил сформировать системное понимание как ретроспективных, так и перспективных условий и факторов эволюции России.

Прогнозные результаты этого проекта представляют собой множество возможных сценариев динамики России как социо-природной открытой системы. Эти сценарии сгруппированы по ключевым факторам модели стратегической матрицы, таким как территория, природные ресурсы, народонаселение, расселение, экономика, наука и образование, культура и религия, вооруженные силы, внешняя политика, система управления. Примененная система исчислений позволила не только оценить степень развития каждой подсистемы страны по отношению к другим странам на протяжении всей ее ис-

Прогнозы социально-экономического развития

тории и прогнозного горизонта, но и обеспечить сопоставимость оценок. Суммарная оценка представляет собой не что иное, как интегральный показатель развитости, мощи, силы страны. При этом, чем более сбалансирована динамика и выше уровень развития всех подсистем, тем более устойчиво развитие страны, ее политическая стабильность и уровень благосостояния граждан.

Если максимальный объем государственной мощи составляет 10 единиц, то для современной России он равен примерно 6 баллам. Иными словами, Россия сегодня находится на нижней грани статуса великой державы, но с очень несбалансированными факторами интегральной силы. Слабость таких параметров мощи, как научно-технологический базис и структура экономики, демографический потенциал, качество жизни, социально-экономическая справедливость, эффективность государственного управления и общественного самоуправления, внешняя политика, система коммуникаций, вооруженные силы и ряда других, при сравнительном превосходстве, например, параметров «территория» и «природные ресурсы», однозначно предопределяет транзитность нынешнего состояния страны. Все без исключения подобные несбалансированные профили государственной силы России в прошлом заканчивались на протяжении жизни одного-двух поколений либо социально-политическими коллапсами, либо вассализацией страны в той или иной форме.

Огрубленно, суть сегодняшней развилки в развитии страны исчерпывающе описывается тремя цифрами: 6; 7,5; 2,3. За ними – тот непреложный факт, что в зависимости от качества стратегических решений, которые будут приниматься государством, бизнесом, обществом в 2007–2008 гг., мы, как страна, можем либо подняться до устойчивого положения сбалансированной великой державы (7,5 баллов), либо скатиться на уровень трехстепенного регионально значимого государства (2,3 балла). Остаться в нынешнем положении инерционной динамики по типу

«как шло, так и ехало» мы не сможем, какие бы «шоколадные иллюзии» ни питали. В ближайшие 10 лет Россия либо выйдет вверх, где и надежная безопасность, и большее социальное равенство, и диверсификация структуры источников экономического роста, либо деградируем до критических уровней безопасности, размера и суверенитета страны. Как все это выльется на поверхности повседневности – это другой, описательно-бытовой жанр. Здесь же разговор идет о сути стратегического выбора, в котором мы находимся в настоящее время. Разумеется, итоговые цифры выглядят суховато. Но за ними – весьма конкретное наполнение по всем параметрам интегральной силы. О некоторых сценариях следует упомянуть особо.

Фактор территории. В ближайшие 10 лет риск распада современного российского пространства или некоторых его потерь существует, хотя и не столь сильный, как представляется иногда в интеллектуальных дебатах. На этот период равновероятны сценарии широкого и ограниченного партнерства (прежде всего в ближнем зарубежье) и сохранения статус-кво. Но необходимо отметить, что если динамика страны по остальным параметрам будет ближе к инерционным траекториям, то риск распада территории резко возрастает именно после 2017 г. Для понимания остроты вопроса нужно иметь в виду, что исследователями найдено более 30 разных программ фрагментации страны – административно-правовая, политическая, экономическая, информационная, конфессионально-этническая и т. п. Причем все это не только разговоры, а строго прописанные сценарии, даже алгоритмы действий. Но массовое общественное мнение пока полагает, что реальная опасность распада России невелика, хотя почти каждый пятый оценивает этот риск как серьезный.

Фактор природных ресурсов. Ключевая проблема здесь не столько в истощении нефти или недостатке ряда стратегических минералов. Более серьезным видится риск утраты национального контроля над фундамен-

Прогнозы социально-экономического развития

тальными природными ресурсами, к числу которых в грядущем десятилетии будут отнесены и лес, и вода, и рекреационный потенциал.

Фактор народонаселения. Эта тема активно дискутируемая. Веер сценариев на будущее включает пять вариантов. На деле реализуется сейчас один из них, именно – декларативная политика полумера, важных, но абсолютно недостаточных и не отражающих глубины понимания демографической катастрофы. Когда же она будет во всей остроте осознана не только отдельными деятелями или экспертами, но всем обществом, то придется от нынешнего демографического либерализма переходить к очень жесткой репрессивной демополитике, независимо от политической физиономии тогдашней власти. Депопуляция, деградация здоровья, появление новых эпидемий, старых и новых болезней будут происходить на фоне кризиса расселения. Здесь выбор будет сделан страной в лице миллионов ее граждан – либо в пользу сценария гиперурбанизации, когда преимущественный рост Москвы и некоторых других городов будет опустынивать территорию страны и за исчезающими за последние 15 лет почти 20 тысячами населенных пунктов последуют в небытие еще десятки тысяч, либо сложится более гармоничная структура расселения.

Сценарии экономического развития России сводятся упрощенно к двум – инновационному и инерционному. Результаты их реализации различаются в разы. Из наименее обсуждаемых тем особого внимания достойно присоединение к ВТО. Ведь у нас сейчас в стране только 200 предприятий из 4,5 миллионов юридических лиц ведут бизнес по стандартам, совместимым с требованиями ВТО. А уже имеются политические заявления о стремлении России стать членом ОЭСР – организации с еще более жесткими требованиями, чем ВТО. Масштаб экономических потерь от слабости компетенций фирм и государства по капитализации всех активов, в особенности нематериаль-

ных, существенно превышает потери от оттока капитала.

Фактор культуры и религии. Сегодня страна, по сути, расслоилась на три категории культур поведения и обеспечивающих их систем ценностей. Людей, которые использовали возможности последнего пятнадцатилетия, в стране только 7%. Это целая страга из более чем 10 миллионов наших граждан. Еще треть смогла сохранить прежний стандарт жизни, но ценой более интенсивных трудов. И более половины к новой жизни никак не может приспособиться. Это не только реальная стратификация общества, но и поведенческие образцы, три разных типа культуры, ценностей и устремлений. Именно такие социальные структуры провоцировали социальные кризисы, в которых пока «господа боролись за свободу, мужики боролись с господами». А главное – речь идет о трех разных обликах России! При этом на протяжении всей нашей истории замечен устойчиво действующий факт: сначала поднимается культура – и только затем происходит рывок в развитии экономическом, военном, технологическом. Это жесткая закономерность нашей истории. И она означает, что на фоне деградации культуры никакие другие факторы не станут сильнее. Те же выводы можно отнести и к **фактору науки и образования.**

Из множества сюжетов, связанных с **факторами «Вооруженные силы» и «внешняя политика»**, стоит обратить внимание на три момента. Первое – Россия сейчас не может всерьез проецировать свою военно-стратегическую мощь на дальние рубежи, и нам придется именно в ближнем зарубежье разгребать «авгиевы конюшни» постсоветских угроз безопасности. Второе – в ближайшие десять лет даже сценарий одностороннего ядерного разоружения отнюдь не представляется нереалистичным, хотя и не самым вероятным. И третье – ретроспективный анализ показал еще одну устойчивую тенденцию: в транзитные эпохи показатель внешней политики вел себя намного слабее, чем объективно была интегральная мощь страны. Внеш-

Прогнозы социально-экономического развития

неполитический веер выбора сегодня – от шанса стать суверенным центром силы, нынешнего осторожного следования стратегии «мягкой силы» до превращения страны во внешнеполитического карлика.

И все это будет происходить на фоне борьбы сценариев глобальной эволюции – от жесткой или умеренной глобализации до разновидностей регионализации и хаоса. Приемлемость каждого из сценариев для России различна.

Каков итог рассматриваемых сценариев? Что Россию ожидает в ближайшие 10 лет? Во-первых, по факту устойчивости даже на нынешней позиции условно великой страны Россия может лишь в составе реально возможного Евразийского сообщества в той или иной конфигурации. Причем реально сделать это можно только в течение грядущих десяти

лет. Стратегия статус-кво, усердного ухода в себя, а тем более отталкивания «ближнего зарубежья» стратегически проигрышна. Во-вторых, фрагментарные, конъюнктурные решения в отношении стратегии страны стали уже попросту опасны. Сейчас – время стратегической развилки, когда нужно увязать как минимум 45 возможных траекторий динамики разных подсистем в пакет, «дорожные карты» согласованных стратегических решений – умных, системных, своевременных, дальновидных, отвечающих интересам не только 7% российского социума и не только ныне живущих россиян. Сейчас наступило время патриотизма, который не бросается в глаза.

Литература

1. Россия и мир: взгляд из 2017 года. – М.: Институт экономических стратегий, 2007.

Россия управляемая: теневой или гуманистический менеджмент?

В.С. Сизов,

ректор Вятского социально-экономического института,

доктор экономических наук, профессор,

г. Киров

Russia under Control: Shade or Humanistic Management?

V.S. Sizov

The article introduces new concepts: «shade» and «humanistic» management. Social-oriented subjects of management are characteristic humanistic management. In modern Russia shade management dominates, it can pass into its extreme form – social-destructive management.

В современном российском государстве имеется много проблем, над решением которых в своих героических усилиях бьются сотни тысяч и даже миллионы наших соотечественников: от научных сотрудников до практических работников всех сфер деятельности. Уже на бытовом уровне каждый россиянин, повторив слова классика, назовёт как минимум две: «дураки и дороги». Добавим к ним проблемы бедности, ЖКХ, демографии, социальной защищенности пенсионеров, детей, инвалидов, обеспеченности жильем, вымирания деревень и т. д. Все это проблемы социальные. Все они хорошо известны, потому что существуют в России десятилетия, а иные – столетия! Однако, несмотря на государственные программы и меры по ликвидации перечисленных проблем, ни одна из них в исторической действительности решена не была. Во всяком случае, полностью. И это странно, тем более что в иных сферах человеческой жизнедеятельности нам это делать удается: осваивать космическое пространство, побеждать смертельные заболевания, электрифицировать, радиофицировать, а теперь и «интернетизировать» всю страну. Но вот добиться того, чтобы несколько миллионов стариков, доживающих свой век в родном Отечестве, были сыты и вовремя полу-

чали необходимые им лекарства, – никак не получается.

Подобные размышления привели автора к выводу о том, что одним из существенных факторов, влияющих на принципиальную неразрешимость российских проблем, является особенность нашей национальной системы управления. Следует подчеркнуть, что речь идет не о российской системе управления вообще¹, а только об одном, но весьма важном её аспекте, который получил наименование «теневое управление». Отметим также, что данный аспект не подразумевает управление только «теневой экономикой», хотя и ей тоже.

Термин «теневое управление» введен по аналогии и означает разнообразные способы достижения тайных, скрытых от тех, на кого оказывается управленческое воздействие, целей, а также внешне не контролируемые управленческие действия. Такое управление может осуществляться в любых организованных структурах, вне зависимости от их величины и формы собственности.

В сложившейся в России системе государственного управления её «теневой» аспект противостоит официально объявляемым целям такого управления. Провозглашаемые принципы народовластия и демонстрируе-

¹ По мнению автора, удовлетворительного осмысления российской системы управления пока не произошло, несмотря на наличие исследований на эту тему. Так, например, попытку осмыслить то, как действует национальная модель управления, сделана в занятой, но не вполне убедительной книге А.П. Прохорова «Русская модель управления». М.: Эксмо, 2006.

мые «народными избранниками» усилия по реализации принципов социальной справедливости в реальности не предполагают ни власть народа, ни деятельность в интересах народа. В этом сокрыта подоплека вопроса о том, почему хорошо известные социальные проблемы постоянно решаются, но никогда не бывают решены. Ни для кого не секрет, каких огромных усилий и финансовых ресурсов стоит любому человеку продвижение по вертикали власти. И чем выше занимаемый пост – тем тяжелее, тем дороже он достается. И дело не только в пресловутых «покупках» должностей. Гораздо большего, чем деньги, стоят будущему чиновнику или депутату «ломка» личных установок, принципов и нравственных правил, подчинение своей воли и здравого смысла интересам и мнению «клана» и вышестоящего начальника, без чего ни о каком продвижении «наверх» не может быть и речи. Верить в то, что люди идут на огромные моральные и материальные жертвы только для того, чтобы затем решать проблемы простых граждан, т. е. социальные вопросы, значит быть совершенно наивным.

Вольтер как-то заметил: «Страсть властвовать – самое болезненное из всех состояний души». Человек стремится во власть прежде всего для удовлетворения собственных интересов, запросов и амбиций. Обращение же внимания власть имущих на социальные проблемы – это не «зов сердца», а вынужденное усилие: для устойчивости власти над обществом необходима его стабильность, которую возможно достичь поддержанием определенного баланса сил и интересов между теми, кто правит и кем правят. Вне зависимости от исторического периода и страны, равновесие поддерживалось всегда, хотя и достигалось оно различными способами. Так, например, тотальный террор или геноцид власти против народа своей страны в смысле устойчивости системы «власть – общество» мог быть ничуть не хуже, чем демократия и либерализм. Принципиально отличаются лишь методы достижения такого равновесия. А вот когда прежние методы воз-

действия по тем или иным причинам уже не работают, а новые не найдены, начинается разбалансировка. И если власть более не способна найти способ удержания системы в равновесии, то ей на смену приходит новый клан, со своими методами установления баланса интересов между властью и обществом.

В прежние эпохи, как известно, у власть имущих наиболее популярными были методы силового давления и устрашения народа. Это самый простой и достаточно эффективный способ поддержания равновесия, однако он имеет существенный недостаток: легкость преодоления правителем границы, за которой давление на общество, его угнетение становилось чрезмерным. В зависимости от обстоятельств это вело либо к заговорам, восстаниям (когда «нечего терять, кроме своих цепей») и свержению правящей верхушки, либо к еще большему силовому давлению власти на социум. Но в последнем случае общество начинало деградировать, нарушался процесс его воспроизводства на уровне, необходимом для сохранения государства. В такой ситуации оно рано или поздно завоевывалось другой, более «сильной» державой. Но в том-то и дело, что важнейшим фактором накопления потенциала государственной мощи является правильный баланс во взаимоотношениях между властью и обществом. В ходе исторического процесса наиболее длительно существовали именно те властные кланы, которые, кроме всего прочего, выстраивали оптимальные взаимоотношения с социумом.

Позволяя нации не просто выживать, но осуществлять свое расширенное воспроизводство, в том числе интеллектуальное и культурное, власть тем самым получала достаточный объем новых научно-технических и культурных достижений. А это, в свою очередь, способствовало укреплению военной и духовной мощи государства и устойчивости самой власти.

Поэтому любая здравомыслящая власть, которая беспокоится о своей устойчивости, вынуждена в определенной мере заботиться

о благосостоянии своих подданных. Снижение благосостояния ниже критического уровня, приемлемого для данного общества, ведет к шаткости самой власти. В современном мире этим всегда умело пользуется оппозиция.

Получается, что власть имущим вроде бы выгодно решать социальные проблемы, т. к. это делает их правление более устойчивым. Однако если задуматься, то окажется, что это не совсем так. Реальное решение любого социального вопроса требует значительных финансовых затрат и постоянного напряжения сил, причем все возрастающих! Люди, удовлетворив свои минимальные потребности, обязательно захотят перейти на следующий уровень потребления, сохранив за собой и все прежние социальные блага. А. Маслоу даже «пирамиду» человеческих потребностей составил, чтобы власть не сомневалась – как только будут утолены голод и жажда (то есть реализована продовольственная программа), люди обязательно попросят у правительства обеспечить их жилищем (национальный проект доступного жилья). Тем, кто сыт и имеет крышу над головой, захочется иметь право свободно создавать общественные организации и партии. А это уже опасно, поскольку, окрепнув, они тоже захотят власти. Единственный способ избежать этого – создавать свои собственные, подконтрольные власти организации и партии. Получается, если накормить народ и обеспечить его жильем, то потом его еще и «развлекать» придется. Однако партийные игры тоже дорогого стоят. А ведь это, по А. Маслоу, всего лишь третий уровень удовлетворения потребностей, за которым следуют еще четвертый и пятый уровень. Трудно представить, какие огромные средства потребуются на то, чтобы обеспечить общественное благосостояние. Так, пожалуй, реально наступит равенство и социальная справедливость, – но зачем это власть имущим?

Вот здесь-то и идет в ход «теневое управление». Для того, чтобы длительное время удерживать устойчивый баланс отношений между властью и обществом, значение

имеет не столько окончательное решение тех или иных социальных проблем, сколько обращение общественного внимания на ту активность, с которой власть старается их решать. Демонстрация этой активности, особенно в условиях тотального контроля над СМИ, легко осуществляется с помощью различные политтехнологий, и в частности PR.

Один из важных приемов «теневого управления» – это стратегическая демонстрация целей социального благополучия. Иными словами, некое «благо», которое обещается подчиненным, всегда достаточно отдалено во времени. Такой подход позволяет «теневому» управленцу обходиться меньшими затратами с большей эффективностью. Большинство людей обычно не сравнивают величину упущенной выгоды в долгосрочной перспективе с реальной ценностью того «блага», которое планируют получить. Фактически это эксплуатация «теневым» руководителем труда подчиненных, так как достижение такого вознаграждения всегда связано с неизмеримо большими затратами (напряжением сил, временными лишениями, упущенными возможностями и т. п.), чем реальная ценность самого вознаграждения. Часто «теневые» управленцы, добившись желаемого результата, и вовсе не исполняют своих обязательств перед подчиненными.

Например, в бытность руководства страной М.С. Горбачевым, для укрепления своих позиций и получения дополнительной поддержки населения он объявил о том, что к 2000 г. в России каждая семья будет иметь отдельную квартиру. Зная как президент о реальном положении дел в стране, он не мог не осознавать невыполнимость подобного обещания. Другой президент, Б.Н. Ельцин в своей предвыборной кампании 1996 г., чтобы получить дополнительные голоса избирателей, пообещал, опять-таки к 2000 г., полностью перевести российскую армию на контрактную основу. Ставка делалась на родительские чувства, особенно матерей, не желавших, чтобы их дети сталкивались на службе с «беспределом» и «дедовщиной». Пообе-

шай Ельцин навести в армии порядок – ему бы просто не поверили. Получив желаемую власть, он без зазрения совести не выполнил своего обещания.

К этому же роду «теневых» управленческих действий относятся и обещания сотрудникам какой-либо фирмы или всем бюджетникам страны повышения зарплаты через 9-10 месяцев. Подобные посулы позволяют удерживать на своих рабочих местах тех, кого размер их заработной платы в принципе не устраивает и кто готов искать другую работу. Но обещания с отсроченным сроком исполнения позволяют руководителям, с одной стороны, удерживать сотрудников на рабочих местах, а с другой еще достаточно долго экономить на их зарплате. Ко времени же её повышения инфляция, как правило, уничтожает покупательную способность полученной надбавки, и реальное повышение зарплаты если и происходит, то весьма незначительное.

Для «теневого управления» характерно создание в общественном сознании мифов и легенд. Кстати, многие пособия по политтехнологиям учат будущих политиков, какие именно легенды о кандидатах в депутаты, в губернаторы или президенты людям нравятся, а что следует скрывать. Так, президент США Джимми Картер в ходе своей избирательной кампании постоянно заявлял: «Я фермер... у меня нет больших денег... я всем обязан народу», тогда как в то время его годовой доход уже составлял 2,5 млн. долларов².

Но создание мифов и легенд в общественном сознании не заканчивается кандидатурой человека, идущего во власть. Поистине сногшибательный эффект дает «теневым» управленцам соединение организационных мифов с отсроченными ожиданиями. В истинных намерениях и целях получаемых при этом «социальных кентавров» (чаще именуемых «проектами» и «программами») разобратся очень трудно. Зато, как всякая

странность, фантазмагория или уродство, они привлекают обывателей³.

Примером использования такого «социального кентавра» в целях «теневого управления» явилась правительственная программа приватизации, обещавшая сделать собственником каждого гражданина России, тогда как в реальности псевдозаконным путем вся собственность страны была передана в руки достаточно узкого круга лиц, обладавших нужной информацией, связями и властью, как изначально и планировалось. Но многие ли об этом знали?

Можно привести немало примеров того, каким образом власть сегодня осуществляет «теневое управление» страной, внедряя в сознание широких масс социальные мифы, в частности относительно «псевдорешения» социальных проблем, на самом деле добиваясь целей, не ясных непосвященным. Остановимся подробно на одном, но показательном примере – широко разрекламированной кампании по выплате так называемого «материнского капитала». Проект позиционируется как государственная социальная программа, направленная на решение демографической проблемы. Соответствует ли это истине?

Начнем с названия: «Материнский капитал». Звучит, скорее, как заголовок статьи или солидной книги. В общем, название заставляет обратить на себя внимание. Лет десять назад такой проект назывался бы по-иному: что-то вроде «Государственная программа по целевой финансовой поддержке семей, родивших второго ребенка после 2007 г. и продолжающих обеспечивать его содержание свыше трех лет». Второе название менее впечатляющее, но более правдивое. Уже в самой формулировке «материнский капитал» таится, мягко говоря, неточность, а возможно, заведомый обман доверчивых граждан. Использование слова «капитал» хотя и законно, так как в одном из своих определений оно

² Ольшанский Д.В. Политический PR. СПб.: Питер, 2003. С. 355.

³ Ярким примером таких «кентавров» могут служить привлекшие большое обывательское внимание, весьма странные в содержательном плане и тем не менее популярные телевизионные проекты «Звезды на льду» и «Звезды в цирке».

выражает денежный ресурс, однако не корректно в социально-психологическом смысле. В сознании россиян «капитал» ассоциируется не просто с некоей денежной суммой, но обязательно крупной! Капиталист, т.е. владеющий капиталом, воспринимается нашими согражданами как богатый человек, миллионер! Эффект от употребления в официальном проекте слова «капитал» усиливался тем, что с телевизионных экранов его сумма неизменно именовалась как «четверть миллиона», а не 250 тысяч рублей. Расчет прост – само употребление слова «миллион» увеличивает в сознании людей значимость обещанной суммы.

Далее: так называемый «материнский капитал» смогут получить не только матери, но и отцы, и усыновители детей. Почему же тогда именно «материнский»? Да потому, что у людей это ассоциируется с заботой государства о женщине, о матери. Вспомним, что во времена Великой Отечественной войны самым удачным идеологическим средством, воодушевлявшим людей на самопожертвование, был именно образ матери, олицетворяющей Родину.

Воспользоваться «материнским капиталом» предлагается не сегодня, а только через три года – причем после рождения второго ребенка! – хотя первый ребенок появляется чаще у молодых пар, как правило, материально менее обеспеченных и больше нуждающихся в финансовой поддержке: ведь им нужны коляска, кроватка, подгузники и т. д. Почему же именно за второго ребенка государство обещает давать некое пособие? Расчет прост. Большинство женщин желают реализовать себя в качестве матерей, поэтому одного ребенка они, как правило, рожают без государственной поддержки. Но многочисленные социальные проблемы окружающей российской действительности останавливают их в желании иметь второго. Возможность получения крупной денежной суммы, по замыслу авторов этого проекта, должна придать женщинам решимость сделать этот шаг.

Так является ли проект под названием «материнский капитал» свидетельством социальной заботы государства о народе? Ответ однозначный – нет. «Материнский капитал» практически никому и ничего не даст. Воспользоваться обещанной суммой те, кто подпадает под условия проекта, смогут не ранее 2010 г. Если темпы инфляции сохранятся на уровне последних лет, то к этому времени деньги «материнского капитала» обесценятся как минимум вдвое. Заверения об их индексации неубедительны, поскольку прекрасно известно, как государство индексирует пенсии и выплаты льготникам. Но главное разочарование счастливых обладательниц «капитала» ожидает позже, когда они выяснят, что потратить выделенную государством сумму просто некуда!

Можно купить жилье, но это в том случае, если у семьи действительно уже есть крупные сбережения, потому что на сумму «материнского капитала» сегодня можно приобрести только около 2 кв. м. жилья (то есть балкончик или санузел) на московских окраинах, а завтра – неизвестно сколько, но однозначно – еще меньше. Кроме того, можно потратить деньги на образование, которое ребенку в трехлетнем возрасте просто ненужно! Либо ждать еще 4 года и обязательно отдать ребенка на полгода – год в частную школу, притом что среднее образование в России пока бесплатное. Наверное, многие постараются потратить эти деньги на какие-нибудь платные кружки или курсы по подготовке детей к школе – только для того, чтобы деньги бездарно не пропали. Но государство очень надеется, что мамы отдадут их государству обратно – в пенсионный фонд – и будут ожидать, когда инфляция их обесценит. Поэтому дадим прогноз, что использовать «материнский капитал» на кружки и курсы не разрешат – объяснят, что они к образованию не относятся.

Все. Больше «материнский капитал» не на что тратить. Нельзя, например, использовать его на лечение ребенка, хотя сегодня до 70% детей рождаются с теми или иными отклонениями по здоровью. Возникает вопрос

– почему? Ответ прост: потому что тогда родители действительно истратят деньги. А государству не это нужно. Оно хочет, как в поговорке, – чтобы и «волки были сыты и овцы целы», то есть чтобы и дети рождались, и деньги оставались в государственных фондах.

Если бы власть действительно была озабочена социальной поддержкой материнства, проще и, главное, эффективнее было бы повысить сегодняшнее материнское пособие, получаемое женщинами на детей, со смешотворной суммы 70 руб. в месяц до 7000 руб. в месяц. За три года как раз получается сумма «материнского капитала». Тогда в роженицы не отказывались бы в роддомах от своих детей, а имея от государства такое подспорье, не только второго, но и третьего и четвертого ребенка рожали бы с удовольствием. Однако правительство пошло по другому пути, странному с точки зрения здравого смысла, но вполне объяснимому с позиции «теневого управления».

Использование государственной властью методов «теневого управления», возможно, как-то оправдано на внешнеполитической арене и отчасти – для обеспечения внутренней безопасности страны. Но не более. Практика «теневого управления» по отношению к собственному народу является, и всегда являлась, пагубной и опасной. Использование методов «теневого управления» достаточно трудно удержать в рамках необходимого в интересах общества и страны. Оно оказывается орудием в руках людей, не имеющих мощного морального стержня, и, вследствие этого, быстро перерастает в свою крайнюю негативную форму – в социально-деструктивное управление. Такое управление имеет ярко выраженную антисоциальную направленность, противоречащую интересам большинства членов общества. Оно ведет к установлению тоталитаризма и деспотии. Практически весь XX в. Россия управлялась подобным образом, но это, как правило, не помогало сохранять правящим элитам власть, а порою и жизнь. Что же касается российско-

го общества – то оно вследствие подобных методов было подведено к опасной черте своей деградации.

Социально-деструктивное управление словно опухоль поражает все управленческие структуры, имеющиеся в стране, становится доминирующей управленческой технологией в любой организации и учреждении вне зависимости от вида собственности или организационно-правовой формы.

Руководители всех уровней и всех организационных структур быстро понимают «правила игры», которые зачастую никак не афишируются, но задаются реальными действиями. Руководители транслируют эти отношения дальше – на своих подчиненных. Постепенно всё население начинает жить и трудиться по неписаным законам «теневого управления». Это приводит к тому, что люди, как личности, дистанцируются от того, чем они занимаются на работе, и от своего деятельного участия в жизни общества. Из общественной жизни исчезает политическая составляющая, ибо при теневом управлении политикой имеют право заниматься только те, кого на это уполномочила сама власть. Все остальные – вне закона, объявляются «врагами» государства и социально-опасными элементами.

Люди больше не стремятся выразить свою гражданскую позицию. Это проявляется в том, что они просто игнорируют выборы, понимая их фиктивную природу. Сегодня на участки для голосования ходят от 25% до 35% избирателей, а 15 лет назад явка без всякого понуждения была в два раза выше. Власть имущие обрели полноту власти, но потеряли реальное, а не пиар-соц-опросное доверие людей.

Таким образом, система тотального «теневого управления» является деструктивной. В целях самосохранения она подавляет всякую несанкционированную инициативу и тем самым превращает человека в бездумного исполнителя, не способствуя реализации его возможностей и разрушая его как личность. Эта система, циркулируя

Менеджмент

на всех уровнях управления, во всех организационных структурах, постоянно воспроизводит себя.

Если ситуация не изменится (а признаков к улучшению нет), то вскоре вместо развития «человеческого капитала» мы получим (и уже получаем) безынициативную, инертную массу населения. В такой ситуации у нас нет шансов составить серьезную конкуренцию странам – мировым лидерам; как следствие, исчерпание запасов нефти и газа будет означать окончание мировой значимости России со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Есть ли возможность вырваться из этого порочного круга?

Прежде всего, следует понять, в чем заключается суть эффективного управления вообще; она не в том, кто и как распределяет ресурсы, и даже не в способах достижения организацией стоящих перед ней целей. Эффективное управление – это ответ на вопрос, чьи именно цели удовлетворяет (должна или может удовлетворить) организация в ходе своей деятельности. Парадокс управления состоит в том, что в каждый текущий момент времени каждый участник управленческого процесса вне зависимости от того, кем он в нем официально является, старается действовать таким образом, чтобы достигать только собственных целей доступными ему способами. Внешне видимая работа по реализации организационных задач также является обусловленной личными целями сотрудника (например, страхом быть уволенным или желанием поучить премию).

Гуманный путь управления базируется на этой принципиальной посылке. Чтобы согласовать многочисленные цели всех участников управленческого процесса, выстраивается такая система общегуманитарного и нравственного воспитания, при которой каждый работник начинает воспринимать общечеловеческие, национальные или просто внутрикорпоративные ценности как свои собствен-

ные. В этом случае осуществляется великий принцип, сформулированный И. Кантом, об отношении к человеку всегда как цели, но не как к средству.

Отсюда следует, что при гуманистическом способе управления основным критерием его эффективности является благо человека. Но благо, понимаемое широко – не только в материальном выражении, но также проявляющееся в духовном росте индивида и коллектива (например, трудового, в который включен индивид), в самосовершенствовании на тех морально-нравственных основаниях, которые укоренены в данном обществе, национальной культуре.

Гуманистический менеджмент может быть выстроен только при условии принятия управляемым коллективом (а следовательно, и каждой отдельной личностью, его составляющей) гуманистических ценностей. В идеале таким коллективом является все общество в целом. Однако следует отметить, что внутри общества есть и всегда будут существовать коллективы (и отдельные индивиды) с различным уровнем духовно-нравственного развития, которым будут соответствовать различные степени проявления гуманизма. Таким образом, практика гуманистического управления отталкивается не от принципов «теории разумного эгоизма»⁴, а нацелена на духовное возрастание в соответствии с принципом кантовского категорического императива, когда «надо – значит надо», потому что то или иное действие, поступок согласуются с внутренними моральными ценностями человека.

Тем не менее нужно помнить, что в таком подходе есть опасность перехода к практике «теневого управления». Это происходит в том случае, когда истинный гуманизм подменяется гуманизмом идеологическим. Иначе говоря, когда гуманистические идеалы и ценности просто используются теми, кто имеет власть для осуществления своих целей. Так было во времена диктатуры советской

⁴ См., например, Федоренко Гуманистическая экономика. М., 2006. С. 8.

идеологии: суть транслируемых ею идей была, безусловно, правильной и нацеливала членов советского общества на подвиги и жертвы, однако во имя чего? Демонстрируемые обществу цели были заведомо ложными, направленными на большую и бесчестную эксплуатацию людей властью. Истинное же гуманистическое управление основывается на одинаково признаваемых как руководителем, так и подчиненными ценностях и целях.

В основе концепции гуманистического менеджмента лежит безоговорочное признание приоритета благосостояния общества и качества жизни каждого из его членов. Принятие управленческих решений и осуществление каких-либо действий в любых ситуациях и обстоятельствах реализуется только на базе этого положения. Согласно этой концепции никакие государственные интересы не могут противоречить интересам общества и стоять над ними. Подлинные государственные интересы всегда отражают интересы общественного развития и повышения качества жизни всех граждан, а не отдельных социальных групп.

Эти же принципы транслируются и на любые другие организационные структуры – фирмы, предприятия, учреждения, муниципальные образования и регионы.

Система гуманистического менеджмента базируется на концепции трех сил, формирующих характер управления:

1 сила – внешняя среда, воздействующая как на организацию, так и на ее руководителя (руководителей);

2 сила – внутренняя среда организации, воздействующая на руководителя (руководителей) изнутри;

3 сила – личность самого руководителя (или лидеров организации).

Так, например, Б. Гейтс, Г. Форд, У. Дисней, невзирая на мощный негативный настрой внешней, а порой и внутренней среды, только за счет силы своих личностей ме-

няли ситуацию и добивались грандиозного успеха.

В системе гуманистического управления особую роль играет именно личность руководителя: ведь он должен быть способен отказать от использования методов «теневое управление» и относиться к человеку как к цели, а не как к средству. Для этого надо обладать особой силой, сочетающей в себе силу личности и высокий моральный дух. Понятие о такой силе в западной ментальности пока не сформировано, но существует в китайской и именуется «су-чжи»⁵.

Поэтому переход к использованию принципов гуманистического менеджмента возможен только во время прихода к власти новых, никем и ничем не ангажированных политических сил, имеющих очень сильную политическую волю и социально-гуманитарную направленность.

В системе гуманистического менеджмента используются следующие методы:

– широкое, прежде всего гуманитарное просвещение, возможность регулярного интеллектуального общения и обогащения;

– совместная постановка целей и задач руководителями и сотрудниками, широкий учет всех мнений;

– реализация организационных задач через реализацию индивидуальных интересов;

– обязательная система квалификационных экзаменов для возможности занятия руководящей должности того или иного уровня;

– открытая и ясная система назначения на должности и отстранения от должности; простой доступ к влиянию на назначения и отстранения от должности любого сотрудника трудового коллектива, а в государстве – любого гражданина;

– наличие банка кадрового резерва со свободным вводом в него своих данных любого желающего, имеющего подтвержденную квалификационным экзаменом управленческую квалификацию соответствующего уровня;

⁵ Более подробно см. об этом: Виноградский Б., Сизов В. Менеджмент в китайской традиции. М.: Экономистъ. 2007.

Менеджмент

– ежегодная аттестация руководителя в форме самоотчета, доступной для всех сотрудников (или граждан), о проделанной им работе; наличие мнений независимых экспертов о проделанной руководителем работе;

– главные критерии эффективности работы руководителя должны оцениваться в терминах роста качества жизни членов коллектива при выполнении разумных обязательств перед учредителями.

Процессы демократизации общества, если они реальные, неизбежно ведут к ограничению власти правящих кругов. Поэтому основным вопросом построения социального государства в России на принципах гуманистического управления остается вопрос о том, как у людей, имеющих практически нео-

граниченную власть, может появиться воля к её самоограничению? И при этом необходимо, чтобы такое самоограничение произошло не принудительно-революционным путем, также являющимся деструктивно-разрушительным. Пока на этот вопрос удовлетворительного ответа нет.

Литература

1. Виноградский Б., Сизов В. Менеджмент в китайской традиции. – М.: Экономистъ, 2007.
2. Ольшанский Д.В. Политический PR. – СПб.: Питер, 2003
3. Прохоров А.П. Русская модель управления. – М.: Эксмо, 2006.
4. Федоренко Н.П. Гуманистическая экономика. – М.: Экономика, 2006.

Охрана труда как фактор повышения его производительности на промышленном предприятии

М.В. Огородова,

доцент кафедры страхования, финансов и кредита Волжского
государственного инженерно-педагогического университета,
г. Нижний Новгород

Labour Production as a Factor of its Production increase at the Industrial enterprises

M.V. Ogorodova

This article is devoted to the problem of labor production efficiency at the industrial enterprises, analysis of the factors and reserves of its raise. With the production increase it's impossible to solve the cruise tasks faced by the country, portly winding up and doubling of the Gross National Product. Unfavorable social democratic situation in Russia, high level of injures and diseases cause the effective labor and health protection system at the industrial enterprises in order to provide more qualified labor forces reproduction increase under the conditions of the innovative type of development.

Глубокие и масштабные социально-экономические преобразования, происходящие в последние десятилетия в России, затронули все сферы национальной экономики. В результате этого возникли новые условия функционирования предприятий: глобализация экономики, растущий динамизм всех процессов, изменение статуса потребителя.

Очевидно, что основополагающие успеха в современных экономических условиях существенно отличаются от факторов, обеспечивающих процветание организаций в конце прошлого века. Конкурентоспособность предприятий XXI в. определяется, во-первых, гибкостью, скоростью реакции на изменения во внешней среде; оптимальным использованием всех ресурсов, которыми они располагают, а также готовностью к инновациям.

В современных условиях хозяйствования приоритеты в принципах управления переместились в сторону максимального учета человеческого фактора. Причина этого заключается в следующем. Организации производят товары и услуги с помощью труда, капи-

тала, сырья, технологии и ноу-хау. Какой их этих пяти компонентов создает самые большие и наиболее устойчивые преимущества?

По мнению Ш. Майталь, сегодня становится все более очевидным, что главный источник таких преимуществ заключается в людях – в их мастерстве, мотивациях, в необходимых им знаниях, а также в капитале¹.

Именно люди с высокой производительностью являются наиболее редким среди всех основных ресурсов. Ни технологии, ни знания не являются надежными творцами преимуществ. Подобно капиталу, знания и технологии весьма мобильны и перемещаются из одной страны в другую с высокой скоростью.

Труд – наиболее важный из пяти факторов производства, потому что на сегодняшних рынках он наименее мобилен. Квалифицированная рабочая сила с высокой производительностью труда – главный постоянный источник конкурентных преимуществ, экспорта и роста для большинства организаций и даже большинства стран.

¹ Майталь Ш. Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителей.: Пер. с англ. М.: Дело, 1996.

Обладая громадным ресурсным потенциалом, российская экономика занимает в мировом разделении труда весьма скромное место. Прежде всего, это связано с неконкурентоспособностью производимых товаров, что обусловлено, в первую очередь, низкой производительностью труда (ПТ). По данным Института экономического анализа, уровень ПТ в отечественной промышленности составляет 14% соответствующего показателя США, 18% – Канады, 19% – Японии и Франции, 20% – Англии и Германии².

Очевидно, что сегодня без повышения ПТ невозможно решение первоочередных задач, стоящих перед страной, искоренение бедности и удвоение ВВП. По этому проблема повышения ПТ на промышленных предприятиях является на сегодняшний день наиболее актуальной.

В научной литературе вопросы сущности, факторов и резервов роста ПТ рассматриваются многими авторами. Начало таких исследований можно обнаружить уже в трудах В. Пети, Дж. Локка, В. Либкнехта, Д. Юма, В. Франклина, А. Смита, Т. Кесне и К. Маркса. Значительный вклад в исследование путей повышения ПТ внесли Д.С. Синк и Г.Э. Эмерсон. Среди отечественных современников можно выделить работы Г. Кузнецова, И. Ильина, Л. Соколовой, Е. Кучиной, А. Курбатовой, С.Б. Рыбакова.

Существуют исследования, посвященные изучению влияния личностного фактора производства на повышение производительности труда. Так, например, А.В. Белозерская, М.Ю. Питкевич, С.М. Талтынов обосновывают взаимосвязь производительности и экономической эффективности труда с его мотивацией и оплатой. Б.М. Гадзаев рассматривает в качестве такого фактора рациональное размещение трудовых ресурсов. Г.Н. Войникова исследует повышение ПТ на основе инвестиций, направленных на

улучшение качества рабочей силы – образование, обучение, повышение квалификации, переподготовку кадров. А.В. Золотов связывает рост ПТ с сокращением рабочего времени, необходимого на выполнение работ, что позволяет создавать резерв свободного развития работника.

В развитых странах трактовка термина «производительность» претерпела существенную трансформацию. Если раньше он применялся только в сфере труда и определял его количественные показатели, то современное толкование «производительности» подразумевает эффективное использование всех видов ресурсов: труда, капитала, природных богатств, технологий и т. д. То есть повышение производительности оптимизирует весь комплекс хозяйственно-экономических параметров – прибыль, затраты, объем продукции и ее номенклатуру. Причем производительность имеет не только экономические, но и социальные параметры³.

Производительность – это отношение количества продукции, произведенной данной системой за данный период времени, к количеству ресурсов, потребленных для создания или производства за этот же период. Под ресурсами понимаются: труд (человеческие ресурсы), капитал (физические и финансовые активы), энергия, материалы и информация. А ПТ является частным измерителем производительности. Под ПТ следует понимать эффективность трудовой деятельности людей⁴.

Производительность, по определению Л. Соколовой, определяется как синтезирующий показатель экономической и социальной эффективности вовлеченных в хозяйственный оборот ресурсов, отражающий степень прогрессивности управления, развития науки, техники и технологии, который формирует социальную направленность развития общества.

² Золотов А.В. Попов М.В. Философия производительного труда: Монография. Н.Новгород: изд-во ННГУ. 2006. 90 с. С. 25.

³ Ильин И., Кузнецов Г. Производительность труда: вверх по лестнице, ведущей вниз // Человек и труд. 2002. № 5. С. 88–90.

⁴ Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1989. 528 с.

Менеджмент

В силу этого повышение производительности понимается как совокупная экономия затрат живого и овеществленного труда. В рыночных условиях эффективными считаются только те из них, которые способствуют максимальному удовлетворению потребностей общества при минимальных затратах живого и овеществленного труда.

ПТ оценивает использование живого труда (людских ресурсов) и характеризуется производительной силой труда и интенсивностью труда⁵.

Производительность труда – эффективность труда в процессе производства. Измеряется количеством времени, затраченного на производство единицы продукции, или количеством продукции, произведенной в единицу времени⁶. Повышение ПТ – объективный закон, присущий всем общественно-экономическим формациям.

При исследовании сущности ПТ возникает вопрос определения, резервов ее роста.

Д.С. Синк под факторами роста ПТ понимает изменение материально-технических, организационных и социально-эконо-

мических условий как в непосредственном процессе производства, так и вне его, под влиянием которых сокращаются затраты труда на производство единицы продукции⁷.

Резервы роста ПТ можно, по мнению исследователя, объединить в следующие группы:

- ♦ резервы, образующиеся в результате недостаточно эффективного использования материально-технической базы производства (технических, технологических факторов и природных условий);

- ♦ резервы, связанные с недоиспользованием возможностей личностного фактора производства (социально-экономических факторов);

- ♦ резервы, возникающие в результате нерационального соединения материально-технических и личностных факторов производства (недоиспользование организационных факторов).

Е. Кучина определяет следующие факторы и условия, резервы и ресурсы, влияющие на рост ПТ (рис. 1)⁸.

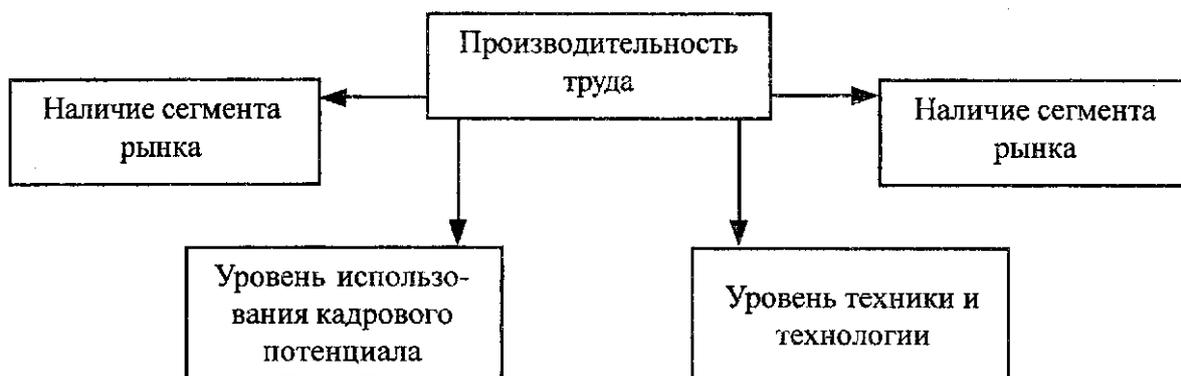


Рис. 1. Факторы и резервы роста производительности труда

Под качеством менеджмента подразумевается организация управления предприятием: его организационная структура, темы управления производством, управленческие тех-

нологии, степень автоматизации системы управления, стиль руководства, уровень организации труда. Уровень техники и технологии обусловлен модернизацией и внедрени-

⁵ Соколова Л. О понятии социально-экономической категории «совокупная производительность труда» // Человек и труд. 2004. № 3. С. 78–81.

⁶ Струмилин С.Г. Общественная производительность труда и методы ее измерения. М.: 1967. –134 с.

⁷ Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1989. 528 с.

⁸ Кучина Е. Комплексный подход к повышению производительности труда // Человек и труд. 2004. № 4. С. 84.

ем более производительного оборудования, повышением степени механизации и автоматизации производства, использованием прогрессивных технологий, новых видов сырья и материалов, другими мерами. Наличие сегмента рынка определяет возможности предприятия в реализации своей продукции, изменение ассортимента, перспективы для развития производства.

Эффективность использования кадрового потенциала зависит от образовательного, профессионально-квалификационного состава кадров, исполнительской дисциплины, социально-психологического климата в коллективе, соответствия систем материального и морального стимулирования, потребностям персонала предприятия.

Все факторы находятся в тесном взаимодействии, хотя степень влияния каждого из них на уровень и динамику ПТ определить сложно. Необходимо также принимать во внимание и условия работы: природно-климатические условия, имеющие большое значение для добывающих отраслей и сельского хозяйства; политическую ситуацию; особенности налогово-бюджетной, денежно-кредитной и инвестиционной политики государства и др.

Резервы роста производительности труда на промышленных предприятиях, по нашему мнению, заключаются в инновационном типе развития, в основе которого лежит непрерывный и целенаправленный процесс поиска, подготовки и реализации нововведений, позволяющих повысить эффективность функционирования общественного производства и степень реализации потребностей общества.

Предприятие должно формировать и развивать инновационный потенциал – совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности. Главнейшим ресурсом при этом становится человек, его способность осуществлять и воспринимать инновации.

Под инновационным потенциалом работника мы понимаем его способности к вос-

приятию новой информации, к приращению своих профессиональных знаний, к выдвижению новых конкурентоспособных идей, к нахождению решений нестандартных задач и новых способов решения стандартных задач. При этом происходит изменение содержания труда, повышение его сложности, интенсивности, что предполагает значительные нагрузки на организм человека. Повышается значение таких качеств личности, как быстрота реакции, скорость принятия решений, собранность, сосредоточенность, внимательность, которые в большей мере определяются всем комплексом показателей здоровья людей. Именно поэтому большое значение приобретают проблемы повышения производительности труда и организации эффективной охраны труда и здоровья на промышленном предприятии.

Однако структурные и социальные изменения последних 10 лет привели к фундаментальным экономическим утратам и к катастрофическому снижению человеческого потенциала. Коэффициент жизнеспособности населения, по данным Всемирной организации здравоохранения ЮНЕСКО, составляет в России 1,4 балла по 5-бальной шкале (в Сомали, Гаити, Бирме – 1,6).

Общая динамика смертности населения страны характеризуется сверхсмертностью людей трудоспособного возраста, среди которых около 80% составляют мужчины. Это создает резкий дисбаланс трудоспособного и пенсионного населения, негативно отражается на всех социально-экономических факторах развития общества. По данным Росстата, к 2016 г. в России численность населения пожилого возраста превысит численность детей и подростков на 12,8 млн. человек, или на 62%, что значительно ускорит процесс старения нации.

Данные Росстата свидетельствуют о том, что за последние 5 лет уровень первичной заболеваемости вырос в стране на 12%, а общий объем заболеваемости – на 15%. Более половины населения, особенно в городах, проживает в крайне неблагоприятной экологической обстановке.

гической обстановке, связанной с загрязнением окружающей среды выбросами промышленных предприятий и автотранспорта. На протяжении последних лет наблюдается высокий уровень производственного травматизма, в том числе со смертельным исходом⁹.

Согласно постановлению Нижегородской областной организации профсоюза работников автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения «О состоянии производственного травматизма и профессиональных заболеваний на предприятиях отрасли» служба охраны труда на начало 2005 г. была укомплектована на 50%. По-прежнему рабочие остаются недостаточно информированными о степени риска их профессий и условий труда на рабочем месте, обусловленных недостатками в организации рабочих мест, надёжности оборудования, совершенства технологических процессов. По заявлениям Государственной инспекции труда, на предприятиях отрасли имеются факты сокрытия несчастных случаев на производстве.

В состоянии условий труда нет серьезных улучшений, что проявляется в том, что доля занятости работников в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам, в Нижегородской области увеличилась с 16,3% в 2001 г. до 19,7% в 2005 г., а на крупных промышленных предприятиях увеличение составляет около 30%.

Как показывают данные анкетирования руководителей различных уровней производственных предприятий Нижегородской области, на сегодняшний день существует серьезное отставание в подготовке руководителей организаций к здоровьесберегающему компоненту в трудовом процессе и в бытовой практике. 85% опрошенных ответили, что имеют достаточно знаний, умений, навыков, чтобы организовать трудовой процесс, безопасный для жизнедеятельности работников, и только 15% – недостаточно. Потребность в совершенствовании трудового процесса, обеспечивающего сохранение и укрепление здоро-

вья, имеют 65% руководителей, 10% – не имеют и 25% – затрудняются ответить. Только 40% опрошенных имеют достаточно знаний, умений и навыков, чтобы сохранить и укрепить свое здоровье. При этом 10–12% считают себя практически здоровыми. Руководители осознают (23% респондентов), что состояние их здоровья отражается на взаимоотношениях с подчиненными. Подавляющее большинство (до 70%) считают, что здоровье подчиненных, членов их семей (самих руководителей в том числе) является наиболее значимой личностной и социальной ценностью. В то же время только незначительное число руководителей (от 6 до 9%) систематически занимаются своим здоровьем.

Данные результаты исследования свидетельствуют о том, что руководители, решая производственные задачи, недостаточно внимания уделяют проблеме оздоровления подчиненных.

Эти тенденции обуславливают необходимость формирования эффективной системы охраны труда и здоровья работников промышленного предприятия с целью более качественного воспроизводства рабочей силы, повышения производительности труда в условиях инновационного развития.

Необходимым условием для эффективного инновационного развития промышленного предприятия является наличие достаточного объема инвестиций. Вместе с тем анализ статистики структуры и динамики инвестиций позволяет сделать вывод о том, что большинство промышленных предприятий испытывает проблему недостаточности собственных средств для формирования инновационного потенциала. В этой связи предлагается в большей мере ориентироваться на инструменты внешнего инвестирования с целью повышения инновационной активности предприятий. Данный аспект, в свою очередь, требует грамотного решения вопроса разработки инновационной политики. Среди основного критерия эффективности

⁹ Кульбовская Н.К. Экономика охраны труда.: Монография – М.: Соционимия, 2005. С. 43–45.

инновационной политики в целях формирования инновационного потенциала выделен рост производительности труда.

Таким образом, повышение производительности труда на промышленном предприятии может быть обеспечено, с одной стороны, использованием инноваций – внедрения нового оборудования, технологий, новых экономически обоснованных методов организации производства, а с другой – эффективной охраной труда и здоровья, создающей реальные условия для использования передовых достижений науки и техники высококвалифицированной рабочей силой с высоким уровнем развития инновационного потенциала.

Литература

1. Золотов А.В. Попов М.В. Философия производительного труда: Монография. – Н.Новгород: изд-во ННГУ, 2006. – 90 с.
2. Ильин И., Кузнецов Г. Производительность труда: вверх по лестнице, ведущей вниз // Человек и труд. – 2002. – № 5. – С. 88 – 90.
3. Исаенко А. Человеческий капитал – определяющий фактор экономического роста // Человек и труд. – 2002. – № 3. – С. 83 – 87.

4. Кульбовская Н.К. Экономика охраны труда: Монография. – М.: Соционимия, 2005. – 174 с.
5. Кучина Е. Комплексный подход к повышению производительности труда // Человек и труд. – 2004. – № 4. – С. 84.
6. Майталь Ш. Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителей / Пер. с англ. – М.: Дело, 1996.
7. Постановление № 2-3 от 3 февраля 2006 г Нижегородской областной организации профсоюза работников автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения «О состоянии производственного травматизма и профессиональных заболеваний на предприятиях отрасли в 2005 г.».
8. Струмилин С.Г. Общественная производительность труда и методы ее измерения. – М., 1967. – 134 с.
9. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
10. Соколова Л. О понятии социально-экономической категории «совокупная производительность труда» // Человек и труд. – 2004. – № 3. – С. 78 – 81.

Инвестиционные риски хеджевых фондов

Е.Ф. Авдокушин,

заведующий кафедрой мировой экономики Российского университета кооперации, доктор экономических наук, профессор,

г. Москва

А.Н. Савотин,

начальник отдела международного бизнеса АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО),

г. Москва

Investment Risks of Hedge Funds

E.F. Avdokushin, A.N. Savotin

Alternative investment sector arouse great interest among the investors. In comparison with traditional mutual and pension funds bank investment possibilities and instruments. Hedge funds are the most dynamically – developed institute in alternative investment sector.

На современном этапе развития международных финансовых рынков все больший интерес у инвесторов вызывает сектор альтернативных инвестиций, который, в отличие от уже ставших традиционными взаимных и пенсионных фондов, банковских инвестиционных структур, предлагает частным вкладчикам новые инвестиционные возможности и инструменты.

Среди основных институциональных инвесторов, которые представляют сектор альтернативных инвестиций, можно выделить следующие типы фондов:

- 1) инвестиционных фондов;
- 2) фонды прямых инвестиций или фонды частных размещений (private equity funds);
- 3) венчурные фонды (venture funds);
- 4) товарные пулы (commodity pools);
- 5) хеджевые фонды.

Все перечисленные фонды имеют свои отличительные особенности и ориентированны на определенную группу инвесторов (табл. 1). Хеджевые фонды являются наиболее динамично развивающимся институтом в секторе альтернативных инвестиций. Это весьма специфические по своей организационной структуре и агрессивным инвестици-

онным методам участники международного финансового рынка. В течение последних 10 лет объем активов под управлением хеджевых фондов стремительно растет и темпы роста этой группы инвесторов не ослабевают. На конец 2006 г. совокупный объем активов под управлением хеджевых фондов составил более 1,5 трлн. долл.¹ В инвестиционной деятельности этих фондов вкладчиков в первую очередь привлекает более высокий уровень доходности и относительно низкая корреляция доходности с динамикой основных рыночных индикаторов. Иными словами, инвестиционные стратегии хеджевых фондов позволяют им эффективно работать как в периоды подъема рынков, так и в периоды рецессий, демонстрируя низкий уровень корреляции с рынком.

Первый хеджевый фонд возник в 1949 г. А.У. Джонс (1900–1988 гг.) создает хеджевый фонд, который получает название в честь своего основателя «Jons' fund». В основе фонда лежала идея комбинирования коротких и длинных продаж акций. Данная стратегия позволяла получать среднюю доходность как при росте, так и при падении рынка.

¹По данным ассоциации Hedge Funds Research (www.hfr.com)

Сравнение хеджевых фондов и альтернативных институциональных инвесторов

	Уровень государственного регулирования деятельности	Тип инвесторов	Основные инструменты инвестирования	Срок вложений
Хеджевые фонды	Слабый	Профессиональные	Практически любые инструменты, ограниченные только инвестиционной декларацией фонда	Различный
Инвестиционные фонды	Жесткий	Любые	Государственные долговые обязательства, ценные бумаги корпораций, валюта, небольшой перечень производных ценных бумаг	Различный
Фонды частных размещений	Различный	Профессиональные	Ценные бумаги корпораций	Длительный
Венчурные фонды	Слабый	Профессиональные	Ценные бумаги корпораций	Длительный
Товарные пулы	Жесткий	Профессиональные	Производные ценные бумаги	Различный

Существует множество определений хеджевых фондов, однако, как правило, они не охватывают всего организационного и инвестиционного многообразия деятельности фондов, что приводит к проблеме выделения их как самостоятельного типа институциональных инвесторов. В рамках данной статьи предлагается следующее определение: *хеджевый фонд* – это ограниченное партнерство, которое реализует разнообразные инвестиционные техники, в том числе с привлечением заемных средств, для получения спекулятивного дохода на международных финансовых рынках в интересах своих пайщиков.

Среди организационных и экономических особенностей хеджевого фонда, отличающих его от традиционных инвестиционных фондов, таких как взаимные и пенсионные фонды, следует отметить следующие:

- 1) хеджевый фонд представляет собой ограниченное не публичное инвестиционное партнерство;
- 2) управляющий фондом, в отличие от других форм инвестиционных фондов, обя-

зан вложить свои средства в капитал фонда (это является гарантией его непосредственной заинтересованности в результатах деятельности фонда);

3) хеджевый фонд не обязан проводить публичное представление своей отчетности и финансовых результатов деятельности;

4) хеджевым фондам доступны любые инвестиционные техники и стратегии, в том числе с использованием заемных средств, в то время как для взаимных фондов существует прямой запрет на использование леввереджа в инвестиционных операциях;

5) хеджевый фонд, как правило, не ограничивается работой на национальном финансовом рынке, активно используя возможности работы на международных финансовых рынках. Хеджевые фонды позиционируют себя именно как международные финансовые институты;

6) использование разнообразных финансовых инструментов и техник делает возможным для хеджевого фонда обеспечение доходности как при положительной, так и при отрицательной динамике рынка.

Корпоративные финансы

Появление индустрии хеджевых фондов тесно связано с развитием мирового финансового рынка. Эволюция финансовых рынков и процессы глобализации послужили толчком к формированию всего сектора альтернативных финансовых институтов, в том числе и хеджевых фондов, и именно поэтому их развитие тесно связано с исторической динамикой международных финансовых рынков. В рамках анализа исторической динамики фондов можно выявить основные факторы, определяющие высокую популярность и оказавшие влияние на активное развитие такого международного инвестиционного посредника, как хеджевый фонд:

1. Активный рост фондовых рынков.

Снижение процентных ставок в США в 1960-х гг., введение налогов на процентный дифференциал и ограничение операций с иностранными ценными бумагами (в первую очередь с долговыми ценными бумагами) и иностранными заемщиками стало фактором, который заставил инвесторов искать новые рынки приложения инвестиционных ресурсов. В середине 60-х гг. XX в. фондовый рынок США переживал очередной бум, и большая доля средств инвесторов была направлена в институты, работающие на фондовом рынке, такие как взаимные фонды, инвестиционные партнерства и хеджевые фонды.

2. Формирование либерального режима правового регулирования.

Организационно-правовая форма хеджевых фондов позволяет им игнорировать ограничения, которые накладываются органами государственного регулирования на деятельность взаимных фондов.

3. Возможность проведения не публичных инвестиций.

Хеджевые фонды ведут менее публичную инвестиционную деятельность по сравнению с взаимными фондами, что является серьезным конкурентным преимуществом при работе с крупными частными инвесторами.

4. Снятие ограничений на движение капитала.

Активные процессы либерализации на международных финансовых рынках в

80-х гг. XX в. открыли широкий доступ инвесторам к иностранным инвестиционным инструментам. В силу особенностей своей организации и инвестиционной деятельности, хеджевые фонды смогли наиболее полно использовать возможности для работы на международных финансовых рынках, что определило интерес инвесторов к данной группе финансовых посредников.

5. Широкое применение леввереджа и производных финансовых инструментов в инвестиционных стратегиях.

Хеджевые фонды имеют возможность широко применять в своей работе заемные средства и производные финансовые инструменты. Хеджевые фонды смогли наиболее полно использовать развитие и рост рынка производных финансовых инструментов в рамках своих инвестиционных стратегий за счет применения эффекта финансового рычага. Одной из особенностей работы на рынке производных инструментов является то, что инвесторы, принимая на себя дополнительные риски в расчете на единицу капитала, имеют возможность получения более высокой доходности по сравнению с доходностью базового актива, что в совокупности с использованием эффекта финансового рычага приводит к тому, что потенциальная доходность таких операций на порядок превосходит доходность базового актива.

Достижение более высоких исторических показателей доходности.

Показатели высокой доходности среди хеджевых фондов и их способность обеспечивать положительные показатели доходности на падающем рынке (рис. 1) увеличивают интерес инвесторов к участию в капитале фондов, что является одним из факторов существенного роста активов под управлением хеджевых фондов.

Отличие хеджевого фонда от иных форм финансовых институтов заключается, в основном, в том, что он более свободен в выборе инвестиционного стиля. Кроме того, инвестиционные стратегии, которые хеджевый фонд может практиковать, не ограничиваются покупкой ценных бумаг, а также хед-

Корпоративные финансы

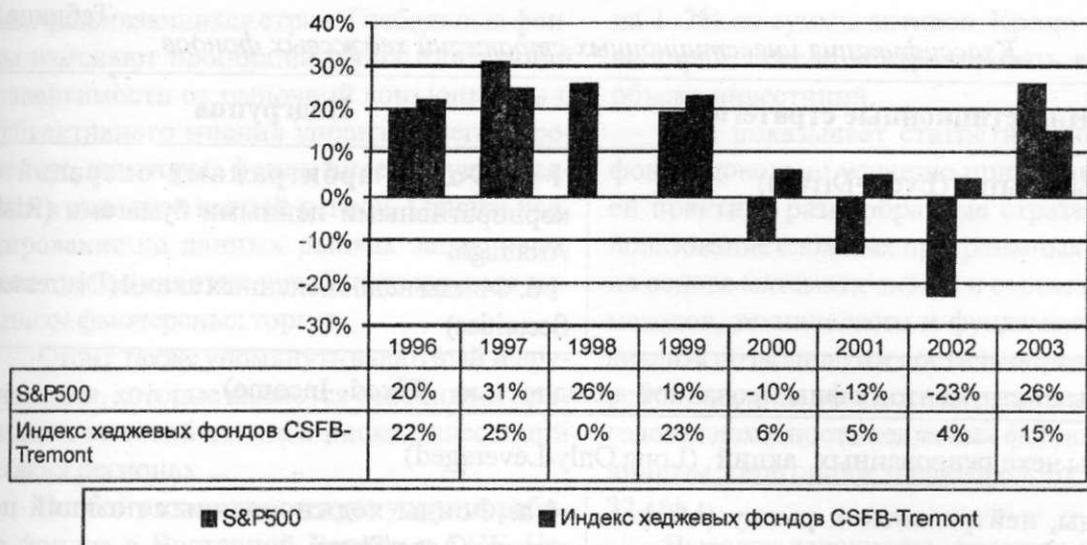


Рис. 1. Доходность хеджевых фондов за период с 1996 по 2003 гг. (составлено автором по данным www.hedgeindex.com).

жированием через опционы на акции, что обычно носит ограниченный характер воздействия на риск, остаточная величина которого может оставаться существенной. Многочисленные и широкие возможности рынка производных финансовых инструментов могут быть использованы менеджерами хеджевых фондов, со значительно более высокой степенью свободы в отличие от других форм инвестиционных организаций.

Хеджевый фонд существенно более свободен в выборе тех стратегий, которые дают наилучший эффект в текущих обстоятельствах. В условиях же изменчивости конъюнктуры рынок постоянно предоставляет их в большом количестве. Так, например, одновременная торговля на различных рынках зачастую приносит достаточно высокие доходы, позволяя извлекать выгоду из разницы цен по одним и тем же активам. Также часто возникают ситуации, когда можно сконструировать такой инструмент, который будет иметь характеристики актива без риска, но который при этом генерирует доходность значительно выше, чем ценные бумаги с аналогичными параметрами. Обычно уровень доходности находится между ставкой без риска и средней по рынку, но иногда может и превышать эти значения.

Автором по данным www.hfr.com, www.vanhedge.com, составлена следующая классификация инвестиционных стратегий хеджевых фондов (табл. 2):

1. *Фонды, которые ориентируются на корпоративные события (Event Driven)*: выделение компаний, присоединение и слияние, реорганизация в связи с процедурами банкротства, выкуп акций и т. д. В качестве инструментов используются длинные и короткие позиции по обыкновенным и привилегированным акциям наряду с долговыми ценными бумагами и опционами. В большинстве случаев используются заемные средства. Управляющие фондов хеджируют рыночный риск приобретением опционов «пут» или комбинаций спред с опционами «пут» на S&P500; при работе с акциями европейских компаний часто используют опционы на индекс DAX, так как он является наиболее значимым европейским индексом.

2. *Фонды, занимающиеся инвестированием в инструменты с фиксированной доходностью (Fixed Income)*. Фонды данной группы инвестируют в конвертируемые облигации, которые сочетают характеристики акций и облигаций. Более агрессивные фонды могут инвестировать в долговые обязательства «неинвестиционного класса». Как правило,

Классификация инвестиционных стратегий хеджевых фондов

Инвестиционные стратегии	Подгруппа
1. Фонды событий (Event-Driven)	1 а. Фонды арбитражных операций с корпоративными ценными бумагами (Risk Arbitrage) 1 б. Фонды недооцененных акций (Distressed Securities)
2. Фонды инструментов с фиксированной доходностью (Fixed Income)	
3. Фонды нехеджированных акций (Long Only/Leveraged)	
4. Фонды, нейтральные к рынку (Market Neutral)	4 а. Фонды хеджированных позиций по акциям (Long/Short) 4 б. Фонды арбитража конвертируемых ценных бумаг (Convertible Arbitrage) 4 в. Фонды арбитража на рынке акций и денежном рынке (Arbitrage Stocks) 4 г. Фонды арбитража инструментов с фиксированной доходностью (Arbitrage Bonds)
5. Фонды развивающихся рынков (Global Emerging Market)	
6. Макрофонды (Macrofunds)	
7. Фонды фондов (Fund of Funds)	

к ним относятся облигации с рейтингом ниже Вa, реструктуризированные ценные бумаги, долговые обязательства с растущей процентной ставкой, инструменты, выплаты по которым осуществляются в виде имущества, и т. д. Для хеджирования часто используются фьючерсы, «короткие» продажи и опционы.

3. Фонды, работающие с нехеджированными акциями (Long Only/Leveraged), в основном покупают акции, хотя у них также есть возможность короткой продажи акций или опционов на индексы акций. Такие фонды часто называют избирательными, поскольку они выбирают для инвестиций акции конкретной компании, привлекая для этого заемные средства. Основным отличием данных фондов от других является отсутствие во многих случаях хеджирования позиций.

4. Фонды, которые нейтрализуют рыночный риск (Market Neutral) по акциям за счет использования возникающих разрывов между реальной стоимостью и текущей стоимостью ценных бумаг компаний, имеющих высокую корреляцию между собой. Рыночный риск нейтрализуется посредством открытия длинных и коротких позиций.

Обычно такая стратегия базируется на количественных моделях выбора акций определенных компаний, при этом позиция хеджируется в полном объеме. Иногда хеджевые фонды покупают акции и открывают короткие позиции по фьючерсам на индексы акций.

5. Фонды, которые осуществляют инвестиции на развивающихся рынках (Global emerging market funds), наиболее интересны для России. В основном такие фонды инвестируют в ценные бумаги или суверенный

долг развивающихся стран. Глобальные фонды изменяют пропорции своих инвестиций в зависимости от рыночной конъюнктуры и субъективного мнения управляющего. Кроме того, некоторые фонды инвестируют средства в отдельно взятый регион. Однако хеджирование на данных рынках затруднено, хотя иногда для этих целей используется механизм фьючерсных торгов.

Стоит также упомянуть валютный и другие риски, которые являются основными причинами высокой степени риска инвестиций в таких регионах.

Особое внимание следует уделить работе фондов в Восточной Европе и СНГ. Несмотря на кризис, средняя доходность за 2001 г. там составила 41,5%, а риск в два раза превышает средний итоговый показатель по всем хеджевым фондам, осуществляющим инвестиции на развивающихся рынках.

6. *Макрофонды (Macrofunds)*. К этой группе относятся фонды, которые ориентируются на ожидаемое движение рынков ценных бумаг, процентных ставок, валютных курсов и товарных рынков с привлечением существенных кредитных ресурсов. Управляющие таких фондов используют подход «сверху-вниз» и инвестируют на любых рынках, чтобы принять участие в ожидаемом движении рынка. Такие движения происходят вследствие изменений в мировой экономике, политических событий, изменений глобального баланса спроса/предложения как природных, так и финансовых ресурсов. Фонды осуществляют сделки как с биржевыми, так и с внебиржевыми производными инструментами.

7. *Фонды фондов (Fund of Funds)* – это последний вид хеджевых фондов. В основе их стратегии лежит создание диверсифицированного портфеля из паев других хеджевых фондов. Минимальный размер инвестиций может быть ниже относительно других хеджевых фондов. Одним из недостатков таких фондов является большой уровень вознаграждения за управление, которое превышает стандартные для этой отрасли показатели

на 1–2% от суммы активов. Кроме того, инвесторам тяжело контролировать конечный объект инвестиций.

Как показывает статистика, хеджевые фонды довольно успешно применяют в своей практике разнообразные стратегии. Использование сложных программных моделей на основе математических и статистических методов, технического и фундаментального анализа позволило им достичь определенных результатов. За десять последних лет среднегодовая доходность хеджевых фондов по различным категориям колебалась от 2,4% до 22,1%.

Высокая доходность, которую демонстрируют хеджевые фонды, достигается за счет использования агрессивных инвестиционных стратегий с привлечением большого объема заемных ресурсов и использованием производных финансовых инструментов. Считается, что хеджевые фонды комбинируют рыночные инструменты таким образом, что корреляция доходности с рынком становится минимальной и классическое определение использования леввереджа и производных инструментов как источников высокого инвестиционного риска для случая хеджевых фондов становится не актуальным. Однако, как будет показано ниже, такая оценка не отражает объективных событий.

Основной проблемой при оценке уровня инвестиционного риска хеджевых фондов является анализ их инвестиционных стратегий с помощью стандартных методов финансового анализа. Как правило, фонды используют динамические инвестиционные стратегии, что приводит к значительным искажениям оценок при использовании стандартного статического анализа. Для инвестора, который планирует вложить часть своих средств в хеджевый фонд, важно понимать, какие риски он принимает на себя и как этот актив повлияет на общий уровень риска портфеля.

Современная финансовая теория говорит о том, что оптимизация средних величин приносит пользу только при диверсифи-

Корпоративные финансы

кации портфеля ввиду ее способности снижать волатильность ожидаемого уровня дохода за счет комбинирования различных активов, которые имеют низкие значения корреляции. Однако, если вместо актива в виде ценной бумаги рассматривать вклад инвестора в капитал хеджевого фонда, для которого корреляция с другими активами портфеля может меняться с течением времени из-за гибкой и нестабильной инвестиционной стратегии фонда, классический подход становится трудно применимым и данная ситуация требует использования иных принципов анализа и моделей.

Инвестиционная деятельность хеджевых фондов отражается на стабильности всей финансовой системы, в рамках которой они работают, что приводит к изменению уровня системного риска. В настоящее время хеджевые фонды вызывают огромный интерес среди банковских структур, которые начинают все более активно инвестировать средства в создание новых фондов или в организацию так называемых фондов фондов, то есть фондов, которые инвестируют в другие хеджевые фонды. Учитывая, что те же банки проводят брокерское обслуживание фондов, предоставляют им кредитные ресурсы, направляют своих частных клиентов в фонды или размещают их депозиты в виде инвестиций в хеджевые фонды, можно утверждать, что кризисная ситуация в индустрии хеджевых фондов способна получить большой резонанс на финансовом рынке в целом и затронет интересы не только институциональных инвесторов, но и ударит по средним и мелким частным инвесторам, так как среди пайщиков в хеджевые фонды присутствуют и страховые компании, пенсионные фонды. Поэтому важным вопросом становится оценка влияния инвестиционной деятельности хеджевых фондов на уровень системного риска.

Анализ системного риска и факторов, которые на него влияют, необходим в первую очередь для того, чтобы определить устойчивость отдельного взятого финансового рынка или системы, выявить границы воз-

действия на него внешних факторов и в соответствии с проведенным анализом разработать систему внутренних стабилизационных механизмов и мер регулирования рынка.

Исходя из специфики деятельности хеджевых фондов можно утверждать, что наиболее значим риском для них является риск ликвидности. Риски ликвидности при инвестиционной структуре хеджевых фондов существенно зависят от степени доступности кредитных ресурсов. Многие хеджевые фонды понесли огромные убытки или обанкротились во время финансового кризиса 1998 г., когда сложившиеся рыночные взаимосвязи, определяющие корреляцию активов на рынке, были разрушены и инвестиционные портфели фондов стали убыточными. Вовлечение в структуру капитала большой доли кредитных ресурсов привело к принудительному закрытию торговых позиций фондов.

Такая ситуация была типичной для многих хеджевых фондов, работавших на рынке бумаг с фиксированной доходностью в августе и сентябре 1998 г.

Поскольку инвестиционная деятельность многих хеджевых фондов базируется на использовании значительного кредитного плеча, размер позиций фонда часто значительно превышает объем ресурсов, непосредственно находящихся в распоряжении фонда, за счет которых он и поддерживает эти позиции. Можно сказать, что кредитное плечо (левередж) имеет эффект лупы, превращая относительно невысокую доходность в большие суммы абсолютного дохода, но, с другой стороны, оно также превращает небольшие относительные убытки в огромные суммы абсолютных потерь. И когда неблагоприятные изменения цен на рынке приводят к уменьшению объема собственных средств фонда, кредитное плечо быстро ликвидируется и происходит процедура принудительного закрытия позиций, что в течение короткого периода времени может привести к распространению повсеместной финансовой паники, как это случилось после дефолта ГКО РФ в августе 1998 г.

Корпоративные финансы

События 1998 г. показали, что при определенных и вполне вероятных ситуациях изменения условий на рынке могут создавать поведение «фазовой синхронизации», то есть процессы и активы, которые ранее не обладали взаимной корреляцией, становятся подвержены взаимному влиянию и меняют модели своего поведения на непродолжительный период времени. Сбои рынка происходили на протяжении всего его существования, но до 1998 г. немногие инвесторы и менеджеры хеджевых фондов учитывали вероятность такого события при обычном процессе разработки инвестиционной стратегии.

Тестирование инвестиционных стратегий хеджевых фондов, как правило, дает хорошие результаты. Фонды демонстрируют высокий уровень средней доходности и низкие средние показатели риска. Однако наличие отдельных экстремумов за период тестирования может поставить фонд и его инвесторов на грань банкротства.

В рамках изучения структуры рисков хеджевых фондов и их инвестиционной деятельности необходимо отдельно рассмотреть риски, связанные с ликвидностью позиций хеджевого фонда. Среди различных видов рисков, которым подвержены все инвесторы, для хеджевых фондов, как было показано выше, наиболее важным типом риска является риск ликвидности. В целом нужно отметить, что системный риск в случае с хеджевыми фондами тесно связан с параметрами кредитного риска и риска ликвидности. И хотя эти группы рисков существуют отдельно друг от друга и имеют свои особенные источники проявления, для случая хеджевых фондов их стоит рассматривать совместно.

Существует довольно много моделей, позволяющих измерять и описывать кредитные риски и риски ликвидности. Однако сложные взаимосвязи между кредиторами и заемщиками, связи, вытекающие из сложной структуры современных кредитных соглаше-

ний, а также другие финансовые взаимоотношения операторов рынка в значительной степени еще не рассмотрены. Возможно, некоторые из недавно разработанных методов в математической теории сетей позволят создать модели и способы измерения ликвидности и подверженности кредитным рискам, зависящим от разнообразных факторов в масштабах глобальной финансовой системы, и оценить ее надежность в целом.

Более простой способ измерения подверженности риску ликвидности среди хеджевых фондов состоит в том, чтобы исследовать коэффициенты автокорреляции ежемесячной доходности фондов, как это было предложено в работах Б. Лианга².

Чтобы проиллюстрировать, почему коэффициенты автокорреляции могут быть индикатором подверженности ликвидности, необходимо обратить внимание, что одной из самых ранних моделей ценообразования финансовых активов и управления капиталом считается модель «случайных блужданий», в которой доходность актива не имеет автокорреляции. В условиях информационно эффективного рынка изменение цен должно быть непредсказуемым, если его ожидание формируется надлежащим образом, то есть если такое изменение полностью включает в себя ожидания и информирование всех участников рынка.

Эта крайняя трактовка эффективности рынка теперь воспринимается как утопия, которая вряд ли может быть реализована на практике. В частности, на рынке существует ряд барьеров и ограничений: например, стоимость проведения сделок, законодательные ограничения возможности займов, издержки на сбор и обработку информации, законодательные ограничения проведения коротких продаж и т. д. Все они способствуют появлению автокорреляции в доходности актива, однако реализовать эту доходность на базе арбитражных сделок невозможно из-за присутствия указанных ограничений. В связи с этим

² Liang, B., 2003, The Accuracy of Hedge Fund Returns, Journal of Portfolio Management 29, С. 111–122.

уровень автокорреляции в доходах актива можно рассматривать как показатель объема ограничений рынка в целом и уровня ликвидности как одну из наиболее общих форм таких ограничений. Например, известно, что доходность инвестиций в недвижимость имеет более высокие значения автокорреляции, чем, например, доходность по индексу S&P 500 в течение того же периода. Аналогично, доходность фьючерсных контрактов на индекс S&P 500 демонстрирует меньшую автокорреляцию, чем непосредственно автокорреляция индекса. В обоих примерах, чем большую степень ликвидности имеют инвестиционные инструменты, тем меньше их уровень автокорреляции.

Экономическим объяснением этого явления может быть утверждение о том, что предсказуемость параметров доходности актива будет допускаться или ограничиваться только в тех объемах, которые считаются допустимыми для данного рынка. Несмотря на тот факт, что доходы от недвижимости являются более предсказуемыми, невозможно фактически получить абсолютное преимущество от работы на этом высоко предсказуемом рынке по сравнению с рынками других инвестиционных активов, в силу того что имеется множество ограничений для работы с недвижимостью в виде высоких издержек проведения сделок с недвижимостью, невозможности осуществления коротких продаж объектов недвижимости и рядом других ограничений. Эти противоречия и ограничения привели к созданию инвестиционных трестов недвижимости. Паи этих трестов гораздо более ликвидны, чем базовые активы, в которые инвестирует трест; соответственно, и автокорреляция доходности паев трестов намного меньше, чем у недвижимости.

Есть и другая, более простая причина для использования коэффициента автокорреляции как индикатора подверженности хеджевых фондов риску ликвидности. Для портфелей неликвидных ценных бумаг, то есть ценных бумаг, которые не часто торгуются и для

которых может и не быть четко установленных рыночных цен, менеджер хеджевого фонда будет крайне осмотрительно определять стоимость портфеля в конце каждого месяца с целью формирования номинальной стоимости активов фонда. Учитывая характер системы вознаграждения менеджеров хеджевых фондов, зависящей от показателей фонда, менеджеры стараются «сглаживать» в своих отчетах реальный уровень поступлений за месяц, указывая стоимость портфелей меньшую, чем их фактическая стоимость в месяцы с высокой доходностью, и за счет этого формируя «страховочную подушку» из недоучтенной стоимости для тех месяцев, когда доходность фонда будет более низкой (эффект «сглаженных доходов»). Такая политика формирования отчетности о доходах через какое-то время приводит к возникновению определенных последовательностей в формировании показателей доходности по отчетности; уровень доходности фонда приобретает иллюзорную стабильность и становится менее изменчивым, что приводит к формированию более высоких значений индекса Шарпа; а это, в свою очередь, как побочный эффект, увеличивает уровень автокорреляции.

Конечно, если ценные бумаги в портфеле менеджера активно торгуются, у него нет необходимости в переоценке портфеля, так как всегда есть адекватная ценовая оценка портфеля на рынке. Чем более неликвидный портфель, тем у менеджера выше необходимость пересчета его стоимости и сглаживания отчетов о прибыли, в процессе чего и возникает эффект автокорреляции. Также необходимо отметить, что автокорреляция не отражает все возможные аспекты проявления риска ликвидности для хеджевых фондов. Существуют отдельные проявления риска ликвидности, которые не могут быть оценены с помощью коэффициентов автокорреляции. Некоторые инвестиционные стратегии могут приводить к возникновению высоких уровней автокорреляции даже при инвестировании в очень ликвидные активы. В частности, такие изменчивые аспекты, как инве-

Корпоративные финансы

стиционный стиль, типы торгуемых активов и ряд других параметров рыночной среды, следует принимать во внимание при оценке рисков ликвидности.

Использование коэффициентов автокорреляции как показателя подверженности риску ликвидности, который является ключевым при реализации большинства инвестиционных стратегий хеджевых фондов, может быть произведено и в контексте оценки системного риска, то есть по всей совокупности хеджевых фондов. Тогда совокупной мерой уровня ликвидности в секторе хеджевых фондов может являться средневзвешенное значение коэффициентов автокорреляции по всем фондам или их группам, где вес представляет собой долю активов под управлением отдельного фонда или группы фондов (выделенных, например, по типу инвестиционной стратегии).

Заключительная оценка уровня рисков хеджевых фондов требует множества дополнительных, а главное достоверных данных, которые в настоящее время недоступны и вряд ли будут доступны в ближайшем будущем. К такой информации можно отнести данные об уровне кредитных рисков; о реальной величине кредитного плеча, доступного менеджерам и инвесторам хеджевых фондов;

о количестве и структуре портфелей производных инструментов, доступных хеджевым фондам, и т. д. Следовательно, на сегодня невозможно точно определить величину текущей подверженности системному риску хеджевых фондов.

Не менее важным аспектом для проведения оценки инвестиционной деятельности и структуры рисков хеджевых фондов является формирование принципов ведения и проверки их отчетности, так как, не имея объективной документальной базы для анализа хеджевых фондов, невозможно провести объективную оценку их влияния на финансовые рынки. Однако подобные правила и принципы не должны ущемлять права инвесторов и действующих партнеров хеджевых фондов. При формировании возможных регулятивных мер в области деятельности хеджевых фондов необходимо учитывать интересы инвесторов как с точки зрения защиты их интересов, так и с точки зрения сохранения для них инвестиционных возможностей хеджевых фондов. Иначе практика одностороннего контроля приведет к снижению инвестиционной активности хеджевых фондов и их пайщиков, а это, в свою очередь, будет иметь не менее разрушительные для финансовых рынков последствия.

Секьюритизация как инструмент финансомики

Е.Ф. Авдокушин,

заведующий кафедрой мировой экономики Российского университета
кооперации, доктор экономических наук, профессор,

г. Москва

Е.Ф. Малова,

начальник отдела АБ «Газпромбанк» (ЗАО), кандидат экономических наук,

г. Москва

Securitization as a Finansomics Instrument

E.F. Avdokushin, E.F. Malova

The appearance of Asset-Backed Securitization Institute and financial markets of different finance innovations enabled the financial institutions to expand their operations, services and standards of service and reduce finance risks. Positive experience of securitization mechanism proves the potential of this method to reorganize the debts and direct money in economics.

Появление института секьюритизации активов (asset-backed securitization – ABS)¹ и быстрое внедрение в практику финансовых рынков различных финансовых инноваций стало одним из важнейших механизмов, при помощи которого финансовые учреждения смогли расширить спектр осуществляемых операций, предлагаемых услуг, повысить стандарты обслуживания и уменьшить финансовые риски. Возникнув в конце 70-х гг. XX в., инструмент секьюритизации заполнил один из ведущих секторов рынка капиталов с оборотом в миллиарды долларов.

Превращая требования кредитора к должнику в ценные бумаги, секьюритизация наделяет их повышенной ликвидностью, помещает в готовую инфраструктуру фондового рынка и, в конечном итоге, делает финансовые отношения более эффективными.

Опыт применения механизмов секьюритизации свидетельствует о больших потенциальных возможностях этого способа реорганизации задолженности и направления денежных потоков в экономике. Предпосылками развития сегмента секьюритизированных

механизмов мирового финансового рынка стали следующие его особенности:

- 1) активное развитие рынка ценных бумаг;
- 2) эволюция индустрии финансового и фондового инжиниринга;
- 3) тенденции международной либерализации и интеграции рынка капитала;
- 4) ужесточение банковских нормативов и требований к собственным средствам и структуре капитала банков, которое определило необходимость «оздоровления» балансов банков посредством исключения из актива долгосрочных обязательств заемщиков;
- 5) потребность рынка (инвесторов) в новых финансовых инструментах.

Кроме того, стимулом к развитию секьюритизации стало распространение компьютерных и информационных технологий. Улучшение возможностей получения информации облегчило продажу размещаемых на рынке капитала ценных бумаг, позволило существенно снизить транзакционные издержки при формировании финансового портфеля из ссуд (к примеру, ипотечных ссуд, залладных) различного номинала (зачастую менее 100 тыс. долл.).

¹ ABS является одним из способов привлечения капитала, который базируется на технике обособления однородных активов с целью создания более или менее единого пула (pooling of assets) с тем, чтобы улучшить его общий финансовый рейтинг.

Первоначально возможность превращения кредитов в ценные бумаги появилась на ипотечном рынке США, что было обусловлено стабильными финансовыми потоками, низкими рисками и заинтересованностью государства в снижении стоимости недвижимости. В 30-е гг. XX в. правительство США акцентировало свое внимание на возможности продажи ипотечных кредитов на вторичном рынке, что, по его мнению, способствовало бы снижению стоимости кредитов. Несмотря на ряд позитивных мер, принятых государственными органами по созданию вторичного рынка, первый выпуск ценных бумаг, обеспеченных пулом ипотечных кредитов, состоялся только в 1970 г. Эмиссию осуществила Государственная национальная ипотечная ассоциация Ginnie Mae².

Впервые термин «секьюритизация» появился в колонке «Слухи со Стрит» Wall Street Journal в 1977 г. Он был «изобретен» Льюисом Раниери (Lewis S. Ranieri), главой ипотечного департамента Salomon Brothers, предложившим использовать этот термин репортеру Wall Street Journal Анн Монро (Ann Monroe) в статье, посвященной описанию андеррайтинга первого выпуска ценных бумаг, обеспеченных залогом прав требования по ипотечным кредитам.

Поскольку превращение в ценные бумаги началось с ипотечных кредитов, под термином «секьюритизация» изначально понимался процесс создания ценных бумаг, выпускаемых на основе пула ипотек, с помощью которого объединенные в пул активы становятся стандартными ценными бумагами, обеспеченными этими активами.

Трансформация иных неликвидных и ипотечных активов в оборотоспособное имущество началась в 1985 г. В это время компания First Boston осуществила андеррайтинг

публичного размещения ценных бумаг, обеспеченных пулом требований к покупателям компьютеров, получившим кредит на эти цели от Sperry Corporation. После внедрения таких операций в термин «секьюритизация» включена замена нерыночных займов и/или потоков наличности, обеспечиваемых финансовыми посредниками, на ценные бумаги, свободно обращающиеся на рынках капиталов.

Начиная с первой половины 90-х гг., характерным для мирового рынка секьюритизации является масштабный рост объемов операций. Суммарные объемы выпуска ценных бумаг типа ABS (asset-back securities) в мире к началу XXI в. достигли 350 млрд. – 400 млрд. долл. в год, что в сумме составило более 1,5 трлн. долл. за прошедшие 15–20 лет, причем номинальная стоимость этих ценных бумаг, обращаемых на рынке, превышает 650 млрд. – 700 млрд. долл.

По данным Standard & Poor's, объем рынка секьюритизации (ABS) в Европе достиг в 1996 г. приблизительно 39 млрд. евро (76,9 млрд. долл.), в 1999 г. он возрос до 79 млрд. евро (143 млрд. долл.), в 2002 г. – 157,7 млрд. евро. К середине первого десятилетия XXI в. месячный оборот этого сектора мирового финансового рынка составляет порядка 1,5 трлн. долл. К примеру, эмиссия корпоративного секьюритизированного долга корпораций США 1999 г. впервые превысила размещение государственного долга. Все это позволяет говорить о переходе взаимозависимости фондового рынка и «реальной» экономики на иной качественный уровень.

Распространение на мировом финансовом рынке

К концу XX в. механизм секьюритизации финансовых активов получил широкое рас-

² Возникновение секьюритизации отмечено в 1970 г., когда GNMA запустила программу, гарантировавшую процентные и основные платежи по пакетам стандартизованных закладных, тем самым стимулируя создание нового финансового инструмента – ценной бумаги, обеспеченной закладными. Гарантия выплаты процентов и основной суммы ссуды позволила частным финансовым учреждениям (типа ссудо-сберегательных ассоциаций и коммерческих банков) продавать пакеты закладных, получивших гарантию GNMA, в качестве ценных бумаг и переводить платежи владельцу такой ценной бумаги. Покупатель обычной переводной ценной бумаги GNMA становился непосредственным владельцем пропорциональной (pro rata) доли портфеля ссуд, обеспеченных недвижимостью.

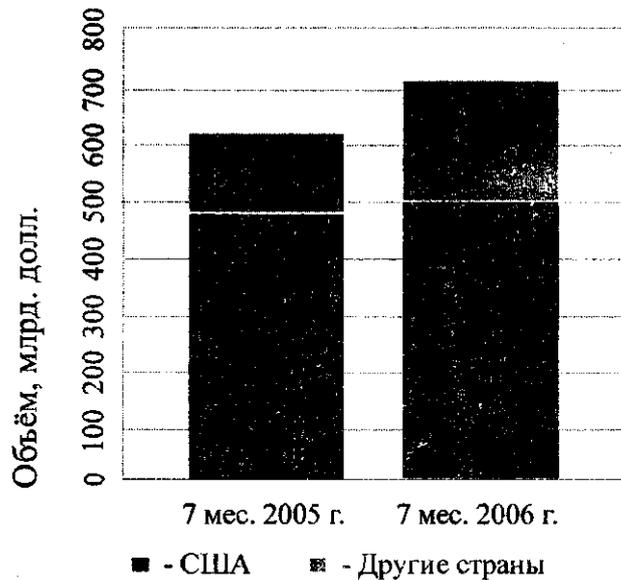
Корпоративные финансы

пространение на мировом финансовом рынке, включая рынок США, Канады, Западной Европы, также применялся в ЮАР, Гонконге и Индии. В 2000-х гг. данный инструмент стал использоваться в Центральной и Восточной Европе, Северной Африке, на Ближнем Востоке, в Казахстане и странах Балтии.

США, обладающим высокоразвитой инфраструктурой финансового рынка и огромной суммой непогашенной задолженности, где изначально в конце 70-х гг. XX в. и появилась секьюритизация, принадлежит первенство по интенсивности и масштабам использования подобных схем в мировых финансах. Развитие рынка секьюритизации в США началось с секьюритизации ипотечных кредитов; позднее были затронуты потребительские кредиты и права требования по кредитным картам, а в 1990-е гг. секьюритиза-

ция распространилась практически на все виды активов, генерирующие будущие денежные поступления.

Большую часть мирового рынка ценных бумаг, выпущенных в рамках секьюритизации, составляют бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами. Затем по размеру доли идут бумаги, обеспеченные потребительскими кредитами и автокредитами, потоками по кредитным картам и другими активами. За семь месяцев 2006 г. объем размещенных по всему миру в рамках секьюритизации ценных бумаг без учета выпуска CDO (Collateralized Debt Obligations – обеспеченные кредитами или облигациями долговые обязательства) превысил 720 млрд. долл., при этом 70% всего объема пришлось на США. За аналогичный период 2005 г. объем размещений составил около 630 млрд. долл. (рис. 1).



Источник: *Asset Backed Alert*

Рис. 1. Динамика объемов секьюритизации без учета рынка CDO

В Западной Европе развитие рынка секьюритизации началось в конце 1980-х – начале 1990-х гг. Активное развитие продемонстрировал рынок секьюритизации Великобритании, Франции, Испании, Нидерландов, Бельгии, Германии и Италии. Ключевыми видами секьюритизируемых являются ипотечные и потребительские кредиты. Все чаще секьюритизация используется в качестве ин-

струмента финансирования европейских правительств и других публичных органов власти. Таким образом, первыми в странах Запада подверглись секьюритизации именно ипотечные и потребительские кредиты, затем использование механизма секьюритизации расширилось до рефинансирования иных активов.

В 80-е гг. XX в. популярность секьюритизации существенно возросла в ряде стран

Корпоративные финансы

Латинской Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона, где имеется развитый и активно действующий рынок вторичных ценных бумаг. Причиной современного подъема сектора ипотечных облигаций Австралии стало размещение в 1997 г. на евторынке двух крупных еврозаймов (1,7 млрд. долл.), обеспеченных австралийскими закладными. Активное развитие рынка производных бумаг последних нескольких лет произошло благодаря росту потребительских кредитов в Северной Америке, введению единой европейской валюты, а также падению доверия к сберегательным вкладам.

Почувствовав конкуренцию, европейские банки также начали секьюритизировать ипотечные кредиты. Причем фондирование не являлось главной целью: ставки по большинству европейских ипотек были выше банковских. Такие крупные банки, как ABN AMRO, Deutsche Bank и SBS, всерьез занялись программой секьюритизации своих резидентских ипотечных портфелей. Обращаясь к сектору вторичных обязательств, банки стремятся уменьшить влияние рыночных рисков, а также избежать высоких норм резервирования за счет вывода за баланс соответствующих активов. Понимая, какие возможности представляются как заемщикам, так и кредиторам, многие страны Европы и Азии активизировали свои действия по переоформлению нерыночных обязательств в рыночные.

По информации, опубликованной на сайте финансового портала Кредит-рейтинг, «в Европе суммарный объем нерыночных активов, объединенных в пакеты для торговли на рынке, по состоянию 2002 г. увеличился на 29% (сравнительно с уровнем 2001 г. – 269,5 млрд. евро), составив 346,7 млрд. евро.

На крупнейшем рынке секьюритизации – британском – совокупный объем таких активов по состоянию 2002 г. составил 56,9 млрд. евро. Второе место по этому показателю занимает Италия – 36,7 млрд. евро (это

объясняется проведением в последние годы большинством итальянских банков секьюритизации ипотечных кредитов), третье – Германия (30,1 млрд. евро). Месячный оборот этого сектора мирового рынка в 2002 г. достиг 1,5 трлн. долл.

По сообщению Института фондового рынка и управления, четыре крупнейших коммерческих банка Германии объявили в апреле 2003 г. о создании совместного предприятия (СП), в обязанности которого будет входить переоформление их кредитов в облигации. Объем секьюритизированных кредитов ориентировочно должен был составить 50 млрд. евро. Далее эти бумаги планировались к реализации институциональным инвесторам, пенсионным фондам и страховым компаниям. В свою очередь, банки смогут уменьшить объем кредитов у себя на балансе, привлечь дополнительные средства и повысить отношение капитала к кредитному портфелю. Расширение кредитных возможностей ведущих коммерческих банков будет способствовать оживлению деловой активности в Германии³.

Современное состояние рынка секьюритизации Европейских стран характеризуется активным поиском оригинаторов ипотечных закладных новых источников финансирования на диверсифицированных рынках капитала, развитием вторичного рынка ипотечных whole loans. Данный вторичный рынок ипотечного кредитования занимает доминирующие позиции в Великобритании, а также демонстрирует потенциал роста в Германии и Нидерландах.

Главными игроками растущего европейского рынка являются инвесторы США. Если на американском рынке секьюритизации такие кредиты являются основным источником выпуска ценных бумаг, обеспеченных жилой ипотекой (RMBS), то европейский рынок лишь к настоящему моменту достиг стадии накопления достаточного количества опыта

³ Согласно заявлению министра финансов Германии, создание банками СП по секьюритизации является «эффективным инструментом стимулирования экономики, обеспечения роста и занятости».

Корпоративные финансы

структурирования кредитов, понимания фундаментальных основ механизма ипотечного кредитования и секьюритизации: кредитного риска, ликвидности и ценообразования по относительной стоимости.

Высокий спрос на whole loans (секьюритизированные ипотечные инструменты) в Великобритании вызван отчасти перенасыщением первичного рынка ипотечного кредитования. Возникла ситуация, при которой слишком много кредиторов боролись за немногочисленных заемщиков. В итоге многие традиционные владельцы активов перешли на вторичный рынок купли-продажи портфелей whole loans. Один из крупнейших игроков в Европе – Homeloan Management, дочерняя компания Skipton Building Society.

Поскольку рынок whole loans зародился в США и на сегодняшний день является самым развитым именно в Америке, не удивительно, что американские компании стали круп-

нейшими игроками этого сектора ипотечного рынка в Европе. Здесь речь пойдет главным образом о вторичном рынке, на котором крупные инвесторы осуществляют сделки с портфелями whole loans.

Один из основных участников рынка ипотечного кредитования в Великобритании – компания GMAC, входящая в группу компаний General Motors. В настоящее время компания рефинансирует капитал, осуществляя продажи крупных портфелей whole loans или выпуская RMBS по своей программе RMAC. Иногда GMAC выступает покупателем на вторичном рынке.

Крупные продажи портфелей whole loans в Великобритании представлены в таблице 1. Согласно данным S&P, в 2005 г. осуществлено три крупных продажи активов от GMAC: на 150 млн. фунтов в компании Amber Homeloans, 250 млн. ф. ст. в Britannia Building Society и 251 млн. ф. ст. в Mortgage Express.

Таблица 1

Основные характеристики крупнейших сделок с портфелями whole loans Великобритании^А

Компания-продавец	Компания-покупатель	Сумма сделки, млн. фунтов	Дата проведения
GMAC	Amber Homeloans	150	Апрель 2005 г.
GMAC	Britannia Building Society	250	Апрель 2005 г.
Freedom Lending	Mortgages plc	100	Апрель 2005 г.
GMAC	Mortgage Express	251	Февраль 2005 г.
Amber Homeloans	Reliance Property Loans	23	Октябрь 2004 г.
Skipton Building Society	Kent Reliance Building Society	22	Сентябрь 2004 г.

Наиболее значимый и быстрый рост рынка whole loans продемонстрирован за последний год в Великобритании. Вследствие изменений законодательства, упростивших процедуру передачи активов в рамках развития программы создания реального рынка

ценных бумаг, обеспеченных активами, рынок whole loans Германии также характеризуется хорошим потенциалом развития. Кроме того, повышенная активность наблюдается в Нидерландах, где такой рынок уже создан и эффективно работает; основными покупате-

^А Источник: Данные Standard & Poor's.

лями портфелей whole loans являются крупные страховые компании.

Количество банков, осознающих перспективы развития облигаций с покрытием, увеличивается. В последнее время крупные европейские банки все больше внимания обращают на развивающиеся рынки (Emerging markets) и предполагают, что запуск программ по секьюритизации при помощи облигаций с покрытием может вызвать интерес, особенно на развивающихся рынках. Уже запущены первые программы по секьюритизации в Турции и России, пристальное внимание уделяется Чехии, Польше, Латвии.

Механизм секьюритизации активов, будучи достаточно новым инструментом привлечения инвестиций, приобретает особое значение и получает все большее распространение среди источников финансирования развивающихся рынков. Процессы секьюритизации позволили некоторым центральным (национальным) банкам, в том числе странах бывшего социалистического лагеря, поднять вопрос о переоформлении в ценные бумаги кредитов, предоставленных правительству. Это существенно расширило их возможности в области увеличения инструментов денежно-кредитного регулирования.

Так, в результате синтетической секьюритизации долга кредиты Банка России Правительству Российской Федерации составляли в 1993 г. – 80% государственного внутреннего долга, в 1996 г. их доля сократилась до 16%, в 1997 г. – практически до нулевого показателя.

В качестве примера реструктуризации активов центральных банков можно привести опыт Национального банка Республики Казахстан. В январе 1998 г. в целях переоформления задолженности Правительства Казахстана перед Национальным банком по полученным в 1991–1997 гг. кредитам на сумму номинальной стоимостью 36 850,8 млн. тенге (курс на конец 1997 г. – порядка 75,5 / долл. 1) Министерством финансов были выпущены государственные специальные казначейские обязательства (МЕАКАМ).

Первая в странах СНГ сделка по секьюритизации банковских активов также была осуществлена в Казахстане: в октябре 2003 г. в рамках программы секьюритизации входящих платежей Народный сберегательный банк Казахстана (Халык-банк) привлек 100 млн. долл. Для проведения сделки была учреждена специальная инвестиционная компания (SPV) Halyk Remittances Finance Company Limited, которой были проданы права на существующие и будущие платежи Халык-банка, поступающие от банков-корреспондентов в США и странах Западной Европы. В рамках секьюритизации использованы такие меры кредитной поддержки, как многократное превышение ожидаемых поступлений над выплатами (избыточное обеспечение) и образование резерва. Первенство Казахстана в осуществлении секьюритизации объясняется меньшими законодательными ограничениями и более развитым банковским сектором.

Объекты секьюритизации

Сделки по секьюритизации могут производиться с активами, список которых практически неисчерпаем. К нему можно отнести любые денежные доходы (поступления), которые хозяйственный субъект ожидает получить в будущем в результате совершаемых им операций. За последние 20 лет секьюритизации подвергались практически все виды финансовых активов.

В отношении общих характеристик активов, подлежащих секьюритизации, можно выделить несколько основных условий:

1) прогнозируемость по срокам и объемам платежей, регулярность денежных потоков;

2) секьюритизируемые активы должны быть отделимы от originатора, то есть в законодательстве должны существовать процедуры, позволяющие осуществить беспрепятственную (или почти беспрепятственную) уступку прав требования по таким активам.

Желательными, дополнительными характеристиками являются:

1) достаточный объем активов;

2) географическая и иная диверсификация должников;

3) достаточная маржа между платежами по входящему потоку (процентная ставка по ипотечному кредиту) и исходящему потоку платежей (доход по ценным бумагам, выпущенным в результате секьюритизации);

4) высокий уровень стандартизации активов.

Исторически ипотечные кредиты являются первым «эталонным» секьюритизируемым активом, характеризующимся длительными финансовыми потоками, предсказуемостью, прозрачностью кредитной истории, сравнительно низкими рисками. Очевидно, ответ на этот вопрос кроется в самом характере ипотечных кредитов: ипотечные кредиты носят преимущественно долгосрочный характер (в России – 10–15 лет, на Западе – 30–40 лет), что делает неудобным их «сохранение» на балансе банка в течение всего периода кредитования, а при наращивании банком объемов ипотечного кредитования (что активно происходит сейчас в России) необходимость «избавиться» от таких активов становится весьма актуальной.

Ценные бумаги, обеспеченные закладными, остаются наиболее популярной формой секьюритизации. В настоящее время 2/3 всех закладных под жилье обращены в ценные бумаги. Ипотечные ценные бумаги (ИЦБ), которые в англоязычной литературе называются MBS (Mortgage-Backed Securities), являются лишь частным случаем ABS. В случае ИЦБ активы представляют собой права требования по ипотечным кредитам, обеспеченных залогом объектов недвижимости.

Ипотечные облигации, секьюритизация платежей по ипотеке имеют два основных преимущества:⁵ привлечение групп инвесторов с разными предпочтениями относитель-

но уровня риска и доходности, так как первые транши ипотечных облигаций обеспечены лучшим образом, поэтому и доходность их не так велика (что согласуется с параметрами деятельности консервативных инвесторов), последующие транши характеризуются возрастанием обоих показателей (для более склонных к риску); а также регулярность выпусков и значительность их объемов.

С развитием финансовых рынков, а также в результате активных процессов глобализации секьюритизация начинает принимать все более разносторонние формы, в частности, реализуясь на рынке лизинговых активов. В середине 80-х гг. XX в. началась секьюритизация автомобильных ссуд, задолженностей по кредитным картам, договоров лизинга, характеризующаяся при этом собственным набором названий. К примеру, секьюритизированные автомобильные ссуды названы компанией Solomon Brothers «машинами» (CAR, certificate of Automobile Receivables), компания Drexel Burnham дала своему аналогу название «быстротою обеспеченных» (FASTBAC, First Automobile Short-Term Bonds and Certificates). Секьюритизированные задолженности по кредитным картам, в свою очередь, стали называть CARD (Certificates for Amortizing Revolving Debts).

Секьюритизированные автомобильные ссуды (CAR или FASTBAC) по данным 1985 г. составили 900 млн. долл., в последующие годы их объем превысил 10 млрд. долл. Секьюритизированные задолженности по кредитным картам к 1989 г. насчитывали более 30 млрд. долл.

Распространены три основных типа активов, которые подвергаются секьюритизации чаще остальных:

1) потребительские активы – это требования по потребительским и ипотечным кредитам⁶;

⁵ «Текущее состояние рынка корпоративных заимствований можно охарактеризовать как стадию трансформации: сроки долговых инструментов удлиняются, объемы выпусков увеличиваются. Инвесторы, желая повысить доходность своих вложений, ищут более сложные инструменты, уделяя пристальное внимание их качеству и надежности. Ипотечные ценные бумаги, прежде всего облигации, как раз и являются таким инструментом». Л. Векшин. (АИЖК).

⁶ Потребительские кредиты, предоставляемые физическим лицам: любые однородные займы, товарные кредиты, кредиты на покупку автомобилей и пр., благодаря их многочисленности, сходству характеристик и предсказуемости денежного потока, они являются традиционным объектом сделок по секьюритизации.

2) коммерческие активы – коммерческие кредиты;

3) инновационные активы – «сложные» инструменты: денежные требования по лицензионным соглашениям, балансы по кредитным карточкам, договорам франчайзинга, лизинговые активы⁷, налоговые и коммунальные платежи и др.

Выделяют две разновидности таких кредитов: кредит, выплачиваемый в рассрочку (на покупку недвижимости, бытовой техники, автомобилей) и револьверный (возобновляемый) кредит (например, по банковской карте). Различие характеристик вышеназванных кредитов обуславливает различие способов секьюритизации.

Существуют два типа секьюритизированных активов: облигации, представляющие пулы задолженности по кредитным картам (Credit Card Backed) с базовым активом в виде займа, предоставленного заемщику банком (исходным кредитором), – «упаковываются» и продаются права требования именно по этим исходным займам. Выплата долга конечными заемщиками генерирует поток наличности, используемый для погашения облигаций. Базовый актив существует до сделки, кредитные риски инвестора большей частью определяются финансовым положением конечного заемщика.

При осуществлении банком функций расчетного центра крупной платежной системы, сопровождающихся требованиями банка к платежной системе по операциям с переведенными средствами сервисных и торговых точек и ожидаемым возмещением расходов со стороны платежной системы, формирует-

ся иная структура сделок: с «обеспечением будущими потоками по карточкам» (Future Credit Card Receivables)⁸. В отличие от структуры первого типа, в данном случае актив, являющийся обеспечением, в момент размещения существует только частично – он постоянно создается в процессе работы банка-заемщика, ежедневно обслуживающего операции соответствующих платежных систем.

Постепенно доминирующая роль инициаторов секьюритизации переходит от ипотечных компаний и банков к captive финансовым компаниям крупнейших мировых производителей оборудования (General Electric, ABB, Siemens, Toyota, Ford, IBM и проч.), в портфелях которых лизинг составляет существенную долю, а секьюритизации одновременно подвергаются смешанные (родственные) классы активов. Как результат формируется поток «стандартных» продуктов секьюритизации, предлагаемых на международном рынке капиталов, что ведет к увеличению единовременных объемов эмиссии, достигающих 3 млрд. долл. – 3,5 млрд. долл.

Таким образом, секьюритизируются разнообразные финансовые активы мирового рынка капитала: для секьюритизации используются права требования по кредитам и кредитным картам, торговые права требования (дебиторская задолженность), недоговорные поступления денежных средств в будущем, то есть возможна секьюритизация любых активов или прав, обеспечивающих будущие (прогнозируемые) поступления денежных средств. Такими активами могут быть даже налоговые по-

⁷ Инвесторы, приобретшие ценные бумаги новой компании, соответственно получают долю от лизинговых поступлений. Снижение рисков инвестора обусловлено понятным и определенным набором активов: новая компания, достаточно предсказуемые поступления в виде лизинговых платежей. Инвестиции осуществляются под конкретные, хорошо проверенные лизинговые сделки, с наличием потока платежей, а не путем предоставления заемных средств лизинговой компании при выпуске необеспеченных бумаг. В итоге посредством секьюритизации лизингодатель получает средства для новых лизинговых сделок, которые могут оказаться более выгодными по сравнению с банковскими кредитными ставками.

⁸ При оплате товаров или услуг держателем карточки после авторизации покупки создается так называемый merchant voucher – счет за поставленный товар или услугу. В конце рабочего дня информация о проведенных сделках обрабатывается в UCS и до 11 часов утра следующего дня передается соответствующей платежной системе и РОСБАНКу, который оплачивает продавцу товаров или услуг произведенную операцию. Так создается актив, являющийся обеспечением выпуска – права требования по оплаченным счетам продавцов. Платежная система, в свою очередь, передает информацию о покупке банку-эмитенту карты, производящему соответствующий платеж. Средства поступают платежной системе, затем возмещаются РОСБАНКу.

Корпоративные финансы

ступления или поступления от оплаты коммунальных услуг, а также страховые взносы.

В настоящее время из всех доступных альтернатив можно выделить следующие наиболее перспективные структурирован-

ные долговые инструменты: выпуск облигаций, обеспеченных активом с прогнозируемым потоком платежей публичных компаний, денежными потоками либо правами требования (рис. 2).

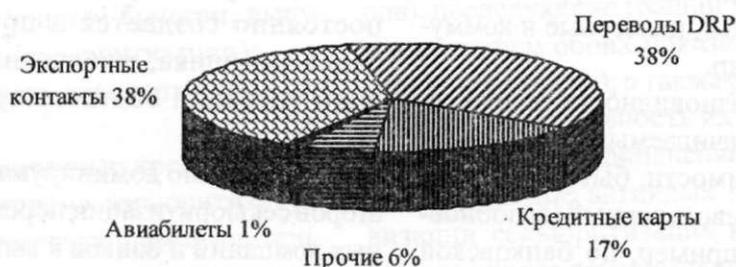


Рис. 2. Структура международных сделок эмитентов развивающихся рынков, обеспеченных будущими поступлениями средств 2000-2003 гг.⁹

Основными инструментами еврорынка в настоящее время являются:

- 1) облигации, обеспеченные средствами на кредитных картах (credit cardbacked bonds);
- 2) облигации, обеспеченные закладными (mortgage-backed bonds, MBS);
- 3) вторичные кредитные обязательства (collateralized loan obligations, CLO) и облигационные (collateralized bond obligations, CBO).

Механизм секьюритизации

Секьюритизация (ABS) является одним из способов привлечения капитала, основанных на технике обособления однородных активов для создания более или менее единого пула активов (pooling of assets) с целью улучшения общего финансового рейтинга. Механизм традиционной секьюритизации предполагает, что активы (как правило, основой для секьюритизации служат регулярные финансовые поступления владельцу соответствующих активов), которые готовы приобрести инвесторы, отделяются от остального бизнеса компании (например, путем передачи прав на эти поступления) и передаются владельцем активов в специализированную компанию (special purpose vehicle), которая и

осуществляет заимствования на рынке путем выпуска обеспеченных ценных бумаг (рис. 3).

Сделка по традиционной секьюритизации банковских активов включает следующих основных участников:

- 1) *банк-оригинатор* – выдает и обслуживает кредиты;
- 2) *специальная инвестиционная компания (SPV)* – выкупает активы у банка-оригинатора и эмитирует ценные бумаги, обеспеченные поступлениями по этим активам.

SPV (Special Purpose Vehicle или SPE – Special Purpose Entity) – вновь созданное образование в форме траста, limited company (общество с ограниченной ответственностью) или limited liability partnership (товарищество с ограниченной ответственностью участников), чьей единственной целью является покупка активов у их владельца, синхронизация активов в пуле, эмиссия и распространение ценных бумаг, обеспеченных этим пулом (asset-backed securities). На практике SPV наиболее часто организовывается в форме компании с одним участником (sole member LLC) – благотворительным трастом, которому и принадлежат все доли или акции SPV;

⁹ Источник: Fitch. Сравнительную характеристику компаний развитых и развивающихся стран см. Gompers, P., J. Ishi and A. Metrick, 2003. Corporate governance and equity prices, Quarterly Journal of Economics 118, 107-155. Klapper, L. and I. Love, 2004. Corporate governance, investor protection and performance in emerging markets, Journal of Corporate Finance 10, 703-728.

Корпоративные финансы

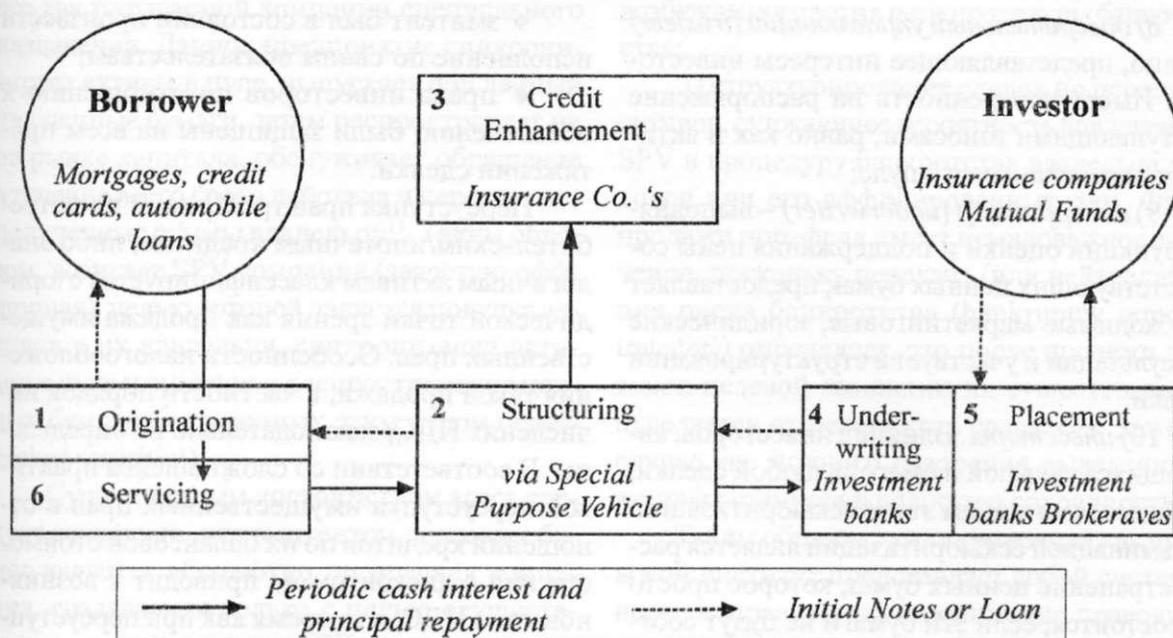


Рис. 3. Структура транзакции секьюритизации¹⁰

3) *владелец «требований»* «генерирует» требования, также может выступать в качестве обслуживающей (сервисной) компании;

4) *сервисер (serviser)* – специальная обслуживающая компания, которая занимается приемом платежей от заемщиков, зачислением их на специальные счета доверительного управляющего, обращением взыскания на залог по дефолтным кредитам, сбором статистики и публикацией отчетов. Обычно функции сервисера выполняет сам банк-оригинатор;

5) *резервный сервисер* – применяется в том случае, если основной обслуживающий банк прекращает или не имеет возможности обслуживать данные кредиты;

6) *гаранты* – участники, предоставляющие обеспечение и осуществляющие кредитную поддержку секьюритизации (крупные банки, специализированные страховые ком-

пании). Кредитная поддержка со стороны известных компаний (credit enhancers) и так называемое «внутреннее обеспечение» (в виде, например, избыточного покрытия активами выпущенных ценных бумаг (overcollateralization)) являются общепринятыми мерами, направленными на защиту инвесторов. От их кредитного рейтинга зависит рейтинг выпускаемых ценных бумаг;

7) *рейтинговые агентства* – играют важную роль в процессе ABS: успешная реализация схемы секьюритизации в большинстве случаев возможна при получении достойного рейтинга как залога удачного распространения новых ценных бумаг. Рейтинговое агентство на основе тщательного изучения характеристик пула долговых обязательств и финансовой устойчивости участников операции определяет рейтинг выпуска ценных бумаг;

¹⁰ Номиналы и процентные платежи по «разнокалиберным» ссудам суммируются, затем составляют единый номинал и единую величину процентных платежей, причитающихся по портфелю (пул). Такой финансовый инструмент обращаем. Разделив портфель ссуд на стандартизованные части, финансовые учреждения реализуют право требования на процентные и основные выплаты третьим лицам как обычные ценные бумаги. Стандартизованные размеры появившихся в результате этого процесса новых финансовых активов формируют высокий уровень ликвидности ценных бумаг. Форма пакета ссуд позволяет диверсифицировать риск, повышает, таким образом, их привлекательность. Финансовые учреждения, переформирующие ссуды в ценные бумаги, получают прибыль за счет обслуживания ссуд (получение процентных и основных платежей по ссуде и последующая их выплата владельцам этих ценных бумаг) и взимания комиссионных с третьей стороны за предоставление такой услуги.

Laurent L. Jacque «Financial Innovations and the Dynamics of Emerging Capital Markets». Fletcher School of Law and Diplomacy, Tufts University and HEC School of Management.

8) *доверительный управляющий (trusteer)* – лицо, представляющее интересы инвесторов. Имеет доверенность на распоряжение поступающими взносами, равно как и активами, находящимися в пуле;

9) *андеррайтер (underwriter)* – выполняет функции оценки и поддержания цены соответствующих ценных бумаг, предоставляет необходимые маркетинговые, юридические консультации и участвует в структурировании сделки;

10) *инвесторы*. Влияние инвесторов, являющихся «альфой и омегой» любой сделки, ощущается на любом этапе секьюритизации. Кульминацией секьюритизации является распространение ценных бумаг, которое просто не состоится, если эти бумаги не будут соответствовать требованиям инвесторов.

Банковская структура может быть признана банком-оригинатором относительно секьюритизации при удовлетворении любого из следующих условий:

♦ банк прямо либо косвенно является оригинатором требований, включенных в секьюритизацию;

♦ банк выступает спонсором обеспеченных активами коммерческих бумаг (АВСР)¹¹ или аналогичной программы, которая приобретает требования у третьих сторон. В контексте подобных программ банк, как правило, будет считаться спонсором и, в свою очередь, оригинатором, если он номинально или является консультантом программы, размещает ценные бумаги на рынке или предоставляет ликвидность и/или дополнительное обеспечение кредита.

11) *Владелец «требований»* «генерирует» требования. Он может выступать в качестве обслуживающей (сервисной) компании. Сервис включает в себя получение причитающихся сумм и совершение иных действий, необходимых для того, чтобы:

♦ эмитент был в состоянии произвести исполнение по своим обязательствам;

♦ права инвесторов по отношению к обеспечению были защищены на всем протяжении сделки.

Переуступка прав требований по потребительским/ипотечным кредитам, либо аналогичным активам классифицируется с юридической точки зрения как продажа имущественных прав. Особенности налогообложения такой продажи, в частности порядок начисления НДС, законодательно не определены. В соответствии со сложившейся практикой переуступка имущественных прав в отношении кредитов по их балансовой стоимости или с дисконтом не приводит к возникновению НДС, в то время как при переуступке по цене выше балансовой стоимости соответствующая премия может облагаться НДС¹².

Аналогично, относительно налога на прибыль, переуступка имущественных прав в отношении кредитов по номиналу также не приводит к возникновению каких-либо налоговых последствий, тогда как при наличии премии или дисконта образующийся доход/расход включается в налогооблагаемую базу оригинатора. Следует учесть существование определенных ограничений на признание убытков при переуступке прав требования, срок исполнения по которым не истек.

Кроме того, согласно российскому законодательству, переуступка имущественных прав, как и их реализация, не подлежит контролю с точки зрения правил трансфертного ценообразования.

Секьюритизация является финансовым инструментом, посредством которого владелец активов (*originator*) аккумулирует в портфель активы, обеспечивающие денежные поступления; затем, по договору купли-продажи либо уступки права требования, продает

¹¹ Программа обеспеченных активами коммерческих бумаг (АВСР) предусматривает в основном эмиссию коммерческих бумаг с первоначальным сроком погашения до года включительно, обеспеченных активами или прочими требованиями, принадлежащими специальному юридическому лицу, защищенному от банкротства.

¹² Налоговые правила определили обновление, появление новых инструментов секьюритизации. Изменение инструкций налоговой службы привело к появлению переводных вложений в закладные под недвижимость (*real estate mortgage investment conduits, REMIC*), являющиеся по факту разновидностью СМО, подпадающей под льготное налогообложение.

его так называемой компании специального назначения. Данное предприятие синхронизирует активы в пуле, выпускает под данный пул ценные бумаги, затем распространяет их на рынке капитала, обслуживает обращение в течение всего срока действия и передает все полученные суммы владельцу¹³. Таким образом, возникает SPV-компания (зачастую оффшорная), целью которой является покупка активов у их владельца, синхронизация активов в пуле и эмиссия и распространение ценных бумаг, обеспеченных этим пулом (asset-backed securities).

Существенным достоинством здесь следует считать то, что эмитентом долговых бумаг является абсолютно прозрачная компания, создаваемая только с целью осуществления данной эмиссии. СК не является каким-либо образом аффилированной с оригинатором структурой, в связи с чем достаточно часто СК является собственностью траста или номинальных акционеров, управление ею осуществляет независимая управляющая компания. Такая структура владения/управления СК позволяет максимально дистанцировать СК от рисков оригинатора. Удастся устранить риски, связанные с иной деятельностью, осуществляемой продавцом активов.

Можно выделить три варианта поддержания необходимой для SPV «гарантированности от банкротства» (bankruptcy remoteness):

1) гарантия того, что у SPV нет кредиторов, требования которых не связаны с ABS;

2) структурирование SPV таким образом, чтобы максимально осложнить возможность

возбуждения против него процедуры банкротства;

3) структурирование сделок по передаче активов, снижающее вероятность вовлечения SPV в процедуру банкротства владельца активов или его аффилированных лиц. Факт продажи портфеля имеет немаловажное значение, поскольку передача (или нейтрализация риска банкротства (bankruptcy remote transfer)) определяет, что после продажи активов целевой компании их существование отделяется от перспектив создателя: даже в случае его полного разорения выведенные активы останутся в целости и сохранности¹⁴.

Таким образом, секьюритизация как правовой институт представляет собой систему норм, направленных на снижение правовых и экономических рисков, возникающих при рефинансировании совокупности денежных требований путем размещения ценных бумаг. Такие параметры секьюритизации, как масштаб, время и необходимая надежность, заставляют пересматривать действующее и создавать новое законодательство.

Основные причины использования механизма секьюритизации

В течение последних десятилетий рынки секьюритизации сохраняют устойчивую тенденцию к увеличению, и неслучайно с каждым годом появляются новые виды секьюритизируемых финансовых активов.

Секьюритизация объединяет преимущества факторинга¹⁵ и финансирования путем эмиссии ценных бумаг, которые сочетаются с правом инвесторов на обращение взыска-

¹³ В данном смысле секьюритизация объединяет преимущества факторинга (гл. 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования») и финансирования путем эмиссии ценных бумаг. Факторинг представляет собой метод финансирования под уступку денежного требования. Воспользовавшись договором факторинга, компания-инициатор может, соответственно, уступить финансовому агенту право требования лизинговых платежей. Для аккумулирования средств, необходимых для покупки лизинговых контрактов, финансовый агент (SPV) будет выпускать ценные бумаги, покупателями которых могут быть инвестиционные банки, экспортно-импортные агентства и др.

¹⁴ В случае секьюритизации поступлений лизинговых контрактов SPV является главным действующим лицом, держателем портфеля активов и исполнителем лизинговых контрактов (perform lease). Покупке лизинговых контрактов предшествует оценка ликвидности активов. Для этого в договоре купли-продажи или уступки прав по контракту предусматривается право возврата контракта.

¹⁵ Факторинг является одним из альтернативных способов привлечения финансовых средств – финансирование под уступку денежного требования. Поскольку лицо, уступающее требование фактору, не несет ответственности за его осуществимость, фактор принимает на себя все риски, связанные с таким требованием, что негативно влияет на цену требования на рынке.

ния на обособленное для этих целей имущество. Справедливо замечание специалистов¹⁶ о том, что следствием секьюритизационного объединения в пул (портфель) небольших по размеру активов является распыление рисков, присущих каждому кредиту (ипотечному, автомобильному или иному) в отдельности.

Использование механизмов секьюритизации предоставляет конечным инвесторам возможность минимизировать риски, связанные с финансовыми посредниками. Преимущества секьюритизации для инвесторов в ценные бумаги, обеспеченные активами, таковы:

1) возможность инвестирования в различные виды активов с различными степенями риска и доходности, недоступные в отсутствие секьюритизации (например, ипотечные активы, потребительские кредиты и другие финансовые потоки);

2) согласно мировой практике, обеспеченные активами ценные бумаги менее подвержены ценовым колебаниям сравнительно с корпоративными облигациями (покрытие таких ценных бумаг служит своего рода «подушкой», сглаживающей волатильность рынка);

3) более высокая доходность ценных бумаг, обеспеченных активами, по сравнению с государственными, банковскими и корпоративными облигациями, имеющими сопоставимый рейтинг;

4) ценные бумаги, обеспеченные активами, большей частью не подвержены частным политическим и экономическим рискам, а также риску снижения рейтинга единичного заемщика, т. к. чаще всего обеспечены пулом «распыленных» активов (к примеру, ценные бумаги, обеспеченные ипотечными активами).

С точки зрения цивилизованного распределения рисков рефинансирование через выпуск ипотечных ценных бумаг имеет целый ряд преимуществ. Инструменты фондо-

вого рынка широко применяются на развитых рынках для решения подобных задач.

Преимуществами для банка-кредитора, инициировавшего секьюритизацию (банк-оригинатор), являются:

1) привлечение дополнительного финансирования продажей SPV секьюритизируемых активов;

2) улучшение показателей баланса при классической секьюритизации (путем true sale), поскольку в этом случае секьюритизируемые активы исключаются с баланса банка-оригинатора;

3) получение доступа к рынкам капитала (в частности, фондовому рынку), диверсификация источников финансирования; при этом секьюритизация с использованием SPV позволяет реализовать название преимущества без необходимости выпуска собственных ценных бумаг;

4) получение своеобразного «знака качества», свидетельствующего о способности оригинатора генерировать сложные финансовые продукты;

5) расширение круга потенциальных инвесторов (кроме акционеров, приобретателей корпоративных долговых инструментов);

6) снижение стоимости финансирования; средневзвешенные затраты на секьюритизацию могут быть ниже издержек при привлечении иных источников финансирования: банковских кредитов, корпоративных облигаций, векселей и т. п. Преимущество имеет место при более высоком кредитном качестве активов, участвующих в секьюритизации, особенно при сравнении с совокупными показателями баланса банка-оригинатора;

7) по мнению специалистов, при осуществлении секьюритизации используется целый ряд экономических механизмов, благодаря которым компания за счет принадлежащих ей прав требований может получить финансирование по относительно низкой цене;

¹⁶ Ю. Дворак.

Корпоративные финансы

8) ограничение/устранение кредитных рисков банка-оригинатора по секьюритизированным активам посредством передачи SPV с сохранением при этом, возможности получения будущих прибылей по активам.

Приоритетными задачами деятельности банковской системы развитых экономических систем сегодня является не столько аккумуляция большего объема ресурсов, сколько правильное распределение рисков. Банки предоставляют ресурсы в долг рискованным заемщикам, эмитируя свои собственные, менее рискованные обязательства и аккумулируя таким образом кредитный риск в банковской системе. Развитие кредитной системы невозможно без использования инструментов, обеспечивающих страхование рисков. Значимость фондового рынка для экономики претерпела серьезные изменения в последние несколько лет.

Секьюритизация служит средством регулирования ликвидности. Значительная часть банковских кредитов неликвидна, и эта задолженность, как правило, не может быть трансформирована в денежную форму путем передачи ее на баланс другого кредитора или продажи на рынке.

Этот механизм применим к большинству видов деятельности, где необходимо увеличение ликвидности. Как показывает мировая практика, развитие кредитования невозможно без создания вторичного рынка выданных кредитов. Механизм секьюритизации дает возможность снять с баланса кредитного учреждения эту задолженность и обеспечить приток ликвидности в форме свободных денежных средств. Подобные операции пред-

ставляют собой форму финансового инжиниринга, то есть управления активами и пассивами баланса с целью изменения структуры портфеля и перевода его в более защищенную форму с лучшими стоимостными и рисковыми характеристиками.

Сферы применения механизма секьюритизации

1. Банки, ограниченные требованиями к достаточности собственного капитала, крайне заинтересованы в развитии вторичного рынка, на котором можно реализовать активы и «очистить» баланс.

2. Секьюритизация представляет собой важный механизм¹⁷, используемый для получения относительно дешевых источников финансирования лизинговых операций. Снижение уровня рисков позволяет лизингодателю получить средства для новых лизинговых сделок путем секьюритизации существующего лизингового портфеля при затратах, меньших по сравнению с банковскими кредитными ставками. Кроме того, программа позволяет создать ликвидность на рынке лизинга, что является важным достижением с точки зрения макроэкономической политики¹⁸.

3. Секьюритизация активов стала важным источником финансирования в арендной индустрии за последние три года.

4. Значительным моментом использования секьюритизации является отторжение отдельных видов деятельности от основного бизнеса и повышение его привлекательности при эмиссии ценных бумаг. В качестве альтернативного варианта был разработан механизм выпуска так называемых tracking

¹⁷ Когда лизинговый портфель достигает достаточно крупных размеров, он продается вновь образованному юридическому лицу, в задачу которого входит исключительно держание данного лизингового портфеля и получение и распределение поступлений от лизинговых сделок. Инвесторы приобретают акции в этом новом образовании и получают долю от лизинговых поступлений, перечисляемых в данную структуру, иными словами, получают дивиденды на вложенные средства. Лизинговая компания, реализующая свой портфель, получает разовый платеж за лизинговый портфель от нового образования; при этом данная компания получает средства от реализации корпоративных акций для приобретения лизингового портфеля. И поскольку доля в лизинговом портфеле преобразуется в пакет акций (одна из разновидностей ценных бумаг), лизинговый портфель считается секьюритизированным (от англ. securities – ценные бумаги).

¹⁸ Широкое применение секьюритизации лизинговых активов отмечено относительно недавно – в начале 80-х гг. в США, а затем – к концу 80-х гг. – и в некоторых странах Западной Европы. В настоящее время из общего объема выпуска ценных бумаг типа ABS (asset-back securities) в мире на активы, связанные с лизингом, по различным оценкам приходится приблизительно 15–20%.

Корпоративные финансы

stock¹⁹ – обыкновенных акций, котирующихся на бирже наряду с другими видами акций, выпускаемых не на всю группу активов компании, как это принято в обыкновенных акциях, а на строго определенную часть (подразделение, занимающееся отдельным видом деятельности), указанную в проспекте эмиссии.

Модели секьюритизации

Наиболее популярной в настоящее время классификацией секьюритизации следует считать выделение двух моделей секьюритизации, получивших широкое распространение на финансовых рынках США и Европы, – традиционной реальной (true sale) и синтетической.

Традиционная секьюритизация является структурой, в которой денежные поступления от лежащего в основе пула требований используются для обслуживания как минимум двух различных стратифицированных рискованных позиций или траншей, отражающих различные степени кредитного риска. Платежи инвесторам зависят от доходности конкретных требований, а не выводятся из обязательств учреждения-оригинатора (первичного кредитора).

Стратифицированные/траншевые структуры, которые характеризуют операции по секьюритизации, отличаются от обычных старших субординированных долговых инструментов тем, что младшие транши секьюритизации могут поглощать убытки, не прерывая контрактные платежи по более старшим траншам, в то время как субординация в структуре старшего субординированного долгового обязательства – вопрос приоритетности прав на доходы от ликвидации.

Синтетическая секьюритизация является структурой как минимум с двумя различными стратифицированными позициями или траншами под риском, отражающими различные степени кредитного риска. Кредитный риск лежащего в основе пула требований переносится полностью или частично путем ис-

пользования фондированных (к примеру, кредитных нот) или нефондированных (к примеру, свопов кредитного дефолта) кредитных деривативов или гарантий, которые служат хеджированию кредитного риска портфеля. Соответственно, потенциальный риск инвестора зависит от доходности лежащего в основе пула.

При использовании модели true sale права на секьюритизируемый актив продаются специально созданной компании, финансирующей приобретение актива за счет реализации облигаций/нот сторонним инвесторам. Модель синтетической секьюритизации подразумевает передачу риска, связанного с активом, а не сам актив. В большинстве стран в случае банкротства originатора секьюритизированные активы отделяются от общей массы; следовательно, держатели облигаций, обеспеченных таким активом, имеют преимущественное право на него по сравнению с другими кредиторами originатора.

С учетом более широкого подхода к определению секьюритизации целесообразно привести иную классификацию, отражающую приведенные выше виды секьюритизации.

Секьюритизацию подразделяют на «внебалансовый» тип, именуемый asset-backed (обеспеченный активами), «балансовый» (Pfandbrief-stile) и «синтетический», механизм которого разработан не так давно.

Внебалансовая секьюритизация означает продажу портфеля активов специализированной структуре, которая финансирует приобретение активов при помощи выпуска долговых инструментов (облигаций или коммерческих бумаг) или акций. Данные активы считаются секьюритизированными в случае обеспечения ими возможностей компании-эмитента по исполнению своих обязательств по выпущенным облигациям.

Балансовая секьюритизация заключается в выпуске ценных бумаг, обеспеченных активами, остающимися на балансе эмитента. Типичный (наиболее старый) пример такого вида секьюритизации – немецкая схема

¹⁹ В некоторых источниках их также называют targeted stock, targeted stock, letter stock, designed и alphabet stock – целевыми акциями, в том смысле, что они отражают результаты деятельности конкретного (целевого) сегмента компании.

Pfandbrief, характеризующаяся отражением данных активов на определенных статьях баланса банка и отсутствием возможности их использования в каких-либо иных целях. Одновременно банк выпускает облигации, гарантирующие первоочередное право требования держателя на вышеуказанные активы в случае банкротства эмитента. Данная классификация имеет важное значение для рассмотрения возможностей секьюритизации на рынке ипотечного кредитования.

Ввиду очевидной сложности сделок традиционной секьюритизации рынком была разработана альтернативная модель, известная как «синтетическая секьюритизация», характеризующаяся включением в структуру сделки кредитных деривативов. Деривативы позволяют создавать гибридные или синтетические рыночные инструменты.

Отличительной чертой использования механизмов так называемой «синтетической» секьюритизации является отсутствие передачи прав на активы SPV (активы остаются на балансе компании). Обеспечение привилегированных и преимущественных прав инвесторов в таких сделках достигается с помощью использования иных механизмов контроля над секьюритизируемыми активами, в частности залога. В рамках синтетической секьюритизации актив остается на балансе банка, однако риски этого актива уступаются на рынок. Таким образом, при полной уступке кредитного риска актива создается так называемый синтетический актив.

При синтетической секьюритизации общий риск финансовых средств подвергается распределению между несколькими траншами, для каждого из которых характерны собственные показатели риска и доходности, что предоставляет обеспокоенным вопросами управления рисками инвесторам возможность не подвергать ему одновременно весь объем средств, но приобрести бумаги определенного транша с точными параметрами степени и соотношения риска и доходности.

Такая точность на уровне риск/доходность позволяет произвести более скрупулезное определение реальной стоимости ассоциированных активов, повысить эффективность инвестиций. По мере распределения некоторые части (то есть транши) будут подвержены меньшему риску, другие – большему.

В практике синтетической секьюритизации отмечено несколько видов рискованных позиций.

Первая рискованная позиция представляет собой определенный (небольшой) денежный резерв, достаточный для компенсации предполагаемых потерь, аккумулируемый в течение ряда лет из дополнительных доходов SPV (к примеру, доходы от держания казначейских обязательств и поступления от продажи дефолтных свопов), превышающих проценты, выплачиваемые SPV инвесторам.

Инвесторы принимают на себя вторую рискованную позицию посредством покупки старших (senior) или младших (junior) облигаций, эмитированных SPV. Младшие бумаги являются субординированными по отношению к старшим и в первую очередь принимают на себя риски. Возможен выпуск до пяти классов бумаг. Наиболее рискованные бумаги (младших классов) банк выкупает у SPV. На практике такие облигации имеют достаточно высокие рейтинги от BB (для младших бумаг) до AAA (для старших бумаг).

Третья рискованная позиция является наиболее защищенной и поглощает любые иные кредитные риски, не покрытые первой и второй позициями. В большинстве случаев третья рискованная позиция остается у спонсирующего банка.

Вследствие единственного вида бизнеса специальной организации (special-purpose vehicle, SPV)²⁰ – обслуживание активов и обязательств – целевая организация не подвергается иным деловым рискам, включая риски владельца активов. Устав SPV позволяет допускать разные варианты распределения

²⁰ Термин «special purpose vehicle» или «SPV» в данном контексте аналогичен термину «special purpose entity» – «SPE» («образование со специально определенной целью»).

денежной наличности между различными траншами по различным сценариям. К примеру, стандартные методики waterfall («водопад») и sequential pay («последовательная оплата») исходят из того, что денежная наличность обслуживает прежде всего обязательства с более высоким приоритетом. Обычно это выражается понятиями «процентное покрытие» либо «избыточное обеспечение». Термин «процентное покрытие» относится к сумме купонного дохода по облигациям, служащим обеспечением СВО (обеспеченные облигации collateralized bond obligations), который может быть распределен между траншами.

В связи с существованием принципа последовательной оплаты транш «А» поддерживается купонным доходом всего обеспечения кредита; соответственно, транш «Б» поддерживается всем процентным доходом, исключая проценты по траншу «А».

Аналогичная методика последовательной оплаты применяется относительно основной суммы, используемой для начисления процентов. При этом вследствие того, что многие облигации реализуются со скидкой от своей номинальной стоимости, все подобные обеспеченные облигации могут иметь обеспечение, превышающее их номинал. Это определяет более высокие коэффициенты процентного покрытия и избыточного обеспечения для обязательств с более высоким приоритетом, имеющим меньший риск, и более высокие кредитные рейтинги. Остаточный, или акционерный, транш (equity tranche) зависит от других траншей, так как на него приходятся остаточные потоки наличности после выплат всем держателям долговых обязательств. По существу, это переносит все риски неуплаты и предоплаты на держателя «акции», однако возможность получения высокого дохода по вложенным капиталовложениям привлекает достаточное количество инвесторов.

С появлением механизмов синтетической (synthetic) секьюритизации²¹ и развитием рынка кредитных деривативов (credit derivatives) необходимость в непосредственной передаче секьюритизируемых активов практически отпадает. Экономический эффект при этом достигается путем передачи конечным инвесторам экономического риска, связанного с первичным активом. С помощью деривативов²² риск, воплощенный в займах и облигациях, либо риск, связанный с поддержанием позиций на рынке, передается третьим лицам – так называемым продавцам гарантии (protection sellers). Причем существовавшие изначально правоотношения, в которых состояли покупатели гарантии (protection buyers), то есть сторона, передающая кредитный риск, не изменяются в случае передачи рисков при помощи кредитных деривативов. Иначе говоря, не происходит юридической продажи актива.

Секьюритизация – это алхимия (по характеристике американского экономиста С. Шварца), которая действительно работает в интересах как небольших и малоизвестных фирм, так и корпораций-гигантов. Эта финансовая инновация является одной из характерных частей механизма финансовики и используется не только в развитых странах, но и в странах с развивающейся рыночной экономикой, например, в России.

Литература

1. Fabozzi F. J. The handbook of financial instruments // Wiley Finance. 2000.
2. Gompers P., Ishi J., Metrick A. Corporate governance and equity prices // Quarterly Journal of Economics. 2003.
3. Klapper L., Love I. Corporate governance, investor protection and performance in emerging markets // Journal of Corporate Finance. 2004.

²¹ Для более полной информации см., например, F. J. Fabozzi «The handbook of financial instruments», Wiley Finance или Norton Rose «Collateralised debt obligation», 2000.

²² Речь идет не только и не столько о том, что стоимость дериватива производна от базового актива. Дериватив скорее воплощает в себе сам базовый актив (например, форвард на поставку, опцион на покупку ценных бумаг) или какой-либо элемент базового актива (риски базового актива при дефолтном свопе).

Особенности ценообразования на рынке нефти и нефтепродуктов в России

Н.А. Сивкова,

заведующий кафедрой экономики и финансов
Вятского социально-экономического института,
г. Киров

Pricing Policy in Oil Market of Russia

N.A. Sivkova

The main peculiarity in oil market of Russia is the pricing policy. Real prices on oil products in Russia are not market prices, as the oil sale is realized through the holdings. These holdings buy oil from branch oil-companies on transfer price, which is lower than market price. To develop oil industry and to make the prices stable in Russia special measures are suggested.

Производство и реализация нефтепродуктов происходит в условиях рынка олигополии. В настоящее время на нем представлено 11 вертикально интегрированных нефтяных компаний, самыми крупными из которых являются АО: «ЛУКойл», «ТНК-ВР холдинг», «Славнефть», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Гатнефть», «Газпромнефть», ЮКОС.

В России крупные НК разделили по регионам влияние на рынки сбыта своей продукции, фактически создав «локальные» нефтяные монополии. Кроме того, глава «ЛУКойла» В. Алекперов заявил, что процесс консолидации российского нефтяного сектора продолжится и в дальнейшем в отрасли останутся не более пяти крупных компаний – остальные будут объединены. В результате,

если в мире при рыночных условиях резкого падения цен на нефть снижаются и цены на нефтепродукты, то в России картина может быть прямо противоположной.

Сейчас же ситуация такова, что стоимость углеводородов в текущих ценах побилла все рекорды прошлых лет, а в реальных ценах (с учетом инфляции) оказалась в разы выше, чем в самые удачные годы в истории новой России, и приблизились к историческим максимумам 80-х гг. Этот фактор предопределил скачкообразный рост доходов и прибылей нефтяного бизнеса и вкуче с обозначившейся в России макроэкономической стабильностью привел к многократному росту капитализации отечественных нефтяных компаний (табл. 1).

Таблица 1

Средние оптовые рыночные цены реализации нефтепродуктов в России за 2005, 2004 и 2003 гг.

(долл/т.)	2005	Изменение к 2004	2004	Изменение к 2003	2003
Мазут топочный	122,54	73,1%	70,78	(3,9)%	73,64
Дизельное топливо	419,74	47,4%	284,75	39,1%	204,64
Бензин (А-92)	486,71	27,3%	382,19	35,1%	282,88
Бензин (Аи-95)	532,52	25,7%	423,60	33,6%	317,17

Источник: Кортес (за вычетом НДС).

Процессы глобализации

Благоприятные факторы не были адекватно трансформированы в развитие бизнеса отечественных компаний. Хроническое недоинвестирование нефтяного бизнеса вместе с ростом цен на углеводороды привело к ряду проблем во взаимодействии отрасли с другими субъектами российской экономики. Нефтяные компании, контролирующие нефтепереработку, не смогли модернизировать принадлежащие им НПЗ и развить производство качественного бензина, что предопределило высокую стоимость моторного топлива на внутреннем рынке.

Основной особенностью рынка нефтепродуктов в России является процесс ценообразования. Реально действующие цены на нефтепродукты в России не являются, в полном смысле этого слова, рыночными, конкурентными, а складываются под влиянием ряда факторов, в том числе и неэкономических.

Во-первых, цены на нефтепродукты зависят от внешних макроэкономических факторов: цен на нефть и нефтепродукты на мировом рынке и политико-экономической ситуации в мире, – но при этом на них также оказывает прямое влияние конкуренция и спрос на местном уровне. В целом цены на нефтепродукты, реализуемые на территории России в розницу, сопоставимы с ценами на нефтепродукты на розничном рынке США. Так, например, в 2005 г. розничная цена бензина марки Regular в США составляла около 60 центов за литр, что на 22,0% выше, чем в 2004 г. Розничная цена бензина аналогичного качества (Аи-95) в центральном регионе России в 2005 г. составляла примерно 57 центов за литр, что на 22,0% выше, чем в предыдущем году.

Кроме того, только S объемов нефти продается внутри страны, так как экспорт нефти и нефтепродуктов для НК более привлекателен, чем их поставка на внутренний рынок. Причинами являются более высокие по сравнению с внутренними экспортные цены на нефть и нефтепродукты и низкая платежеспособность потребителей нефтепродуктов

внутри страны; по потреблению нефтепродуктов на душу населения Россия занимает 13 место в мире, уступая развитым странам (США потребляют нефти в 2,85 раза больше, чем Россия).

В течение 2005 г. цены на нефть стабильно росли в связи с ростом мировой экономики, в основном благодаря США и Китаю, а также ростом общемирового потребления нефти и нехваткой перерабатывающих и сбытовых мощностей в некоторых регионах. В августе 2005 г. в результате перебоев в снабжении США нефтью, вызванных последствиями ураганов «Рита» и «Катрина», цены на нефть достигли своего очередного рекордного значения в абсолютном выражении. По данным Международного энергетического агентства (IEA), в 2005 г. мировой спрос на нефть и соответственно на нефтепродукты достиг уровня 83,3 млн. барр. в день, что на 1,3% превышает уровень 2004 г. и на 5,2% – уровень 2003 г. Добыча стран-членов ОПЕК в 2005 г. составила в среднем 30,0 млн. барр. в день, что на 2,6% выше, чем в 2004 г., и близко к предельным объемам добычи нефти странами ОПЕК. При этом текущая рыночная конъюнктура находится под влиянием высоких политических рисков, а также рисков природных катастроф, в результате которых возможно сокращение добычи нефти. Средние экспортные цены на нефть и нефтепродукты в 2005, 2004 и 2003 гг. на основе усредненных показателей региона Северной Европы отражены в таблице 2.

Во-вторых, отрицательным фактором ценообразования на нефть и нефтепродукты является отсутствие полноценной биржевой торговли в России, которая определяет формирование цен на важнейшие виды сырья и ценовые пропорции в экономике в целом. Так, на биржевых торгах в России в 2005 г. продажа топлива, нефти и нефтепродуктов составляла лишь 6,7% биржевого оборота.

В-третьих, вертикальная интеграция, непрозрачность и длинные цепочки перепродавцов нефтепродуктов также влияют на ценовую политику. В России почти все круп-

Средние экспортные цены на нефть и нефтепродукты
за 2005, 2004 и 2003 гг.

	2005	Изменение к 2004	2004	Изменение к 2003	2003
(в долл. США за баррель, за исключением данных в процентах)					
Нефть марки «Брент»	54,31	41,9%	38,27	33,3%	28,71
Нефть марки «Юралс» (СИФ Средиземноморский регион)	50,67	46,9%	34,50	27,6%	27,03
Нефть марки «Юралс» (СИФ Роттердам)	50,12	46,9%	34,13	26,6%	26,96
(в долл. США за метрическую тонну, за исключением данных в процентах)					
Мазут 3,5% (ФОб Роттердам)	229,92	51,4%	151,81	2,3%	148,37
Дизельное топливо (ФОб Роттердам)	505,01	44,5%	349,37	37,8%	253,53
Высокооктановый бензин (ФОб Роттердам)	534,11	33,4%	400,33	35,2%	296,13

ные нефтеперерабатывающие предприятия и НПЗ входят в состав ВИНК и все объемы добычи нефти реализуются внутри холдингов по трансфертной цене, а независимые мелкие и средние нефтедобывающие предприятия часто вынуждены поставлять на НПЗ ВИНК нефть на невыгодных для себя условиях, так как другой альтернативы у них нет.

Продажу нефти (в том числе экспортную) добывающие компании осуществляют не сами, а через головные предприятия-холдинги или через перекупщиков, входящих в аффилированную группу холдинга. При этом головные нефтяные компании закупают нефть у своих дочерних нефтедобывающих компаний по трансфертной цене, которая только покрывает издержки последних, что значительно ниже справедливой рыночной цены. 35–45% нефти поставляются на экспорт по ценам ниже мировых на 10–15%, остальную часть перерабатывают на российских НПЗ на условиях давальческих контрактов. При этом готовые светлые нефтепродукты реализуются как на внешнем (40–45%), так и на внутреннем рынках.

В-четвертых, очевидной является зависимость цен от издержек нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей.

Факторы издержек производства нефтедобычи связаны с конкретным месторождением:

- ◆ природно-географические факторы (глубина и конфигурация залегающих пластов, физические и физико-химические характеристики пород, продуктивность пластов и т. д.);

- ◆ экономико-географические (географические координаты месторождения, природно-климатические условия, характеристики разновидностей и мощностей производственной и социальной инфраструктуры региона);

- ◆ технологические и техногенные факторы (технологии добычи, уровень и качество их реализации, параметры выработки месторождения, экологические требования и ограничения и т. д.);

- ◆ экономические факторы (кадровое обеспечение, уровень зарплаты в регионе, стоимость сторонних услуг, транспортные и энергетические тарифы, налоговый режим);

- ◆ расположение нефтяных месторождений по отношению к НПЗ;

Процессы глобализации

♦ стоимость транспортировки нефти на НПЗ и нефтепродуктов до их конечного потребителя.

Главным районом добычи нефти в России является Западная Сибирь. В настоящее время месторождения этого региона дают 2/3 добываемой в России нефти. Основные месторождения находятся в среднем течении Оби – Самотлорское, Усть-Балыкское, Мегонское, Александровское и др.

Около 2/3 всей добываемой нефти разрабатывается наиболее эффективным фонтанным способом. Ведется интенсивная разведка месторождений нефти в ряде регионов страны, особенно на континентальном шельфе морей и в Восточной Сибири.

Перекачка сырой нефти по нефтепроводам к районам потребления оказывается дешевле, чем перевозка нефтепродуктов. Поэтому многие НПЗ размещаются в районах потребления, а также в крупных городах, на трассах нефтепроводов и речных магистралях, по которым провозится нефть. Основные центры переработки нефти – Москва, Рязань, Нижний Новгород, Ярославль, Кириши, Саратов, Сызрань, Самара, Волгоград, Уфа, Пермь, Орск, Омск, Ангарск, Ачинск, Комсомольск-на-Амуре, Хабаровск, Грозный.

К настоящему времени разведанность нефтяных месторождений в европейских регионах России и Западной Сибири достигает 65–70%, в то время как в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке – только 6–8%. Но именно на эти труднодоступные области приходится 46% перспективных и 50% прогнозных ресурсов нефти. В связи с этим после освоения данных месторождений будут высокими издержки добычи нефти и ее транспортировки на НПЗ Европейской части России, что может отразиться на ценах нефтепродуктов.

В-пятых, на цену нефти влияет налоговая нагрузка. В дополнение к налогу на прибыль существует целый ряд других российских налогов, базой для уплаты которых являются выручка или количественные показатели. Налоги, которые выплачиваются нефтяными компаниями, – это налог на добычу полезных ископаемых, акцизные сборы и экспортные тарифы, налог на имущество, единый социальный налог, НДС, прочие местные налоги и сборы.

Ставки налогов, установленных в рублях, пересчитанные по среднему обменному курсу за период отражены в таблице 3.

Ставки ряда налогов в 2005 г. значительно изменились по сравнению с предыдущим

Таблица 3

Ставки налогов, установленные в рублях в 2005, 2004 и 2003 гг.

	2005*	Изменение к 2004	2004*	Изменение к 2003	2003*
(в долл. США за тонну)					
Акцизы на продукты нефтепереработки:					
Высокооктановый бензин	128,29	10%	116,59	19,3%	97,76
Низкооктановый бензин	93,93	10%	85,36	19,6%	71,36
Дизельное топливо	38,18	10%	34,70	19,7%	29,00
Моторные масла	104,33	10%	94,80	19,2%	79,51
Налог на добычу полезных ископаемых	66,33	81,7%	36,51	39,8%	26,12
* Средние значения					

Процессы глобализации

годом. Так, например, средняя ставка пошлины на экспорт нефти увеличилась по сравнению с 2004 г. на 134,2%. При этом увеличение ставки пошлины примерно на 89% произошло в результате роста цен на нефть, а оставшиеся 45% – результат изменения порядка расчета ставки с июня 2004 г. Пошлины на экспорт бензинов, реактивного топлива, дизельного топлива и газойлей выросли на 143,2%. Акцизы на реализацию нефтепродуктов в России выросли примерно на 10,0%.

Ставка налога на добычу полезных ископаемых увеличилась по сравнению с 2004 г. на 78,2% из-за роста цен на нефть марки «Юралс», а также вследствие изменения методики расчета налога с 1 января 2005 г. С 1 января 2005 г. базовая ставка составляет 419 руб. за метрическую тонну добытой нефти (в 2004 г. – 347 руб.) и в дальнейшем корректируется в зависимости от мировых рыночных цен на нефть марки «Юралс» и обменного курса рубля.

Ставки экспортных пошлин на нефтепродукты определяются постановлениями Правительства Российской Федерации. Величина ставок зависит от внутреннего спроса на нефтепродукты, а также от конъюнктуры на мировом рынке нефти. Экспорт нефти и нефтепродуктов в страны СНГ, за исключением Украины, не облагается экспортными пошлинами.

В-шестых, причиной роста внутренних цен на нефтепродукты является нарушение законодательства о конкуренции: злоупотребление доминирующим положением в регионах, дискриминация, предоставление льгот.

Балансовые запасы нефти в России оцениваются в 5127 млн. тонн, что при сохранении ныне достигнутой добычи достаточно примерно на 16 лет. Для дальнейшего развития нефтяной отрасли России и стабилизации цен, на наш взгляд, необходимы следующие меры:

– привлечение инвестиций в геологоразведочные работы и увеличение мощностей

по переработке нефти, а также в инвестирование научно-исследовательских разработок в области повышения коэффициента извлечения нефти из пласта;

– организация биржевой торговли основными видами сырья (в том числе нефтью и нефтепродуктами) в России для формирования конкурентных рыночных цен;

– коррекция механизмов установления таможенных пошлин. Экспортные пошлины в сочетании с другими мерами могут и должны оказывать регулирующее воздействие на ценовую ситуацию на внутреннем рынке (стабилизация или сдерживание роста цен на нефтепродукты на внутреннем рынке при росте цен и сезонных колебаниях спроса на внутреннем рынке);

– проведение комплексных изменений НДС: отказ от привязки ставки НДС к мировым ценам на нефть, разработку и введение поправочных коэффициентов, учитывающих горно-геологические и экономико-географические условия месторождений, а также возможности и условия поставки нефти на внешний и внутренний рынок;

– законодательное ограничение увеличения доли на розничном рынке.

Литература

- 1 Гурова Т., Ивантер А., Калянина Л., Сиваков Д. Ликвидность, которой не ждали // Эксперт. – 2006. – № 31.
- 2 Россия в цифрах. 2006: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2006.
- 3 Российский статистический ежегодник 2005: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2005.
- 4 Рубанов И. Время, назад! // Эксперт. – 2006. – № 37.
- 5 Экономическая теория. Микроэкономика 1, 2: Учебник / Под общ. ред. Г.П. Журавлевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2006.
- 6 <http://www.lukoil.ru>.
- 7 <http://www.fas.ru>.

**Резервы роста производительности труда
на основе инновационного капитала**

И.С. Винникова,

доцент кафедры экономики организации Волжского государственного
инженерно-педагогического университета,
г. Нижний Новгород

**Reserves of Growth of Labour Productivity on the Basis
of the Innovative Capital**

I.S. Vinnikova

The revealed reserves of growth of labour productivity are represented possible on the basis of introduction of innovation. Development of the innovative capital demands development of directions of innovative policy, structure of the innovative capital and the organizational-economic mechanism of formation of the innovative capital. The cumulative size of the internal capital allows executing function of growth of labour productivity.

Повышение производительности труда является достаточно сложной задачей. Факторы роста этого показателя в силу ряда причин весьма ограничены в реализации. Среди них можно выделить следующие: недостаток собственных средств предприятий для развития производства, слабая инновационная активность субъектов хозяйствования и др. В этой связи вопросы роста производительности труда промышленного предприятия требуют нового анализа и переосмысления.

Однако за последнее время внимание к производительности труда явно ослабло. В советский период производительность труда служила одним из главных оценочных показателей хозяйственной деятельности. В настоящее время основную роль на предприятии всецело стала играть прибыль. В 1992 г. была аннулирована и до сих пор не восстановлена статистика производительности труда, хотя потребность в ней не исчезла, а, напротив, возросла. О производительности труда перестали упоминать в официальных программных документах по стабилизации и развитию экономики.

Изучение работ отечественных и зарубежных ученых экономистов позволило сде-

лать вывод об отсутствии единого подхода к вопросам роста производительности труда. К примеру, А. Смит связывал повышение производительности труда, прежде всего, с прогрессом разделения труда. Г.Н. Войников, Я. Минцер, С.Г. Струмилин придерживались теории влияния личного фактора на рост производительности труда. Г.И. Бакланов, М.А. Государев, П. Езерский, П. Иоффе, Е.В. Касимовский, Д.Е. Синк, Г. Эмерсон в своих работах отдавали предпочтение анализу материально-технических, организационных и иных факторов и резервов роста показателя. А.В. Золотов связывает рост производительности труда с сокращением рабочего времени, необходимого на выполнение работ, что позволяет создавать резерв свободного развития работника.

В последние годы вопросы производительности труда и её теоретические аспекты нашли освещение в работах О. Германовой, А. Семенова, В. Филева, Ю. Фокина. Отличительная особенность современных исследований состоит в их тесной увязке с рыночными преобразованиями в стране, использовании не только отечественного, но и зарубежного теоретического наследия и практического опыта.

Процессы глобализации

Вместе с тем огромное влияние на рост производительности труда в современных условиях оказывает развитие научно-технического прогресса, который проявляется в использовании современного оборудования и новой технологии.

В связи с данными тенденциями в экономике создается необходимость изучения производительности труда в свете инвестиционных и инновационных процессов, что требует комплексного подхода к проблеме исследования и что связано с введением инноваций на предприятии. Использование инноваций осуществляется за счет формирования инновационного капитала, который нами определяется как комплексная система формирования источников инвестирования и превращения их в усовершенствованные средства производства, новые экономически обоснованные методы организации производства, система повышения квалификации кадров на предприятии с целью максимизации прибыли.

Проведенный нами регрессионный анализ резервов роста производительности труда позволил определить, что наибольшее влияние на производительность труда оказывают изменение соотношения размера внутреннего и внешнего капитала, а также изменение доли ввода усовершенствованных основных производственных фондов к выбытию, что является составляющей инновационного капитала.

Однако формирование инновационного капитала на предприятии возможно лишь при условии достаточного финансирования. Вместе с тем, анализ статистических данных о структуре и динамике инвестиций предприятий Нижегородской области позволяет сделать вывод о том, что практически все они испытывают проблему недостаточности собственных средств для формирования инновационного капитала; в этой связи с целью повышения инновационной активности предприятий предлагается в большей мере ориентироваться на инструменты внешнего инвестирования, а именно на привлеченный и заемный капитал.

К положительным особенностям использования заемных источников финансирования с целью формирования инновационного капитала можно отнести:

- ♦ достаточно широкие возможности привлечения, особенно при высоком рейтинге предприятия;

- ♦ обеспечение роста финансового потенциала предприятия при обновлении его активов и возрастании темпов роста объема его хозяйственной деятельности;

- ♦ более низкую стоимость в сравнении с привлеченными средствами за счет обеспечения эффекта «налогового щита» (так как изъятие затрат по обслуживанию кредита производится из налогооблагаемой базы до уплаты налога на прибыль).

К преимуществам использования привлеченного капитала относят:

- ♦ акционерное финансирование, которое дает возможность расширения акционерного капитала на долгосрочной основе;

- ♦ размещение акций, не требующее, в отличие от кредитных отношений, использования гарантий или залога;

- ♦ акционерное общество, которое может при отсутствии прибыли не платить дивиденды по обычным акциям, а выплачивать их по решению собрания акционеров и при наличии прибыли (при облигационном финансировании действует принцип платности).

Таким образом, предприятие, использующее заемный и привлеченный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет обновления активов) и возможность получения дополнительных объемов производства, в результате чего возможен значительный рост производительности труда.

Это, в свою очередь, требует грамотного решения вопроса разработки инновационной политики, основная цель которой – объединение всех участников проекта на выполнение комплекса работ для достижения эффективного результата. Данными участниками можно считать:

Процессы глобализации

- ◆ организации, создающие инновации;
- ◆ организации и физических лиц, интеллектуальная собственность которых (или права на интеллектуальную собственность) используются при создании инноваций;
- ◆ кредитные учреждения и инвестиционные институты, а также иные финансовые организации и фонды, включая зарубежные, направляющие средства на финансирование инновационной деятельности;
- ◆ организации, оказывающие субъектам инновационной деятельности услуги в сфере финансового лизинга, инжиниринга, консалтинга, сертификации и стандартизации, маркетинга и сбыта, информационного обеспечения и др.;
- ◆ органы государственной власти Российской Федерации, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления, выполняющие функции заказчиков, гарантов и инвесторов инновационных программ и проектов, а также осуществляющие регулирование инновационной деятельности;
- ◆ общественные объединения, участвующие в инновационной деятельности или действующие по поручению иных заинтересованных сторон.

Под инновационной политикой на промышленных предприятиях понимается своеобразная программа, устанавливающая очередность внедрения инноваций в производство, обоснованная предварительными расчетами в зависимости от имеющихся ресурсов и поставленных задач.

Инновационная политика имеет решающее значение для функционирования каждого предприятия, независимо от его размера, отраслевой принадлежности, правовой формы и других особенностей. В современных условиях развития российской экономики важно формировать правильную инновационную политику, так как она обуславливает структуру и эффективность завтрашней экономики.

Главным условием формирования успешной инновационной политики предпри-

ятия является его ориентация, в первую очередь, на решение долгосрочных задач, а не на получение сиюминутных результатов.

Основным критерием эффективности инновационной политики в целях формирования инновационного капитала, на наш взгляд, является рост производительности труда.

Для этого необходимы нововведения и ресурсы, что дает основание для оценки текущего финансово-экономического состояния, определения перспективных целей, соответствия ресурсам предприятия, формирования альтернативных вариантов, оценки эффективности и выбора наилучшего варианта, внедрения в производство, анализа и разработки корректив.

Для превращения инновационного капитала в действенный стимул роста производительности труда его формирование должно базироваться на следующих принципах:

- ◆ постоянный рост инновационного капитала;
- ◆ распределение капитала в соответствии с выбранными инновационными направлениями вложений;
- ◆ заинтересованность всех участников инновационно-инвестиционного процесса.

Формирование инновационного капитала и эффективность управления им обеспечивается работой организационно-экономического механизма, который представляет собой систему внутренних и внешних взаимоотношений, хозяйственных и экономических связей. Механизм планирования и управления инновационным капиталом предполагает решение целого комплекса задач правового, экономического и организационного характера (рис. 1).

Основным принципом формирования инновационного капитала является финансовая эквивалентность двух потоков – притока средств и оттока средств из фонда. Суммарная текущая стоимость двух противоположных по знаку потоков должна равняться нулю.

В зависимости от способа воздействия на управляемую систему, можно выделить следу-

Процессы глобализации

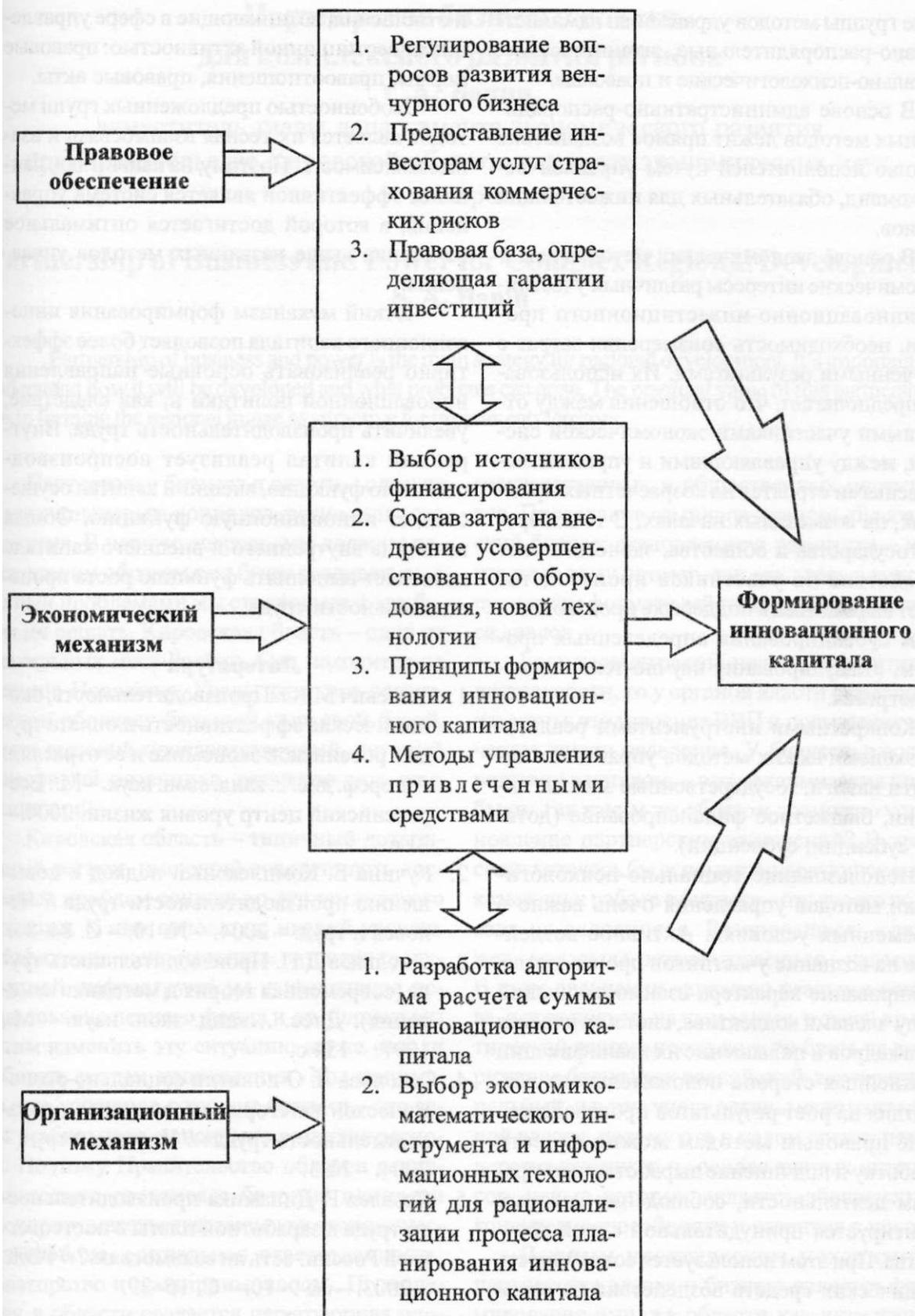


Рис. 1. Схема организационно-экономического механизма формирования инновационного капитала

Процессы глобализации

ющие группы методов управления: административно-распорядительные, экономические, социально-психологические и правовые.

В основе административно-распорядительных методов лежит прямое воздействие на волю исполнителей путем управленческих команд, обязательных для нижестоящих органов.

В основе экономических методов лежат экономические интересы различных участников инновационно-инвестиционного процесса, необходимость соизмерения затрат с полученными результатами. Их использование предполагает, что отношения между отдельными участниками экономической системы, между управляющими и управляемыми звеньями строятся на хозрасчетных принципах, на возмездных началах. С точки зрения государства и общества, экономическое воздействие на участников производства может выражаться в поддержке производства путем субсидирования определенных программ, стимулирования научно-технического прогресса.

Конкретными инструментами реализации экономических методов управления являются налоги, государственные заказы, лицензии, бюджетное финансирование (дотации, субсидии, субвенции).

Использование социально-психологических методов управления очень важно в современных условиях. Активное воздействие на сознание участников производства, регулирование характера взаимоотношений между членами коллектива, систематическая учеба кадров и повышение их квалификации – важнейшая сторона положительного воздействия на рост результатов производства.

К правовым методам можно отнести выработку и подчинение выработанным правилам деятельности, соблюдение которых гарантируется принудительной силой государства. При этом используется совокупность юридических средств воздействия на связи

и отношения, возникающие в сфере управления инвестиционной активностью: правовые нормы, правоотношения, правовые акты.

Особенностью предложенных групп методов является их тесная взаимосвязь и взаимозависимость. Поэтому, на наш взгляд, наиболее эффективной является система управления, в которой достигается оптимальное сочетание выше названных методов управления.

Четкий механизм формирования инновационного капитала позволяет более эффективно реализовать основные направления инновационной политики и, как следствие, увеличить производительность труда. Внутренний капитал реализует воспроизводственную функцию, внешний капитал осуществляет инновационную функцию. Общая величина внутреннего и внешнего капитала позволяет выполнять функцию роста производительности труда.

Литература

1. Гиткевич М.Ю. Производительность, экономическая эффективность и оплата труда в российской экономике и ее отраслях: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М.: Всероссийский центр уровня жизни. 2004. – 21 с.
2. Кучина Е. Комплексный подход к повышению производительности труда // Человек и труд. – 2004. – № 10. – С. 84–85.
3. Смольков Д.П. Производительность труда (современная теория и методика измерения): Дисс. ... канд. экон. наук. – М., 1997. – 154 с.
4. Соколова Л. О понятии социально-экономической категории «совокупная производительность труда» // Человек и труд. – 2004. – № 3.
5. Яковлев Р. Динамика производительности труда и заработной платы в постсоветской России: есть ли взаимосвязь? // РЭЖ. – 2003. – № 9–10. – С. 16–29.

**Партнерство бизнеса и власти
для комплексного развития региона**

С.А. Банин,

заместитель главы департамента экономического развития
при Правительстве Кировской области, кандидат экономических наук,
г. Киров

**Partnership of Business and Power for Complex Regional Development
S. A. Banin**

Partnership of business and power is the main strategy for regional development. It's important to understand how it will be developed and what problems can arise. The practical value of this partnership lies in forming the regional image as attractive for investments territory.

Партнерство бизнеса и власти – один из самых ключевых вопросов регионального развития. В первую очередь, мы должны понять, каким образом оно будет развиваться, с какими проблемами мы столкнемся и как будем их решать. Кировская область – одно из уникальных мест России. Она находится на границе Поволжья, Урала, русского севера. Регион обладает большой сырьевой базой, имеет высокий производственный, научный и кадровый потенциал, развитую сеть коммуникаций.

Кировская область – типичный дотационный регион, имеющий совокупность системных проблем социально-экономического развития. К ним относятся: низкий уровень газификации, недостаточное развитие транспортной инфраструктуры, дефективное использование лесного фонда и др. Однако мы хотим изменить эту ситуацию и уже начали работать в этом направлении. Мы понимаем, что успешное развитие бизнеса – это залог стабильного, успешного развития региона. Поэтому Правительство области последовательно отстаивает базовые ценности предпринимательства, такие как экономическая свобода, социальная ответственность, новаторство и предприимчивость. По существу, в области создается переговорная площадка, на которой согласуются позиции региональных и российских деловых кругов,

государственных и общественных институтов. Проведение семинара-диалога «Российский бизнес: становление и развитие» – наглядный тому пример, так как здесь в конструктивном формате действительно проводится диалог.

Если рассматривать целевые ориентиры деятельности, то у органов власти они общеизвестны: это удвоение ВВП и повышение качества жизни населения. У бизнеса, в соответствии с уставом, – это максимизация прибыли. Так каким же образом возможно установление партнерских отношений? В этой связи хотелось бы вспомнить следующее высказывание: работа в бизнесе – это своего рода езда на велосипеде. Развиваешься – движешься дальше, останавливаешься – падаешь. В этом сравнении заложена реальная основа, и этот подход, на наш взгляд, в своей практической деятельности должен брать на вооружение бизнес как российский, так и региональный, и в том числе органы исполнительной власти, потому что в целом спектр партнерства возможен на основе единых интересов, целью которых является обеспечение конкурентоспособности и развития в целом.

Важным практическим механизмом партнерства власти и бизнеса является формирование имиджа области как инвестиционно привлекательной территории. С одной стороны, по оценке независимых экспертов,

Практика российских реформ

Кировская область представляет собой инвестиционно привлекательный регион и относится к группе регионов с незначительным инвестиционным потенциалом и умеренным риском. По интегральному инвестиционному риску область занимает 52 место, по законодательному удерживает седьмую позицию, а по криминальному – девятую. Международное рейтинговое агентство «Fitch Rating» присвоило нашему региону высокие кредитные рейтинги, отметив стабильность по долгосрочному прогнозу; при этом была учтена совокупность факторов, которые свидетельствуют о больших потенциальных возможностях региона.

Вместе с тем необходимо отметить, что Правительством области, Законодательным собранием во взаимодействии с представителями бизнеса проделана серьезная работа по формированию законодательной базы в рамках инвестиционной деятельности, по системе господдержки. Необходимо отметить, что разработан ряд важнейших нормативно-правовых актов, среди которых представлены законы о регулировании инвестиционной деятельности, о налоге на имущество Кировской области и т. д. Законодательным Собранием области была утверждена в виде областного закона целевая программа повышения инвестиционной привлекательности, предусматривающая привлечение инвестиций и новых технологий в экономику Кировской области на период с 2007 по 2009 гг.

Усиление государственной поддержки в целом позитивно отразилось на общем объеме инвестиций в основной капитал, однако объективно необходимо отметить, что в основном инвестиции направляются на поддержание имеющегося потенциала предприятий. Проведенные исследования показывают, что только 17% опрошенных руководителей предприятий предполагают вкладывать крупные средства в развитие. На наш взгляд, этого недостаточно, так как при подобном подходе не возможно обеспечить конкурентоспособность предприятий и эффективное развитие по реализации инвестиционных программ Кировской области.

Аналогичная картина наблюдается при анализе инвестиционной активности бизнеса в целом. Около 48% предпринимателей не занимаются инвестициями вообще или вкладывают незначительные средства. Надо признать, что это является следствием не только низкой активности бизнес-сообщества, но и недостаточной комплектности и системности государственной поддержки инвестиционных проектов.

На сегодняшний день согласительные процедуры при выборе земельного участка, при подборе инвестиционной площадки для реализации инвестиционных проектов затруднительны, поскольку существует распыленность средств бюджета, направленных на поддержку инвестиционной деятельности; слабая комплексность в решении вопроса повышения инвестиционной привлекательности в регионе; недостаточная информированность потенциальных инвесторов о ресурсах и возможностях региона и формах поддержки, о конкурсах на право ее получения.

В ближайшее время необходимо предпринять следующие действия: активизировать информационную политику, повысить уровень инвестиционной открытости в социально-экономическом развитии региона.

Позиционирование Кировской области на национальном и мировом уровнях – это и экономический, и инвестиционный потенциал. Сегодня ставится задача разработать информационно-технологические аспекты, продвижения инвестиционного имиджа региона. Данное направление представляет взаимный интерес, обеспечивая конкурентоспособность региональной экономики и предприятий области.

России нужна новая экономически эффективная региональная политика. От ее наличия зависит и ситуация в регионах. Мы должны в тесном сотрудничестве с бизнесом проработать весь перечень крупных проектов, создать модель частно-государственного партнерства с четким разграничением взаимных интересов и обязательств бизнеса и государства. Государство должно сосредото-

Практика российских реформ

чить свои усилия на развитии транспортной, энергетической, телекоммуникационной, социальной инфраструктур. Бизнес должен реализовать на этой основе инвестиционные проекты.

У Кировской области есть предпосылки к созданию логистического центра. Сегодня разработана транспортная стратегия развития области до 2040 г. Кроме того, уже сформированы возможности для того, чтобы предпринять усилия по более рачительному использованию природных ресурсов, ориентируясь на инновационный путь развития региональной экономики. Нужно сделать качественные шаги по переработке природных ресурсов, созданию производств с высокой добавленной стоимостью и на этой основе развивать инновационную экономику. Реальная основа процесса инновационного подхода в региональной экономике лежит в консолидации всех сил, потому что бизнес, государство и наука в отдельности запустить этот масштабный процесс не в состоянии. Только объединив усилия, мы сможем обеспечить конкурентоспособность и динамизм в развитии Кировской области.

В ближайшие годы Правительство области намерено продолжать содействие развитию корпоративного сектора на основе пуб-

личности, саморегулирования и деловой этики. Сегодня в нашей практической деятельности необходимо реализовывать проектный подход в решении вопросов социально-экономического развития, а также внедрять систему корпоративного управления. Необходимо вести последовательную политику, направленную на создание стабильных и равных условий для бизнеса. Это придает бизнесу уверенность в предсказуемости действий органов власти. Правительство области начало работу над перспективой и выстраивает программу действий, которая позволит перейти от политики «латания дыр» к политике созидания. Комплексный подход взаимодействия бизнеса, власти, науки и общественных организаций позволит, с одной стороны, создать системную модель партнерства, закрепить ее основные цели, принципы и методы организации, определиться, наконец, со сферами применения и основными механизмами. С другой стороны, такой подход позволит упорядочить теоретический опыт и практическую базу, существующую на сегодняшний день в Российской Федерации.

Итак, предмет партнерства бизнеса и власти на лицо, поэтому необходимо консолидировать наши усилия и системно и серьезно работать в этом направлении.

Частные фирмы в общегородском секторе

Б.И. Бояринцев,

профессор кафедры экономики социальной сферы
экономического факультета МГУ им. Ломоносова,

доктор экономических наук,

г. Москва

Private Firms in a City Sector

V.I. Boyarintsev

Private sector functions effectively when transaction costs of the firms are definite and small in comparison with production. The economy of modern cities faces the opportunist behavior of the firms and other economic agents. Thus, the are problems with forming the private sector and expanding the city sector arise.

Транзакционные издержки фирм

Транзакционные издержки – это издержки на рекламу, на поиск, сбор и обработку деловой информации, на фиксацию прав собственности при сделках, на четкое определение защиты прав собственности и т. д.

Эти издержки растут с усилением и укреплением городского хозяйства и частного сектора, а их объем со временем начинает превышать другие издержки. Такая динамика создает ситуацию, когда фирмам в городском хозяйстве оказывается более целесообразным функционировать совместно, то есть частные блага оплачивать как общественные и тем самым сужать транзакционные издержки. Таким образом, частный сектор эффективно функционирует там, где транзакционные издержки фирм четко определены относительно и невелики по сравнению с производственными.

Очень большую роль в экономике современных городов стали играть и проблемы, связанные с оппортунистическим поведением фирм и других экономических агентов. В связи с этим возникли проблемы с формированием частного сектора и очевидна необходимость расширения общегородского сектора.

Модели общегородского сектора

Для определения рациональной модели мы должны проанализировать то прогрес-

сивное, что было накоплено на различных этапах развития России (земское движение, НЭП); кроме того, надо учесть опыт построения городских систем в странах с развитой рыночной экономикой. На основе этих данных можно определить ориентиры построения эффективной структуры городского хозяйства. Существуют две точки зрения на принцип построения общегородского сектора.

1. *Неолиберальная.* Специалисты, придерживающиеся этой точки зрения, считают роль общегородского сектора неоправданно большой и хотят возвращения роли государства в период первоначального накопления капитала. Они считают, что социальные задачи, вызванные провалами рынка, должны реализовываться частными благотворительными организациями.

2. *Радикальная.* Ученые, придерживающиеся этой точки зрения, считают, что общегородской сектор должен быть ведущим в городской экономике, а доминирующей формой управления и контроля должен быть контроль через государственную собственность, так как из-за усиления провалов рыночной экономики возрастает роль государства.

Частное предпринимательство в общегородских программах

Наблюдается тенденция к сокращению сферы государственного предприниматель-

Практика российских реформ

ства в общегородском хозяйстве. Это осуществляется путем различных форм разгосударствления и приватизации в сфере общегородских благ и перехода от жестких административных методов к более мягким экономическим методам регулирования городского хозяйства. Переход от прямого руководства к мягкому экономическому регулированию называется *дерегулированием*. Положительные стороны такого процесса:

1. Привлечение к реализации городских проектов и программ частного капитала, его вложений для развития городского хозяйства;
2. Возможность перераспределения предпринимательского риска между частными и государственными инвесторами;
3. Возможность защитить население от бремени больших налогов и других платежей в будущем.

Например, в 1992–1997 гг. реализованы программы модернизации Москвы (в зданиях финансовых структур, элитного жилого фонда и т. д.), что позволило улучшить архитектуру Москвы, не привлекая больших средств городского бюджета. Кроме того, участие частного капитала в городских программах позволяет обеспечить более качественный управленческий аппарат (привлечение дорогих специалистов, передовых технологий). Финансирование при этом не лимитировано и может осуществляться за счет поступлений средств с финансового рынка.

Преимущество частного капитала в общегородском хозяйстве по сравнению с государственным предпринимательством состоит в том, что он легче приспосабливается к ситуации неопределенности (объективнее в оценках ожидаемого спроса), частные фирмы лучше определяют инвестиционные возможности и более активно реализуют инвестиционные проекты. Самыми распространенными формами участия частных фирм в городских проектах являются концессия и франчайзинг.

Концессия – форма, в основе которой лежит подход по принципу «строительство – эксплуатация – передача прав собственности».

При этой модели городские власти передают частным фирмам право на строительство, эксплуатацию и управление объектами инфраструктуры на строго установленный договором срок, по истечении которого основные фонды передаются в общегородской сектор. Срок концессии определяется сроком окупаемости и нормой прибыли на вложенный капитал.

Франчайзинг – форма, предполагающая передачу технологии головных предприятий более мелким предприятиям, каждое из которых является автономным.

Перевод отдельных сфер городского хозяйства в частный сектор должен сочетаться с наличием контроля транзакционных издержек. Они не должны превышать доход, возникающий в связи с переходом на приватизацию. Так, в США было много случаев, когда данные издержки превышали существующий доход до перехода в частный сектор. Таким образом, этот процесс носит волнообразный характер: например, одна и та же сфера, которая находится в общегородском хозяйстве, при преобладании транзакционных издержек над доходом плавно переходит в частный сектор. Когда уже в частном секторе эти издержки снова становятся больше, чем доход, то эффективно обратное движение в общегородской сектор. Этот процесс может быть непрерывным (табл. 1).

Рост участия частного бизнеса в общегородском секторе США связан с его определенными преимуществами перед государственными организациями. Эти преимущества иллюстрируют основные факторы, выявленные инспекторами на основе исследования частных секторов в городах США:

- 1) ясность цели;
- 2) управленческая автономия;
- 3) привлечение финансового рынка;
- 4) вознаграждение инициативы;
- 5) доступ к рынку ценных бумаг;
- б) конкурентная среда.

Степень вовлечения частного бизнеса в общегородской сектор и приватизация зависят от локальных условий конкретного горо-

Доля городов США, охваченных частным бизнесом по соответствующим видам муниципальных услуг (в %)

Виды услуг и работ	1982	1988
Строительные и земляные	21-23	46
Компьютерные	23-25	38
Сбор и утилизация отходов	44	77
Уборка улиц и ремонт дорог	27-28	32
Транспорт	23-26	55
Медицинские	18-32	15
Уход за стариками и инвалидами	29-37	18
Уход за детьми	37-78	16
Ремонт транспортных средств	32	32
Обслуживание дорожных знаков и уличного освещения	39	36

да. Для России наиболее приемлемой формой является форма частичной приватизации и сочетания преимуществ частного хозяйствования в городских условиях.

Кооперация частного и общественно-го секторов городского хозяйства

Имеются различные переходные формы, которые устанавливают смешанный тип хозяйствования (совместный). Это могут быть концессии, контрактные отношения, акционерные объединения, совместные государственно-частные предприятия. Например, во Франции в течение 40 лет функционирует смешанное экономическое общество. В начале его действия ограничивались сферой городского хозяйства (строительством и ремонтом жилья), затем деятельность расширилась на всю социальную инфраструктуру города, включая транспорт. Капитал общества смешанный, причем преобладает государственная собственность, а форма деятельности – частная. Кроме того, это общество не пользуется системой льготного налогообложения.

В Японии строительство магистралей происходит следующим путем: вначале создается японская автомагистральная общественная корпорация, которая и будет собственником магистралей. Корпорация получает разрешение от государства на строительство магистралей и сбор пошлин за пользование ею. Затем с помощью рынка ценных бумаг привлекаются средства частных инвесторов. После завершения проекта совместная государственно-частная компания передает магистраль общественной корпорации, которая потом компенсирует затраты на строительство путем сбора пошлин за ее пользование. В Японии эти государственно-частные компании пользуются льготными коммунальными услугами, кредитованием и налогообложением.

Кроме того, формы кооперации частного и общественного секторов реализуются там, где нужен авантюрный (венчурный) путь, то есть не известен эффект. В этом случае вкладом государственного сектора является земля и лицензионные возможности по ее инженерному устройству.

Практика российских реформ

Во многих странах рыночной экономики используют государственно-частные компании в сфере перекрестного финансирования (повышенные цены за один вид услуг компенсируют заниженные цены на другие виды услуг). В Великобритании, например, такая компания производит финансирование нерентабельных телефонных услуг в сельской местности и предоставляет аппараты для лиц с дефектами слуха.

Также одной из эффективных форм сочетания государственной и частной структур является отделение функций потребления от функции оплаты. В этом случае муниципальные службы выступают как коллективный потребитель, выражая запросы граждан подведомственной им территории на отдельные общественные блага. В ряде стран выбор услуг со стороны жителей осуществляется путем предоставления каждому жителю или каждой семье социального ваучера (полис, талон на продовольствие и т. п.).

Эффективными являются также такие бюджетно-финансовые отношения между внутренними структурами государственно-частных объединений, при которых они приобретают характер внутренней конкуренции и являются частью квазирыночного механизма. В этом случае устанавливается контрактная система взаимодействия городских властей с частными фирмами на аукционной основе на следующие виды услуг: сбор и утилизация отходов, уборка и озеленение улиц, ремонт дорог и т. д. В Германии, например, из-за нехватки квалифицированных ремонтных рабочих система контрактов получила распространение в обслуживании систем канализации и водоснабжения. Во Франции – это эксплуатация станций по водоснабжению, при сохранении муниципалитетом собственности на землю и ресурсы. Городские власти при этом регулируют тарифы на коммунальные услуги и могут всегда расторгнуть договор, если работа частной фирмы признана неудовлетворительной.

Экономический подъем в Германии в период после Второй мировой войны

Х. Герстенбергер,

профессор Бременского университета,

Германия

И.В. Романова,

доцент кафедры иностранных языков Вятского социально-экономического института, кандидат педагогических наук,

г. Киров

Economic Boom in Germany after the World War II

H. Gerstenberger, I. V. Romanova

«German economic wonder» wasn't wonder, as the preconditions for quick economic development appeared before the war and during the war period. The situation on the international economic market also favored this quick development.

«Немецкое экономическое чудо» не было чудом, так как предпосылки для быстрого подъема западнонемецкой экономики после Второй мировой войны возникли как раз до войны и в военный период. Кроме того, имевшемуся подъему благоприятствовала сложившаяся в первые послевоенные годы ситуация на международном экономическом рынке, поскольку и в других странах западного капитализма в то время отмечались быстрые темпы роста.

Для того чтобы понять, какие исторические предпосылки сделали возможным быстрый подъем западной экономики, следует обратиться к мировому экономическому кризису 1920-х гг. XX в. Он привел к тому, что на международном уровне денежный капитал и сбережения обесценились. Производственные же мощности фактически не были загружены. Так как во время кризиса международные торговые связи повсеместно нарушились, во всех западных промышленных обществах приходилось содействовать развитию спроса на отечественную продукцию. Преимущественно такое содействие происходило путем повышения государственных расходов: в США, например, через введение программы New Deal, в Германии, прежде всего,

за счет строительства автотрасс. С 1936 г. началась стабилизация немецкой экономики путем увеличившихся расходов на вооружение. С этого момента подготовка к войне велась систематически. Это создало рабочие места и обеспечило опору режиму во время демографических кризисов. Первоначально правительство рассчитывало на молниеносную войну. Однако эти ожидания на практике оказались ошибкой. Уже в 1941 г. в Германии не хватало рабочей силы. Поэтому в немецкой экономике принудительно использовали труд рабочих с оккупированных территорий и военнопленных. Дополнительно к производственным работам привлекались пожилые или не подлежащие призыву немецкие мужчины, а также женщины. Принудительно работающих и военнопленных очень плохо кормили, поэтому их производительность труда была невысокой. Кроме того, лишь немногие из них имели прежде опыт работы в современных производственных цехах. Это означало, что, хотя на предприятиях повсеместно было необходимо внедрять технический прогресс, в производстве приходилось использовать труд неквалифицированной рабочей силы и обходиться без специалистов. Необходимость в наличии специалистов ста-

ла еще более актуальной с окончанием фазы немецких побед и, следовательно, с уменьшением потока военнопленных. В последние годы в производстве использовался даже труд заключенных в концентрационные лагеря, не уничтоженных сразу же по прибытии.

Для темы нашей статьи важны результаты развития немецкой военной экономики:

1) *в военные годы возникли и были введены в производственный процесс многие новые технологии.* Так как методы и знания для новых производственных технологий не были разрушены бомбардировками, Германия к концу войны была одной из всемирно ведущих технологических стран. Хотя США в технологическом плане имели отрыв еще несколько десятилетий, однако в сравнении с лидирующей долгое время Великобританией Германия приобрела к концу войны ощутимое преимущество, поскольку британские предприниматели долгое время полагались на свои гарантированные области сбыта в Содружестве и поэтому отказывались от систематического развития новых технологий;

2) *в то же время число квалифицированной рабочей силы в конце войны в западных оккупационных областях было даже выше, чем до войны,* потому что сюда мигрировали большие потоки беженцев;

3) *в национал-социалистический период было принудительно образовано большое количество картелей.* Хотя оккупационные силы пытались разъединить картели, их концентрация в промышленности и банковском деле по-прежнему существовала. Это во многом облегчило конкуренцию на мировом рынке в послевоенное время;

4) *демонтаж промышленных установок западными силами был относительно невысок.* В то время как Советский Союз приказал демонтировать на своей оккупационной территории, позже ГДР, около 10% всех промышленных установок, в западной части Германии было демонтировано только 3–4%. Фактически инструментальное оснащение Германии в 1945 г. было на 33% выше, чем в 1938 г., в то время как во Франции – только на 9%;

5) *после войны в США было принято решение способствовать как можно более широкой стабилизации западной Европы в политическом смысле,* чтобы создать политический бастион против Советского Союза. С 1946 г. антигитлеровский альянс перерастает в «холодную войну». На базе так называемого плана Маршалла восстановление Европы (в денежном отношении) поддерживалось США. Экономическое значение плана Маршалла для немецкого восстановления меньше, чем традиционно предполагается: с 1949 по 1952 гг. средства из этого плана финансировали только чуть более 5% всех инвестиций. Тем не менее это не снижает политического значения программы помощи: она содействовала интеграции западной Германии в блок западных сил;

6) *в первые годы после войны не было хорошо организованных профсоюзов.* Во времена национал-социализма профсоюзы были запрещены, многие их руководители убиты или бежали за границу. За незначительными исключениями в первые послевоенные годы фактически не было забастовок и, как следствие, не наблюдалось и повышения зарплат. Прибыли предприятий были высокими и быстро росли;

7) *важный базис для экономического подъема создала денежная реформа 1948 г.* К концу национал-социализма немецкое государство увязло в долгах, а за счет финансирования войны кредитная система была полностью разрушена. В то время в Германии почти повсеместно товар обменивался на товар, причем сигареты были всеми признаваемым платежным средством. Денежная реформа была проведена США, где даже были напечатаны и тайно доставлены в западную Германию новые денежные знаки.

В центре денежной реформы было обесценивание всех денежных средств более чем на 90%. Вкладчики потеряли почти все свои активы, предприниматели и другие должники были фактически освобождены от уплаты долгов. Сразу же на следующий день после валютной реформы в магазинах появились то-

вары, которых не было долгое время. Производство велось уже три года, только не существовало надежных в экономическом плане денежных отношений и, следовательно, не было и предложения. В первые месяцы предприятия также имели хорошую прибыль и за счет того, что, хотя цены сразу же стали свободными, положение о неизменности заработной платы было отменено только спустя пять месяцев. Таким образом, в этот период стали возможными очень высокие доходы;

8) собственный экономический подъем произошел в 1950 г. В течение этого года производство промышленности в западной Германии увеличилось больше чем на треть. Причина однозначна: в июне 1950 г. началась война в Корее, что привело к быстрому росту спроса на основные средства производства, и не только в Германии, но и в США.

Повсеместные предпосылки для стабильного экономического подъема были созданы в июле 1944 г. Тогда в небольшом местечке Bretton Woods в Новой Англии собрались представители альянса, чтобы обсудить новую денежную реформу. В противовес предложению Дж. М. Кейнса о создании новой мировой валюты выступил Г.Д. Вайт с программой правительства США. Эта программа позиционировала доллар как международную ведущую валюту. Для предмета нашей статьи важно, что обменные курсы устанавливались в твердом соотношении по отношению к доллару. Краткосрочные проблемы одной валюты могли быть решены за счет кредитов Международного Монетарного Фонда. Правительство США брало на себя обязательство предоставлять иностранным центральным банкам по требованию золото в обмен на доллары. В 1944 г. резервы золота США были так обширны, что никто даже не мог представить, что США когда-нибудь не будет иметь в своем распоряжении достаточного количества золота, чтобы отвечать по обязательствам. До тех пор пока нельзя было спекулировать на колебаниях обменных курсов, у правительств была возможность брать высокие кредиты, чтобы, например, строить

социальное государство. Это произошло в большинстве западных промышленных государств, в том числе и в ФРГ.

В ретроспективе период между 1944 и 1974 гг. во Франции называют сегодня «тридцать блестящих лет». В критической социологии говорят в целом об исторической фазе «фордизма». Термин связан с американским промышленником Г. Фордом, который одним из первых ввел на своей автомобильной фабрике в 1920 г. конвейер и сделал возможным массовое производство автомобилей. Он хорошо понимал, что сбыт продукции произойдет только в том случае, если появятся новые слои покупателей, и проводил в жизнь принцип высоких зарплат. Согласно мнению Г. Форда, каждый рабочий его фабрики должен быть в состоянии купить модель Т, самую простую автомодель. Таким образом, благодаря «фордизму», с одной стороны, заговорили о стратегии массового производства и повышении зарплат, но также постепенно начали понимать, что все больше сфер воспроизводства, то есть труда стали вовлекаться в рыночную деятельность. В конечном итоге, «фордизм» относится к определенной политической стратегии, направленной на развитие социального государства. Это развитие существовало в первые три десятилетия после войны во всех западных промышленных государствах.

В ФРГ повышались зарплаты и развивалось социальное государство. Многие говорили о «модели Германия» и подразумевали под этим социальное рыночное хозяйство без крупных конфликтов. Критики указывали на то, что в ФРГ не существовало настоящей парламентской демократии, а доминировала канцлерская демократия и общество не было либеральным. По общепринятому мнению, западнонемецкая система превосходила восточнонемецкую прежде всего потому, что условия жизни улучшились почти для всех. Очень многие рабочие семьи строили собственные дома: выгодные кредиты, уверенность в будущем росте зарплат и высокая степень собственной производительности тру-

да позволяли им становиться домовладельцами.

Базисом социальной рыночной экономики были очень высокие доходы в 50-е и ранние 60-е гг. В 1951 г. профсоюзы горнодобывающих предприятий получили право участия в принятии решений. В 1952 г. был утвержден закон, гарантирующий профсоюзам право участия в принятии решения предприятий. Так как сохранялась полная занятость населения, профсоюзы могли настаивать на зарплатах, которые в первый раз повлияли на некоторое смещение прибылей в пользу рабочего класса. В этой ситуации правительство ФРГ под нажимом промышленного сектора заключило в 1955 г. договор с итальянским правительством об отправке рабочей силы в ФРГ. Прибывших называли «гастарбайтеры» (гостевые рабочие); при этом предполагалось, что они будут находиться на территории Германии ровно столько, сколько в них будет потребность. Когда правительство ГДР в 1961 г. приказало укрепить границы между ГДР и ФРГ с помощью стены, существовавший до этого регулярный приток рабочей силы из ГДР прекратился. Поэтому в том же году правительство ФРГ заключило также договоры с Португалией, Испанией и Турцией об отправке «гостевых рабочих». Несмотря на это, ситуация на рынке труда продолжала оставаться напряженной и профсоюзы по-прежнему были способны отстаивать интересы трудящихся.

Как раз во время консервативных правительств продолжалось строительство социального государства. Уже в 1955 г. была введена так называемая динамическая пенсия. Это означало, что величина пенсии не рассчитывалась больше от длительности уплаты членских взносов и величины доходов за период занятости. Сейчас устанавливались дополнительные доплаты, которые должны были ориентироваться на увеличение зарплат. Другой важной реформой стал принятый в 1962 г. Федеральный закон о социальной помощи. Этим законом всем гражданам ФРГ, не имевшим других доходов, предоставля-

лось право на необходимое для жизни пособие. В то время предполагалась, что речь наверняка идет о небольшом количестве нуждающихся в этом пособии, например о женщинах с детьми, которые после развода не получали еще пособие от отца, о трудящихся, которые не могли найти на данный момент работу и претендовать на пособие по безработице. Существовали и другие реформы: реформа уголовного права с новыми инструкциями для тюрем; психиатрическая реформа, которая способствовала тому, что многие психически нездоровые люди не содержались больше в медицинских учреждениях, а получали надлежащий уход на квартирах. Эти реформы стали возможными, так как росли государственные доходы. И кроме того, правительства западных стран стремились представить западную экономику как более качественную систему. Развитие социального государства было, таким образом, отчасти политической стратегией в борьбе противоположных систем во время холодной войны.

В 1966–67 гг. наступил первый кризис послевоенной конъюнктуры. Некоторые предприятия обанкротились, и в первый раз после войны достаточно большое количество людей оказалось без работы. В марте 1967 г. 2,5% трудящихся были безработными, до 1969 г. доля безработных снова снизилась до 0,8%. Сегодня безработица в Германии составляет 10%, а в некоторых регионах 20%, однако в те времена даже очень незначительные цифры означали большой шок, потому что в то время никто не рассчитывал на безработицу. Как раз в 1966 г. ХДС под руководством Л. Эрхарда проиграла на выборах. В первый раз в правительстве приняли участие социал-демократы. Кризис был быстро преодолен. Это стало возможным прежде всего потому, что государство увеличило расходы на создание рабочих мест. После кризиса предприятия получали прибыль от того, что трудящиеся, боясь увольнений, смирились с введением системы работы в три смены, больничные листы снова сократились.

История мировой экономики

Во времена большой коалиции между ХДС и СПГ доминировала точка зрения, согласно которой проводимая министром Шиллером кейнсианская экономическая политика могла снова оживить конъюнктуру путем увеличения государственных расходов в период кризиса. Поэтому возникло представление о том, что, имея правильную правительственную политику, можно преодолеть все экономические трудности. В ФРГ наступила фаза, при которой возникла необходимость пользоваться возможностями государства по планированию экономического и общественного развития. Многие ученые приглашались к сотрудничеству, чтобы проконсультировать правительство и в первую очередь – в области экономической политики. В 1966 г. был впервые создан экспертный совет, орган из ученых-экономистов, который должен был консультировать правительство. Особым элементом новой политики была так называемая «обговорённая акция». Речь шла о регулярном согласовании экономической политики между правительством, предприятиями и профсоюзами. «Обговорённая акция» должна была помочь как можно глубже вовлечь в сотрудничество профсоюзы, с тем чтобы они отказались от требований повышения зарплаты в связи с ростом доходов.

В 1968–1969 гг. в Европе начались студенческие волнения и череда так называемых диких стачек, то есть забастовок рабочих, которые не были организованы профсоюзами. Как студенческие волнения, так и забастовки во Франции и Италии были намного острее, чем в Германии, однако и здесь студенты требовали проведения реформы университетов, а рабочие – улучшения условий труда и повышения зарплаты. Профсоюзы опасались за свои пошатнувшиеся устои, поэтому требовали в 1970 г. существенного повышения зарплат. Это стало возможным, так как предприятия снова имели высокие доходы.

Важнейшим результатом молодежных протестов стало начало критических дебатов об историческом прошлом Германии. Если раньше националсоциализм и уничтожение

миллионов людей в концентрационных лагерях представлялись как дело А. Гитлера и нескольких нацистов и многие военные служащие сохранили свои должности после войны, то сейчас началась широкая дискуссия об участии населения в диктатуре. Сегодня к числу трудностей, связанных с объединением Германии, относят как раз тот факт, что в ГДР никогда не существовало такой дискуссии.

В отличие от конца 1960 г. быстрое оздоровление экономики после кризиса 1966–67 гг. не объясняется сегодня исключительно удачной экономической политикой. Вместо этого часто подчеркивают, что быстрое развитие стало возможным, потому что структура немецкой экономики была очень хорошо интегрирована в мировой рынок. Во время длительной фазы подъема с 1946 г. многие отрасли западнонемецкой промышленности стали ведущими на международном уровне: в первую очередь, отрасли машиностроения и автомобилестроения.

Несмотря на быстрое оздоровление экономики, в ретроспективе можно установить, что в 1966–67 гг. наметились некоторые трудности, которые в середине 1970 гг. проявились в полном объеме. С одной стороны, время инвестиций в предприятия, разрушенные в годы войны, повсеместно закончилось. Также была фактически завершена программа восстановления жилого сектора. Кроме того, в это время – и эта ситуация считается интернациональной – не было введено ни одной революционно новой технологии. В ФРГ постепенно ослабел рост производительности труда. Специалисты объясняли данный факт упущениями в образовательной политике. Хотя программы по привлечению рабочей силы из других стран в некоторой степени восполнили имеющийся недостаток трудовых ресурсов, все же нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что это были, в основном, крестьяне без опыта в промышленном производстве. В ФРГ воздерживались от того, чтобы предоставлять детям из рабочих семей более качественное образование. Пополнение

История мировой экономики

производства квалифицированными специалистами из ГДР фактически прекратилось. С середины 1960 гг. недостаток специалистов становится все более очевидным. Книга «Катастрофа образования» указала на существенное отличие Германии от США, где после успешной миссии спутника СССР самым государством систематически поддерживалось естественно-научное и техническое образование. С 1968 г. в ФРГ возникают попытки сделать среднее специальное образование более доступным для детей из рабочих семей. Кроме того, с 1968 г. планируется и впоследствии открывается несколько университетов.

В 1974 г. как в ФРГ, так и в других капиталистических промышленных странах заканчивается длительный конъюнктурный рост послевоенного периода. Следует назвать, прежде всего, два события, которые ознаменовали собой начало ожесточенной международной конкуренции, иначе говоря, глобализации. Первым из этих событий стало прекращение действия системы Bretton Woods, вторым – «нефтяной шок». В 1973 г. США отказались от своего заключенного в 1944 г. в Bretton Woods обязательства обменивать доллар на золото. То, что в 1944 г. считалось едва ли возможным, тем не менее произошло: денежные резервы США существенно сократились. Это объясняется, в первую очередь, следующими причинами:

- ◆ расходы на войну во Вьетнаме;
- ◆ значительные на тот период выплаты правительствам развивающихся стран, за счет которых США пытались воспрепятствовать их политическому присоединению к возглавляемому СССР оппозиционному блоку;
- ◆ золото не могло добываться настолько быстро, чтобы США были в состоянии пополнять свои резервы по прежним ценам;
- ◆ экономический подъем Японии и ФРГ, который привел к тому, что эти страны по сравнению с США имели постоянное перепроизводство товаров. Немецкая марка в начале 1970 г. по отношению к доллару оценивалась ниже номинальной стоимости. После того как в 1973 г. привязанность обменных

курсов к доллару была отменена, обменный курс немецкой марки по отношению к другим важным валютам вырос за три месяца в среднем на 20%.

Из-за подорожания нефти по решению стран-членов ОПЕК в 1974–75 гг. повысились цены как на продукцию, так и на морской транспорт. Темп роста мирового производства стал ниже, также сократился объем мировой торговли.

На внутренних рынках наступила безработица. Под нажимом профсоюзов правительство ФРГ закончило в 1974 г. программу найма гастарбайтеров, в результате чего теперь в ФРГ проживает гораздо больше иностранцев, чем когда-либо прежде: если раньше гастарбайтеры время от времени уезжали домой, рассчитывая позже на возвращение, то теперь при потере рабочего места они пытались любой ценой остаться в стране. Многие привозили с собой семьи.

С 1974 г. владельцы капиталов все больше склоняются к инвестированию в рынки капиталов и сокращают свои инвестиции в производство. Развивающимся странам, в первую очередь, странам Южной Америки, в то время были предложены очень выгодные кредиты банками ведущих экономических государств. Инвестировали не только в международные кредитные рынки, так как с освобождением обменных курсов возникла возможность спекулировать на изменениях валютных курсов. Одновременно появляются регулярные рынки дериватов, финансовых инструментов, сдерживающих риск колебаний обменных курсов. Владельцы капиталов хотели воспользоваться новыми шансами получения доходов на финансовых рынках в полной мере и требовали от своих прежних правительств освобождения перемещения капиталов. Одно за другим правительства ведущих капиталистических стран уступали этому нажиму. Тем самым они создали предпосылки для взрыва финансовых рынков, экономическое доминирование которых является особой характеристикой современной фазы капитализма. Это развитие стало воз-

История мировой экономики

возможным за счет принятия политических решений и поддерживалось в огромной степени за счет развития телекоммуникаций.

Со времен мирового кризиса в середине 1970 гг. как в ФРГ, так и в других западных промышленных государствах политика существенно меняется. Некоторые ее признаки приводятся нами в заключении статьи:

1) с освобождением движения капиталов все правительства оказались вынужденными обеспечить стабильность национальных валют, так как национальная валюта не пользовалась спросом на международном валютном рынке. Это означает, что государственная задолженность должна быть ограничена. Тем самым финансирование реформ на кредитные средства, весьма распространенное прежде, стало намного сложнее. Вместо этого государственные расходы стали снижаться. Это происходит, в первую очередь, за счет упразднения социальных услуг, следствием которого является и изменение официально-го отношения к бедным. Если в течение 60-х гг. государство пыталось интегрировать бедных в общество за счет различных программ, то сегодня в центре социальной политики стоит дисциплина. Несмотря на высокую безработицу в ФРГ, к безработным относятся сегодня так, как если бы они не хотели работать;

2) национальные государства сейчас все больше конкурируют за месторасположение своих предприятий. Фактически производственные отрасли, в которых занята неквалифицированная рабочая сила, больше не конкурентоспособны на международном уровне. С начала 1980-х гг. в ФРГ едва ли имеются рабочие места для неквалифицированной рабочей силы; упразднено также тек-

стильное производство. За счет выгодных налогов и так называемого гибкого графика работы пытаются удержать предприятия в стране или привлечь инвесторов;

3) хотя национальные государства по-прежнему пытаются контролировать миграцию рабочей силы в государственную область, фактически мы имеем сегодня международный рынок труда. Таким образом, рабочие силы в ФРГ конкурируют, например, с рабочими силами в Индии, Китае или Румынии;

4) фактически вступившая в силу международная конкуренция сузила игровое пространство для политики, однако не устранила его полностью. То, что оно так мало используется, во многом связано с тем, что Федеральный банк и в настоящее время также Европейский центральный банк подчинили требованию стабильной валюты все другие экономические цели. Сюда же относится влияние так называемой неоклассической школы экономической науки на средства массовой информации. Фактически сегодня в широких слоях населения распространено мнение о том, что важнейшая задача политики – сделать расположение производств и услуг в Германии конкурентоспособными в политическом смысле. Во времена правления Вили Брандта цель политики в ФРГ формулировалась следующим образом: «как можно больше демократии»; сегодня едва ли имеются содержательные цели. Не только в экономике, но также и в политике конкурентоспособность стала высшим принципом.

Как в других развитых промышленных обществах, так и в ФРГ неоклассическая политика повлияла на растущее неравенство доходов и нищету.

Der wirtschaftliche Aufschwung in der Bundesrepublik in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg

Heide Gerstenberger,
Deutschland

Das «Deutsche Wirtschaftswunder» war kein Wunder. Denn die Voraussetzungen für den raschen Aufschwung der westdeutschen Wirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg waren bereits vor dem Krieg und im Krieg entstanden. Zusätzlich wurde er durch die weltwirtschaftliche Situation der ersten Nachkriegszeit begünstigt. Auch in anderen Ländern des westlichen Kapitalismus gab es damals hohe Wachstumsraten.

Ich werde Ihnen zunächst erläutern, welche historischen Voraussetzungen den raschen Aufstieg der westdeutschen Wirtschaft möglich machten. Dafür beginne ich mit der Weltwirtschaftskrise am Ende der 1920-er Jahren. Sie hatte international dazu geführt, dass Geldkapital und Ersparnisse entwertet wurden. Die Produktionskapazitäten waren aber weiterhin vorhanden und kaum ausgelastet. Weil in der Krise der internationale Handel weitgehend zusammen gebrochen war, mußte in allen westlichen Industriegesellschaften die inländische Nachfrage gefördert werden. Zumeist geschah dies durch eine Erhöhung der Staatsausgaben, in den USA beispielsweise durch das Programm des New Deal, in Deutschland zunächst vor allem durch den Bau von Autobahnen. Ab 1936 erfolgte die Stabilisierung der deutschen Wirtschaft durch vermehrte Rüstungsausgaben. Von diesem Zeitpunkt an wurde der nächste Krieg systematisch vorbereitet. Das schuf Arbeitsplätze und sicherte den Rückhalt des Regimes bei breiten Bevölkerungskreisen. Zunächst rechneten die Planer mit einem kurzen Krieg. Diese Erwartung erwies sich als Irrtum. Schon 1941 wurden in Deutschland die Arbeitskräfte knapp. Deshalb wurden Zwangsarbeiter aus den besetzten Gebieten und Gefangene in der deutschen Wirtschaft eingesetzt. Ergänzt wurden sie durch ältere oder nicht wehrdienstfähige deutsche Männer sowie durch Frauen, die zur Produktion verpflichtet wurden. Zwangsarbeiter und Gefangene wurden sehr schlecht ernährt und waren deshalb nur begrenzt leistungsfähig. Ebenso wie die deutschen Verpflichteten hatten nur wenige von ihnen zuvor Erfahrungen in modernen

Produktionsstätten gemacht. Das aber bedeutete, dass in den Betrieben der technische Fortschritt so weit vorangetrieben werden mußte, dass man auch ungelernete Arbeitskräfte einsetzen konnte und weniger auf Fachkräfte angewiesen war. Diese Anforderung wurde noch drängender, als die Phase der deutschen Siege endete und folglich weniger Gefangene gemacht wurden. In den letzten Jahren wurden dann ja sogar die Insassen von Konzentrationslagern, die nicht sofort bei ihrer Ankunft ermordet worden waren, in der Produktion eingesetzt.

Für unsere Diskussion ist das wirtschaftliche Resultat der deutschen Kriegswirtschaft wichtig:

1. Wurde in den Jahren des Krieges viel neue Technologie entwickelt und in den Produktionsprozess eingeführt. Da die Verfahren und die Kenntnisse für neue Produktionsmethoden nicht durch Bombenangriffe zerstört wurden, war Deutschland am Ende des Krieges eines der weltweit führenden technologischen Länder. Zwar hatten die USA technologisch noch für Jahrzehnte einen technologischen Vorsprung, aber gegenüber der lange Zeit führenden britischen Wirtschaft war die deutsche am Ende des Krieges technologisch im Vorteil. Denn britische Unternehmer hatten sich lange auf ihre gesicherten Absatzgebiete im Commonwealth verlassen und deshalb auf eine systematische Entwicklung neuer Technologie verzichtet.

2. War die Zahl an qualifizierten Arbeitskräften Ende des Krieges in den westlichen Besatzungsgebieten sogar höher als vor dem Krieg, weil sehr viele Flüchtlinge zuwanderten.

3. Waren im Nationalsozialismus zwangsweise Kartelle gebildet worden. Obwohl die Besatzungsmächte versuchten, diese Kartelle zu entflechten, blieb die Konzentration in der Industrie und im Bankenwesen weitgehend erhalten. Das erleichterte in der Nachkriegszeit die Konkurrenz auf dem Weltmarkt.

4. War die Demontage von Industrieanlagen durch die Westmächte vergleichsweise gering. Während die Sowjetunion in ihrer Besatzungszone,

der späteren DDR, rund 10% der Industrieanlagen demontieren ließ, waren es in den Westzonen lediglich 3–4%. Tatsächlich war beispielsweise der Werkzeugmaschinenbestand in Deutschland 1945 um 33 % höher als 1938, in Frankreich dagegen nur um 9%.

5. War in den USA beschlossen worden, Westeuropa so weit als möglich politisch zu stabilisieren, um ein Bollwerk gegen die Sowjetunion zu schaffen. Bereits 1946 war aus der Anti-Hitler Allianz ja der «Kalte Krieg» geworden. Anstelle des Morgentau-Planes, der darauf abgezielt hatte, die deutsche Industrie zu zerschlagen, wurde also der Marshall-Plan verwirklicht. Seine offizielle Bezeichnung war «Euopäisches Wiederaufbau Programm». Die wirtschaftliche Bedeutung des Marshall-Planes für den deutschen Wiederaufbau war allerdings geringer als oft angenommen. Von 1949 bis 1952 finanzierten die Mittel aus dem Marshall-Plan nur etwas über 5 % der Bruttoanlageinvestitionen. Das mindert jedoch nicht die politische Bedeutung des Hilfsprogramms. Es förderte die Integration Westdeutschlands in den Block der Westmächte.

6. Gab es also nach dem Krieg zunächst keine gut organisierte Gewerkschaften. Sie waren im Nationalsozialismus verboten worden. Sehr viele Gewerkschaftsführer wurden ermordet, andere sind ins Ausland geflohen. Von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen kam es in der ersten Zeit nicht zu Arbeitskämpfen, folglich auch nicht zu Lohnerhöhungen. Die Profite der Unternehmen waren hoch, und sie wuchsen rasch.

7. War die Währungsreform des Jahres 1948 ein wichtiger Ausgangspunkt für den Wirtschaftsaufschwung. Am Ende des Nationalsozialismus war der deutsche Staat vollkommen verschuldet, und durch die Kreditfinanzierung des Krieges war das Kredit-system völlig zerstört. Damals wurde in Deutschland fast ausschließlich Ware gegen Ware getauscht, wobei Zigaretten ein allgemein akzeptiertes Zahlungsmittel waren. Sofort nach dem Krieg gab es Pläne für eine Währungsreform. Die tatsächliche Währungsreform wurde dann aber von den USA durchgeführt. Man hatte sogar das neue Geld bereits in den USA drucken lassen und es heimlich nach Westdeutschland gebracht. Im Zentrum der Währungsreform stand eine Abwertung aller Geld-

vermögen um 93,5%. Das bedeutete etwa, dass die Bevölkerung ihre Sparguthaben fast vollständig einbüßte, und das war umso gravierender, als in der Zeit des Dritten Reiches das private Sparen propagiert worden war und viele sich auch daran gehalten hatten. Es wurden aber nur Geldvermögen abgewertet, das Realvermögen blieb unvermindert bestehen. Der Bestand an Produktionskapazität und die Eigentumsverhältnisse wurden also nicht angetastet. Im Gegenteil, Unternehmen, die zuvor Kredite aufgenommen hatten, wurden durch die Währungsreform so gut wie schuldenfrei. Bereits einen Tag nach der Währungsreform tauchten in den Geschäften viele Waren auf, die es lange nicht gegeben hatte. Es war ja schon seit drei Jahren produziert worden, nur hatte es bislang keine gesicherten Geldverhältnisse und deshalb keinen Absatz gegeben. In den ersten Monaten machten Unternehmen auch dadurch gute Profite, dass zwar die Preise sofort freigegeben wurden, der Lohnstop aber erst fünf Monate später aufgehoben wurde. In dieser Zeit waren also sehr hohe Profite möglich.

8. Der eigentliche wirtschaftliche Aufschwung kam 1950. Im Laufe dieses Jahres stieg die Industrieproduktion in Westdeutschland um mehr als ein Drittel. Die Ursache ist eindeutig: Im Juni 1950 begann der Korea-Krieg. Das führte zu einer raschen Steigerung der Nachfrage nach Investitions- und Produktionsgütern.

Mit dem Korea-Krieg nähern wir uns jenen Bedingungen, die nicht nur für Westdeutschland zutrafen. Auch Unternehmen in anderen Ländern, insbesondere in den USA, profitierten von der Nachfrage, die der Krieg auslöste.

Eine allgemeine Vorbedingung für einen stabilen Wirtschaftsaufschwung war allerdings bereits im Juli 1944 geschaffen worden. Damals traten in dem kleinen Ort «Bretton Woods» in Neu-England Vertreter der Allianz zusammen, um über ein neues Weltwährungssystem zu beraten. Gegen den Vorschlag von John Maynard Keynes, eine neue Weltwährung zu schaffen, setzte sich das von Harry D. White entwickelte Programm der US-Regierung durch. Es etablierte den Dollar als internationale Leitwährung. Für unsere Diskussion ist wichtig, dass die Wechselkurse in einem festen Verhältnis zum Dollar festgelegt wurden. Kurzfristige Schwieri-

igkeiten einer Währung sollten durch Kredite des International Monetary Fund (IMF) ausgeglichen werden. Die US Regierung verpflichtete sich, ausländischen Zentralbanken auf Verlangen Gold gegen Dollar zu liefern. 1944 waren die Goldreserven der USA so umfangreich, dass sich kaum jemand vorstellen konnte, dass die USA irgend wann einmal nicht mehr über genug Gold verfügen würde, um diese Verpflichtung einzuhalten. Die Einzelheiten des Systems müssen uns hier nicht interessieren, wohl aber die politische Wirkung fester Wechselkurse. Solange nicht auf die Schwankung von Wechselkursen spekuliert werden konnte, war es Regierungen möglich, hohe Kredite aufzunehmen, um zum Beispiel den Sozialstaat auszubauen. Das ist in den meisten westlichen Industriestaaten geschehen. So auch in der Bundesrepublik.

Im Rückblick wird die Zeit von 1944 bis 1974 in Frankreich heute als «die dreißig glorreichen Jahre» bezeichnet. In der kritischen Sozialwissenschaft spricht man allgemein von der historischen Phase des «Fordismus». Die Bezeichnung bezieht sich auf den US-amerikanischen Industriellen Henry Ford. Er hat in seiner Autofabrik in den 1920-er Jahren als erster das Fließband eingeführt und damit Massenproduktion ermöglicht. Ihm war bewußt, dass der Absatz dieser Produktion nur möglich sein würde, wenn neue Käuferschichten vorhanden wären. Deshalb vertrat er das Prinzip der hohen Löhne. Ford zufolge mußte sich jeder Arbeiter in seiner Fabrik, das Modell T kaufen können, ein einfaches Automodell. Mit «Fordismus» wird also einerseits eine Strategie der Massenproduktion und der höheren Löhne angesprochen, sodann wird darunter aber auch verstanden, dass immer mehr Bereiche der Reproduktion, also der Arbeit, die bislang unbezahlt in Familien ausgeführt wurde, in den Markt einbezogen wurden. Fertigwaren statt Eigenproduktion. Schließlich bezieht sich «Fordismus» auf eine bestimmte politische Strategie, vor allem auf den Ausbau des Sozialstaates. Diese Entwicklungen gab es in den ersten drei Jahrzehnten nach dem Krieg in allen westlichen Industriestaaten. Japan, dessen wirtschaftlicher Aufschwung auch schon früh begann, kannte keine Phase des Fordismus. Dort war die Technologie zunächst noch wenig entwickelt, die japanische Wirtschaft konnte sich dennoch

auf dem Weltmarkt behaupten, weil extrem niedrige Löhne die japanischen Produkte konkurrenzfähig machten.

In der Bundesrepublik dagegen kam es zu Lohnerhöhungen und zum Ausbau des Sozialstaates. Manche redeten vom «Modell Deutschland» und meinten damit eine soziale und vergleichsweise konfliktfreie Marktwirtschaft. Kritiker wiesen daraufhin, dass es in der Bundesrepublik keine wirkliche parlamentarische Demokratie, sondern eine Kanzlerdemokratie gab und dass die Gesellschaft nicht liberal war. Eine kritische Auseinandersetzung mit der nationalsozialistischen Vergangenheit gab es in den 1950er Jahren noch fast gar nicht. Kritiker aktueller Zustände wurden nicht verfolgt, bekamen aber oft gesagt «dann geh doch rüber», womit gemeint war, sie sollten in die DDR auswandern. 1956 wurde die Kommunistische Partei verboten. Nach allgemeiner Auffassung war das westdeutsche System dem ostdeutschen vor allem deshalb überlegen, weil sich die Lebensverhältnisse für fast alle verbesserten. Sehr viele Arbeiterfamilien bauten jetzt eigene Häuser. Günstige Kredite, die Sicherheit zukünftiger Lohnsteigerungen und ein hohes Maß an Eigenleistung ermöglichten es ihnen, zu Hausbesitzern zu werden.

Die Basis der sozialen Marktwirtschaft waren sehr hohe Profite in den fünfziger und frühen sechziger Jahren. 1951 mußten sich Unternehmen bereit finden, der Mitbestimmung von Gewerkschaften in Montanunternehmen zuzustimmen. 1952 wurde das Mitbestimmungsgesetz verabschiedet, welches die Mitsprache von Gewerkschaften bei Unternehmensentscheidungen sicherte. Weil Vollbeschäftigung herrschte, konnten Gewerkschaften Löhne durchsetzen, die zum ersten Mal eine gewisse Verschiebung im Verhältnis von Profiten und Löhnen zugunsten der Arbeitskräfte bewirkten. In dieser Situation schloß die Bundesregierung im Jahre 1955 auf Drängen der Industrie einen Vertrag mit der italienischen Regierung über die Entsendung von Arbeitskräften in die Bundesrepublik. Sie wurden als Gastarbeiter bezeichnet, weil man davon ausging, dass sie sich immer nur so lange in der Bundesrepublik aufhalten würden, wie sie gerade gebraucht wurden. Als die Regierung der DDR 1961 die Grenzen zwischen der DDR und der Bundesrepublik

durch eine Mauer befestigen ließ, endete der bisherige regelmäßige Zustrom von Arbeitskräften aus der DDR. Noch im selben Jahr schloß die Bundesregierung deshalb auch Verträge mit Portugal, Spanien und der Türkei über die Entsendung von Gastarbeitern.

Trotz allem blieb die Situation auf dem Arbeitsmarkt weiterhin angespannt. Und die Gewerkschaften blieben weiterhin durchsetzungsfähig. Bereits in der Zeit der konservativen Regierungen wurde deshalb auch der Ausbau des Sozialstaates voran getrieben. Schon 1955 war die sogenannte dynamische Rente eingeführt worden. Weiterhin errechnete sich die Höhe der Renten nach der Dauer der Beitragszahlungen und der Höhe der Einkommen während der Zeit der Beschäftigung. Jetzt aber wurden zusätzlich Erhöhungen festgelegt, die sich der Steigerung der Löhne orientieren sollten. Eine weitere wichtige Reform war das 1962 beschlossene Bundessozialhilfegesetz. Mit diesem Gesetz wurde allen Bundesbürgerinnen und Bundesbürgern, die keine anderen Einkünfte hatten, das Recht auf eine Grundversorgung zugesprochen. Damals wurde angenommen, dass es sicher immer nur um geringe Zahlen von Bedürftigen handeln würde, etwa um Frauen mit Kindern, die nach einer Scheidung zunächst keine Zahlung vom Vater erhielten oder um Arbeitskräfte, die vorübergehend keine Beschäftigung fanden und keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld hatten. Es gab weitere Reformen. Zwei Beispiele: eine Strafrechtsreform mit neuen Vorschriften für Gefängnisse, eine Psychiatrie-Reform, die bewirkte, dass viele psychisch kranke Menschen nicht länger in Anstalten aufbewahrt wurden, sondern in Wohnungen betreut wurden. Solche Reformen wurden möglich, weil die Staatseinnahmen stiegen. Sie wurden aber auch möglich, weil Regierungen bestrebt waren, die westliche Marktwirtschaft als das bessere System darzustellen. Der Ausbau des Sozialstaates war zum Teil also auch eine politische Strategie im Kampf der Systeme während der Zeit des Kalten Krieges.

1966–1967 kam es zu einer ersten Krise der Nachkriegskonjunktur. Rückblickend wird sie allgemein als eine eher kleine Krise bezeichnet, in der Bundesrepublik aber bedeutete sie damals einen Schock, weil seit Ende der 1950er Jahre die An-

sicht geherrscht hatte, die Geschichte konjunktureller Krisen sei ein für allemal zu Ende. Einige Unternehmen machten bankrott, und zum ersten Mal seit dem Krieg gab es wieder eine nennenswerte Zahl von Arbeitslosen. Im März 1967 waren 2,5% der Arbeitsfähigen arbeitslos, bis Mitte 1968 war der Anteil wieder auf 1,5% und bis 1969 auf 0,8% gesunken. Heute liegt die Arbeitslosigkeit bei 10% und in manchen Regionen bei 20%, damals aber bedeutete die sehr viel geringeren Zahlen einen großen Schock, weil mit Arbeitslosigkeit gar nicht mehr gerechnet worden war. Bereits 1966 verlor die CDU unter Führung von Ludwig Erhard die Wahlen. Erstmals wurde nun auch die Sozialdemokratie an der Regierung beteiligt. Nach der Krise konnten Unternehmer davon profitieren, dass Arbeitskräfte wieder Entlassungen fürchteten. Nach 1966 gingen die Krankmeldungen zurück, Beschäftigte akzeptierten die Einführung eines Drei-Schichten-Systems, und viele waren jetzt eher bereit, den Wohnort zu wechseln, um einen Arbeitsplatz zu finden.

In der Zeit der Großen Koalition zwischen CDU und SPD dominierte die Ansicht, dass die von Minister Schiller durchgesetzte keynesianische Wirtschaftspolitik einer Erhöhung der Staatsausgaben in der Krise die Konjunktur erneut anschieben konnte. Deshalb entstand damals die Vorstellung, mit der richtigen Regierungspolitik ließen sich alle wirtschaftlichen Schwierigkeiten meistern. In der Bundesrepublik kam es zu einer Phase, in der fast allgemein gefordert wurde, die Möglichkeiten des Staates zur Planung von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen zu nutzen. Zahlreiche Wissenschaftler wurden beschäftigt, um die Regierung auf allen möglichen Gebieten zu beraten, vor allem auch auf dem Gebiet der Wirtschaftspolitik. 1966 wurde zum ersten Mal der sog. «Sachverständigenrat» berufen, ein Gremium aus Wirtschaftswissenschaftlern, das die Regierung beraten soll. Ein besonderes Element der neuen Politik war die sogenannte «Konzertierte Aktion». Es handelte sich um regelmäßige Beratungen zwischen Vertretungen der Unternehmer, der Gewerkschaften und des Staates, in denen über zukünftige Wirtschaftspolitik diskutiert wurde. Die «Konzertierte Aktion» sollte dazu helfen, die Gewerkschaften so weit mit

einzubinden, dass sie darauf verzichteten, Lohnsteigerungen zu fordern, die den Steigerungen der Profite entsprochen hätten.

1968–1969 kam es in Europa zur Studentenrevolte und gleichzeitig zu einer ganzen Reihe sog. wilder Streiks, also Arbeitsniederlegungen, die nicht von den Gewerkschaften beschlossen worden waren. Ebenso wie die Studentenrevolte waren auch die Proteste von Arbeiterinnen und Arbeitern in Frankreich und Italien sehr viel heftiger als in der Bundesrepublik. Aber auch hier forderten Studierende eine Reform der Universitäten und Arbeiterinnen und Arbeiter in wilden Streiks bessere Arbeitsbedingungen und Löhne. Die Gewerkschaften fürchteten um ihren Rückhalt, sie beendeten ihre bisherige Lohndisziplin und forderten im Jahre 1970 nun ebenfalls erhebliche Lohnsteigerungen. Das war möglich, weil Unternehmen erneut hohe Profite machten.

Zu den Zielen der Studentenbewegung gehörte eine Demokratisierung der Universitäten und eine bessere Ausrichtung des Studiums auf die Praxis, das wichtigste Resultat der Jugendproteste war aber wohl der Beginn einer kritischen Debatte über die deutsche Vergangenheit. Während der Nationalsozialismus und die Vernichtung von Millionen Menschen in den Konzentrationslagern und im Krieg bislang immer als Werk von Hitler und einiger weniger Nazis dargestellt worden war und viele Beamte und andere Personen des öffentlichen Lebens ihre Positionen auch nach dem Krieg behalten hatte, setzte jetzt eine breite Auseinandersetzung mit der Beteiligung der Bevölkerung an der Diktatur ein. Es zählt zu den Schwierigkeiten der Wiedervereinigung, dass es eine solche Diskussion in der DDR nie gegeben hat.

Anders als am Ende der 1960-er Jahre wird die rasche Erholung nach der Krise von 1966–1967 heute nicht mehr ausschließlich auf gelungene Wirtschaftspolitik zurück geführt. Statt dessen wird hervorgehoben, dass sie möglich wurde, weil die Struktur der deutschen Wirtschaft sehr gut an den Weltmarkt angepaßt war. Während der langen Aufschwungsphase seit 1946 waren manche Branchen der westdeutschen Industrie international führend geworden, so vor allem die Branchen des Maschinenbaus und des Baus von Straßenfahrzeu-

gen. Was Unternehmen dieser Branchen durch den Export erzielten, führte über die Multiplikatorwirkung im Inland einer Ankurbelung der Konjunktur.

Trotz der raschen Erholung läßt sich im Rückblick feststellen, dass sich 1966–1967 bereits einige der Schwierigkeiten andeuteten, die Mitte der 1970er Jahre dann voll zum Tragen kamen. Zum einen war die Zeit der Ersatzinvestitionen für Einrichtungen, die im Krieg zerstört worden waren, weitgehend beendet. Auch das große Wiederaufbauprogramm für Wohnraum war nahezu abgeschlossen. Zudem war in dieser Zeit – und diese Situation gilt international – keine umwälzende neue Technologie eingeführt worden. In der Bundesrepublik hatte sich das zunächst immense Wachstum der Arbeitsproduktivität allmählich abgeschwächt. Fachleute führten dies auf Versäumnisse in der Bildungspolitik zurück. Die Gastarbeiterprogramme brachten zwar zusätzliche Arbeitskräfte ins Land, doch waren das zumeist Bauern ohne Erfahrung in der industriellen Produktion. In der Bundesrepublik war darauf verzichtet worden, den Kindern von Arbeiterfamilien bessere Bildung zukommen zu lassen. Der Nachschub an qualifizierten Arbeitskräften aus der DDR hatte fast ganz aufgehört. Seit Mitte der 1960-er Jahre wurde der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften immer deutlicher. Ein Buch mit dem Titel «Die Bildungskatastrophe» verwies auf den großen Unterschied etwa zu der USA, wo seit der erfolgreichen Sputnik-Mission der Sowjetunion systematisch naturwissenschaftliche und technische Bildung gefördert worden war. Ab 1968 wurde auch in der Bundesrepublik eine Zeitlang systematisch versucht, Kindern aus Arbeiterfamilien höhere Bildung zugänglich zu machen. Außerdem wurden ab 1968 eine ganze Reihe neuer Universitäten geplant und dann auch eröffnet.

1974 endete international die lange Hochkonjunktur der Nachkriegszeit. Es sind vor allem zwei Ereignisse, die dieses Ende und zugleich den Beginn einer verschärften internationalen Konkurrenz markieren, anders gesagt: den Beginn der Globalisierung. Das erste dieser Ereignisse war das Ende des Systems von Bretton Woods, das zweite der sogenannte Ölschock. 1973 kündigten die USA ihre 1944 in Bretton Woods eingegangene Verpflichtung, Dollar in Gold umzutauschen. Was 1944 kaum je-

mand für möglich gehalten hatte, war inzwischen eingetreten. Die Dollarreserven der USA waren beträchtlich geschmolzen. Das hatte vor allem drei Ursachen:

- ◆ die Kosten des Vietnam-Krieges;
- ◆ die damals beträchtlichen Zahlungen an Regierungen von Entwicklungsländern, die daran gehindert werden sollte, sich politisch dem von der Sowjetunion angeführten gegnerischen Block anzuschließen;
- ◆ international wurde Gold nicht so schnell gefördert, dass die USA ihre Reserven zu vorherigen Preisen hätten auffüllen können;
- ◆ schließlich der wirtschaftliche Aufstieg Japans und der Bundesrepublik. Er hatte dazu geführt, dass diese Länder gegenüber der USA einen ständigen Handelsüberschuß hatten. Dadurch war die DM Anfang der 1970er Jahre gegenüber dem Dollar erheblich unterbewertet. Als die Bindung der Wechselkurse an den Dollar 1973 aufgegeben wurde, stieg der Wechselkurs der DM gegenüber anderen wichtigen Währungen innerhalb von drei Monaten um durchschnittlich 20%.

Durch die Verteuerung des Öls auf Beschluß der OPEC Staaten verteuerte sich in den Jahren nach 1974–1975 sowohl die Produktion als der Seetransport. Die Wachstumsrate der Weltproduktion wurde geringer und auch das Volumen des Welthandels wuchs weniger stark als in den Jahren zuvor.

Auf den Binnenmärkten kam es zu Arbeitslosigkeit. Auf Drängen der Gewerkschaften beendete die Bundesregierung deshalb bereits 1974 das Programm der Anwerbung von Gastarbeitern. Seither gibt es in der Bundesrepublik sehr viel mehr Ausländerinnen und Ausländer als jemals zuvor. Denn während die Gastarbeiter zwischendurch nach Hause gefahren waren, so lange sie mit einer späteren Rückkehr rechnen konnten, blieben sie jetzt auch im Lande, wenn sie ihren Arbeitsplatz verloren. Viele holten ihre Familien nach.

Seit 1974 tendierten Kapitalbesitzer vermehrt zu Investitionen in Kapitalmärkte und reduzierten ihre Investitionen in Produktion. Entwicklungsländern, vor allem Ländern in Südamerika, wurden durch die Banken der führenden Wirtschaftsstaaten damals sehr günstige Kredite angeboten – was diese Länder mit immensen Schulden belastete, als sie später teure

Kredite brauchten, um ihren Schuldendienst leisten zu können. Investiert wurde aber nicht nur in die internationalen Kreditmärkte, denn mit der Freigabe der Wechselkurse war ja die Möglichkeit entstanden, auf die Veränderung von Wechselkursen zu spekulieren. Zugleich entstanden regelrechte Märkte für Derivate, Finanzinstrumente, die das Risiko der Wechselkursschwankungen eindämmen. Kapitalbesitzer wollten die neuen Chancen der Profiterzielung auf Finanzmärkten im vollen Umfang wahrnehmen und forderten von ihren jeweiligen Regierungen die Freigabe des Kapitalverkehrs. Eine Regierung der führenden Wirtschaftsmächte nach der anderen gab diesem Drängen nach. Sie schufen damit die Voraussetzungen für die Explosion der Finanzmärkte. Deren wirtschaftliche Dominanz ist das besondere Charakteristikum der gegenwärtigen Phase des Kapitalismus. Diese Entwicklung durch politische Beschlüsse ermöglicht und durch die Entwicklung der Telekommunikation immens gefördert.

Seit der Weltwirtschaftskrise in der Mitte der 1970-er Jahre hat sich in der Bundesrepublik ebenso wie in anderen westlichen Industriegesellschaften die Politik grundlegend geändert. Einige Merkmale sollen abschließend aufgeführt werden:

1. Stellten sich mit der Freigabe des Kapitalverkehrs alle Regierungen unter den Zwang, die Stabilität der nationalen Währung zu sichern, weil die nationale Währung andernfalls nicht auf dem internationalen Währungsmarkt nachgefragt wird. Das bedeutet, dass die Staatsverschuldung begrenzt werden muß. Damit ist die Finanzierung von Reformen mittels Kredit, die zuvor vielfach üblich war, sehr viel schwieriger geworden. Statt dessen werden Staatsausgaben nach Möglichkeit gesenkt. Das geschieht vor allem durch den Abbau von Sozialleistungen. Damit zugleich ändert sich aber auch die offizielle Einstellung gegenüber Armen. Während in den 1960er Jahren versucht wurde, sie durch verschiedene Programme wieder in die Gesellschaft zu integrieren, steht im Mittelpunkt von Sozialpolitik heute die Disziplinierung. Trotz der hohen Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik werden Arbeitslose derzeit politisch so behandelt, als ob sie nicht arbeiten wollten.

2. Konkurrieren Nationalstaaten jetzt vermehrt um den Sitz von Unternehmen. Zwar wurde und

wird die Verlagerung von Produktion oder Dienstleistungen ins Ausland oft nur angedroht, tatsächlich aber waren Produktionszweige, in denen ungelehrte Arbeitskräfte zu Tariflöhnen beschäftigt wurden, international nicht mehr konkurrenzfähig. Seit Beginn der 1980-er Jahre gibt es in der Bundesrepublik kaum noch Arbeitsplätze für unqualifizierte Arbeitskräfte. Es gibt auch kaum noch Textilproduktion. Durch günstige Steuern und eine sogenannte Flexibilisierung der Arbeit, also den Abbau bisheriger Rechte von Arbeitskräften, wird versucht, Unternehmen im Land zu halten bzw. Investoren anzulocken.

3. Zwar kontrollieren nach wie vor alle Nationalstaaten die Zuwanderung von Arbeitskräften zum Staatsgebiet, faktisch aber haben wir heute einen internationalen Arbeitsmarkt, es konkurrieren also Arbeitskräfte in der Bundesrepublik beispielsweise mit Arbeitskräften in Indien, China oder Rumänien.

4. Die tatsächlich eingetretene verschärfte internationale Konkurrenz hat den Spielraum für Poli-

tik geschmälert, ihn aber nicht beseitigt. Dass dies so wenig ausgenutzt wird, hat viel damit zu tun, dass Bundesbank und inzwischen Europäische Zentralbank dem Erfordernis der stabilen Währung alle anderen wirtschaftspolitischen Ziele unterordnen. Hinzu kommt der Einfluß der sog. neoklassischen Schule der Wirtschaftswissenschaft auf die Medien. Tatsächlich ist heute auch in weiten Teilen der Bevölkerung die Ansicht verbreitet, die wichtigste Aufgabe der Politik bestehe darin, den Standort Deutschland international konkurrenzfähig zu machen. In der Regierungszeit von Willi Brandt galt in der Bundesrepublik als Ziel der Politik «Mehr Demokratie wagen», heute gibt es kaum inhaltliche Ziele. Nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in der Politik ist Konkurrenzfähigkeit das oberste Prinzip geworden.

Ebenso wie in allen anderen entwickelten Industriegesellschaften bewirkt neoklassische Politik auch in der Bundesrepublik wachsende Ungleichheit der Einkommen und mehr Armut.

Экономические аспекты создания новой системы мира в годы Второй мировой войны: дискуссии в госдепартаменте США

Н.В. Ерёмина,

заместитель директора Института реформирования общественных финансов,
аспирант Вятского государственного гуманитарного университета,
г. Москва

Economic Aspects of Creating the New World System during the World War II: US State Department Discussions

N.V. Eremina

The results of the I World War put forward the USA to the leading position, though during the post-war period America wasn't ready to become a new world «architecturer». The beginning of the II World War changed the situation and reconciliated both the supporters and the internationalists of proisolationisfic course.

«Американский век» – так зачастую называют минувшее столетие. Многие полагают, что и XXI в. войдет в историю под тем же названием. При употреблении данного определения, прежде всего, имеют в виду достижение Соединенными Штатами как экономического, так и политического лидерства в мире. Можно соглашаться или не соглашаться с этим определением, да и отношение к стране, давшей название целому столетию, неоднозначно, как и противоречив сам американский исторический опыт. Но спорить с тем, что США в XXI в. были ведущей мировой державой, трудно.

Итоги Первой мировой войны действительно выдвинули США на позицию страны-лидера, хотя непосредственно в послевоенный период Америка и не готова была взять на себя обязанности нового мирового «архитектора». Но начало Второй мировой войны заставило пересмотреть в целом всю ситуацию, примилив как сторонников проиоляционистского курса, так и интернационалистов.

Большая часть американского политического истеблишмента понимала, что ресурсы нацистской Германии ограничены, поэтому ставилась под сомнение в принципе сама возможность ведения длительной войны. И

тем более было очевидно, что после падения Германии предстоит заново отстраивать мировой порядок либо же серьезным образом модернизировать его. [11, с. 1624–1625; 19, с. 10–12; 13, с. 44–48]

Также предполагалась возможность сохранения и упрочения лидерских позиций за Соединенными Штатами. При этом вполне резонно возникал вопрос: как долго это продлится и будет ли послевоенный мир соответствовать американским интересам?

В связи с этим большинство американских политиков интернационалистского толка вполне закономерно и единодушно сходились во мнении, что именно США должны взять на себя бремя выработки основных постулатов послевоенного устройства. Но в вопросах предполагаемой модели будущего мира единодушия не было.

Так Ф. Рузвельт весьма скептически относился к возможному лидерству Великобритании после окончания войны. [2, с. 347] В то же время было очевидно, что нельзя не использовать эту державу в качестве ключевого игрока в послевоенной мировой политике. Ярким тому подтверждением является программа ленд-лиза, а также послевоенный восстановительный заем для Великобритании.

Прежде всего, необходимо было добиться устойчивого мира, учесть ошибки, заложенные в первый всемирный миротворческий орган – Лигу наций.

Важно отметить, что сразу после вступления США в войну и до ее завершения при анализе послевоенной модели мира большое внимание уделяли экономическим аспектам мироустройства. Так, журнал «The Economist» в 1944 г., резюмируя эти тенденции, не без озабоченности отмечал, что непропорционально большее внимание уделялось экономической стороне послевоенного урегулирования. [15]

Вице-президент США Генри Уоллес полагал, что наиболее оптимальный вариант поддержания мира – это организация свободной международной торговли без каких-либо политических препятствий. [2, с. 431] В этом вопросе Г. Уоллес поддерживал позицию сотрудника госдепартамента Лео Пасволски, согласно которой наибольшая опасность для мира – нежелание отказаться от методов экономической борьбы между различными странами. [20, с. 8] На страницах «Foreign Policy Reports» велись дискуссии, суть которых отображает обозначенные выше тенденции: поддержание мира и процветание экономики находится в прямой зависимости от стабильности мировой экономики. [21, с. 114–115; 12, с. 230–233; 5, с. 233] В администрации США сложилось единое мнение в отношении глобальных долгосрочных целей мироустройства – стабильность международного экономического пространства, базирующаяся на целом комплексе правовых норм, принятых большинством стран мирового сообщества. При этом отсутствует доминирование более сильного над более слабым. Все происходит на основе партнерских отношений многостороннего и универсалистского характера. [4, с. 62–65]

При этой форме взаимодействия предусмотрен выбор государством линии поведения исходя из необходимости взаимодействия с другими странами [16], а все участники под-

чиняются единым правилам, в рамках которых создаются условия, предполагающие отсутствие какой-либо дискриминации отдельных стран. [8, с. 23] Многосторонность отношений позволила бы стабилизировать мировую экономику, обеспечив свободные поставки на биржи всех производимых товаров; кроме того, приток товаров и ресурсов осуществлялся бы гораздо быстрее, нежели в условиях действия другой системы. При этом капитал автоматически распределялся бы в те регионы, где он приносил бы наибольшую пользу, а продуктивность финансовых вложений стимулировалась бы через механизм рыночной конкуренции. [6, с. 405]

Многосторонность была призвана способствовать мирному сосуществованию государств, поскольку любые шаги в экономическом направлении подкреплялись бы политическими актами. При этом под политическими инструментами подразумевался некий международный правовой механизм, способный поддержать новую мировую систему. То есть и политические, и военные силы должны быть организованы так, чтобы они были в состоянии обеспечить новый экономический порядок, что возможно лишь при стабильном мире.

Над теоретиками новой мировой системы довлел недавний опыт окончания войны, следствием которой стал экономический кризис. Серьезной проблемой являлись большие объемы военно-промышленного производства, высокий уровень занятости в военно-промышленном комплексе, активное вмешательство государства в экономику. [14, с. 107] Все это в условиях мирного времени требовало радикальных изменений.

Лидеры госдепартамента не могли не иметь персональной точки зрения. Государственный секретарь Д. Ачесон предполагал, что после войны произойдет усиление глобальных социалистических тенденций [1, с. 40], а изоляционистская или командная модели экономики, как правило, приводят к неэффектив-

ности, перепроизводству, снижению уровня доходов и, как следствие, к мировой войне. Причислив себя к вильсонизмам, Д. Ачесон занял позицию либерализма, базирующегося на англосаксонском фундаменте. При этом он был уверен, что именно США должны занимать позиции лидера в деле консолидации сил по сохранению мира [7, с. 202], а экономическая помощь Западной Европе есть не что иное, как оружие против возможной экспансии коммунизма. [13, с. 2–5]

К. Хелл вторил Д. Ачесону считая, что «государства прибегают к использованию военной силы, политике империализма, экспорту революций» именно вследствие такой политики. [10, с. 4–5], результатом чего являлось противостояние, «война всех против всех» за обладание богатствами и ресурсами.

Взгляды К. Хелла базируются на идее «мира открытых дверей». Будучи отличным учеником своего наставника В. Вильсона, госсекретарь не сомневался, что Америке необходимо стремиться к максимальному расширению мирового торгового пространства. Система многосторонних отношений Хелла была построена на принципе недискриминации – базисной доктрине всей американской внешней политики – ограничении вмешательства правительства и политиков в саморегулирующийся рыночный механизм. Поскольку перед первой мировой войной самый высокий уровень жизни наблюдался в странах с низкими тарифными пошлинами [9, с. 7], то только активная мировая экономика и свободная торговля являлись условиями мирного сосуществования.

Подтверждением приверженности К. Хелла принципу недискриминации служит и его уверенность в том, что создание международной политической послевоенной организации позволит избежать необходимости двусторонних правил во взаимоотношениях между двумя странами. Универсализм по окончании войны должен был охватить все аспекты нового мирового порядка, реализуя вильсоновский постулат об отсутствии каких бы то ни было альянсов, кроме миротворчес-

кой организации. При этом К. Хелл отрицал необходимость установления особо тесных связей с Британией, поскольку это может помешать построению универсального мирового порядка. [10, с. 8]

Таким образом, теория универсального миропорядка в интерпретации К. Хелла являлась многогранной, не простой по сути и сложной для реализации на практике. Отказ от сфер влияния, баланса сил и альянсов, потребность в практичной схеме послевоенного мироустройства вряд ли могли быть приняты европейскими лидерами.

В госдепартаменте осознавали, что после Второй мировой войны возникнут те же сложности, что и после Первой: необходимо будет создать стабильный мир и экономические условия для прогрессивного развития. [17, с. 2] Начало второй мировой войны спровоцировало рост производства и экспорта. Сохранить необходимые для мирового прогресса темпы роста после войны возможно будет только в течение трех лет. [3, с. 24–28] Поэтому одной из ключевых послевоенных проблем является обеспечение здорового экономического роста в мирный период.

В качестве одной из ключевых проблем, решение которой взял на себя госдепартамент, стала необходимость создания международной организации или организаций, которые смогут восстановить свободную мировую торговлю и стабилизировать валютно-финансовые отношения стран. [11, с. 643–645]

Восстановление традиционных экономических центров в Европе и в Азии как единых экономических организмов и, как следствие, восстановление Японии и Германии занимало серьезное место в послевоенном экономическом планировании. Не мог не звучать вопрос участия Советского Союза в мировых экономических моделях. [19, с. 30–35]

Таким образом, идеология построения послевоенной экономической модели, ее детальная проработка занимали госдепартамент США с начала Второй мировой войны. Первые контуры реализации этих планов проявились уже в пункте ликвидации послево-

енных форм экономического протекционизма, обговоренных летом 1942 г. президентом США Рузвельтом и премьер-министром Англии У. Черчиллем в «Атлантической хартии». Итогом же многолетней работы стало создание экономических институтов ООН.

Литература

- 1 Block F. The Origins of International Economic Disorder. A Study of United States International Monetary Policy from World War II to the Present. Berkeley, 1977.
- 2 Blum J.M. Roosevelt and Morgenthau. A revision and condensation of «From the Morgenthau Diaries». Boston, 1970.
- 3 Condliffe J.B. Agenda for a Postwar World. N.Y., 1942.
- 4 Dean Vera M. Toward a new World Order // Foreign Policy Reports. 1941. Vol. 17. No. 5.
- 5 Diebold W. Foreign Economic in Dean Acheson's Time and Ours// Dean Acheson and the Making of US Foreign Policy. Ed. by Brinkley Douglas. Basingstoke, 1993.
- 6 Folke H. The Case for Multilateral Trade// American Economic Review. 1943. Vol. 33. No. 1 Part 2.
- 7 Gardner L. Architects of illusions. Men and Ideas in American Foreign Policy 1941–1949. Chicago, 1970.
- 8 Gardner L.C. Creation of the American Empire: US Diplomatic History. Chicago, 1973.
- 9 Hull C. Fundamental principles of international policy // US Department of State documents. Pub. No 1154. Washington, 1937.
- 10 Hull C. International Relations and the Foreign Policy of the United States. Washington, 1938.
- 11 Hull C. The Memoirs of C.Hull. N.Y., 1948. Vo 1.2.
- 12 Hutchenson H. Impact of U.S. Economy on World Trade // Foreign Policy Reports. 1946. Vo 1. XXII. No. 19.
- 13 McLellan D. Dean Acheson. The State Department Years. N.Y., 1975.
- 14 Mikesell R. U.S.Economic Policy and International Relations. N.Y., 1952.
- 15 The Multilateral Approach // The Economist. January 22, 1944.
- 16 Multilateralism // The Pinguin Dictionary of International Affairs. N.Y., 1998.
- 17 Pasvolsky L. The Problem of Economic Peace after War. Washington, 1942.
- 18 Piest O. Toward Stability of World Economic. Defense and Criticism of the Bretton Woods Agreements. N.Y., 1945.
- 19 Pollard R.A. Economic Security and the Origins of the Cold War, 1945–1950. N.Y., 1985.
- 20 US Department of State. Commercial Policy Series. No. 70 Pasvolsky L. The US in the World Economy. Some Aspects of our Economy Policy. Washington, 1941.
- 21 Widden H.S. Foreign Trade and World Economy // Foreign Policy Reports. 1944. Vol. XX. No. 10.

Особенности региональной конкурентоспособности

А.В. Куприна,

старший преподаватель кафедры налогов и налогообложения Тюменского государственного университета,
аспирант Вятского социально-экономического института,
г. Тюмень

Regional Competitiveness and its Features

A.V. Kuprina

The concept of «object competitiveness» exists only if other analogues objects exist, it can be defined only in comparison with other analogues objects. One can't identify such concepts as quality, effectiveness, and competitiveness, but they may correlate like the whole and the part.

В обобщенной трактовке конкурентоспособность означает способность объекта выполнять свои функции, предназначение или миссию с требуемым качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка. Понятие «конкурентоспособность объекта» существует только при наличии других аналогичных объектов и может определяться лишь в сравнении с ними.

Необходимо отметить, что общепризнанного определения понятия «конкурентоспособность» до сих пор не выработано. Более того, некоторые авторы, например профессор Ю. Кормнов, утверждают, что универсального определения конкурентоспособности нет и быть не может, а все зависит от того, применительно к какому объекту или субъекту она относится.

Интересный, на наш взгляд, анализ понятия «конкурентоспособность» проведен в работе профессор С.Г. Светунькова, который делает следующие выводы: «Прежде всего, очевидно, что конкурентоспособность – это свойство практически любых экономических объектов... Конкурентоспособность, видимо, может в определенных условиях оказаться тождественной таким экономическим категориям, как качество или эффективность. От-

сюда следует, что с операционной точки зрения для решения проблемы конкурентоспособности могут привлекаться традиционные теоретические и практические методы и средства решения экономических задач, связанных в той или иной степени с проблематикой качества и эффективности. В неявной форме свидетельством, подтверждающим данное высказывание, является выявленное наличие парадигматических связей между общепринятыми экономическими категориями и конкурентоспособностью»¹.

Полное отождествление таких понятий, как качество, эффективность и конкурентоспособность, недопустимо, однако они могут соотноситься как целое и часть, поскольку, например, без эффективной деятельности субъекта достижение конкурентоспособности невозможно.

Р.А. Фатхутдинов рассматривает конкурентоспособность как «свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке»². Ко множеству объектов, которым присуще свойство конкурентоспособности, автор относит, помимо продукции, еще и нор-

¹ Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью / Под ред. проф. С.Г. Светунькова. <http://marketing.spb.ru/read/m19/1.htm>.

² Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2006. С. 227.

Вопросы теории

мативные акты, научно-методические документы, проектно-конструкторскую документацию, технологию, производство, персонал, ценные бумаги, инфраструктуру и др. Мы полагаем, что характеристика конкурентоспособности для каждого перечисленного объекта, определенная в работе Р.А. Фатхутдинова, нуждается в уточнении и формализации.

Конкурентоспособность – это многоплановая экономическая категория, которую правомерно рассматривать на уровне фирмы, на отраслевом уровне и на уровне государства в целом. Следует отметить, что в связи с тем, что конкурентная среда не может быть однородной, специалисты по конкурентоспособности³ различают национальную, региональную и мировую конкурентоспособность, ставя ее в зависимость от масштаба рынка, а именно: чем больше масштаб рынка, тем сильнее конкуренция и тем выше конкурентоспособность соответствующих производителей. Например, в работе С.В. Емельянова «США: международная конкурентоспособность национальной промышленности» вопросы конкурентоспособности продукции исследуются с точки зрения конкуренции на мировых рынках. По мнению автора, основным признаком конкурентоспособности любой продукции является возможность реализации ее по мировым ценам. В то же время он отмечает, что «конкурентоспособность производителя – его потенциальная или реализованная способность обеспечить вовлечение в хозяйственный оборот (эксплуатацию) собственных либо привлеченных активов (ценностей), могущих стать конкурентными преимуществами»⁴. Мы полагаем, что результатом такого неправомерного подхода является семантическая путаница, имеющая место в рассматриваемой предметной области.

Конкурентная борьба между регионами имеет место, хотя протекает в иных формах и влечет за собой несколько иные последствия, чем на микро- и макроуровнях. Частичное подтверждение этому положению можно найти в работе А.Г. Гранберга, который отмечает, что «теории развития регионов в существенной степени базируются на теориях макроэкономики уже по той простой причине, что «большой» регион, как сложная система, является близким структурным аналогом страны (национальной экономики). И поэтому нет большой необходимости в рамках региональной экономики изобретать полную теорию экономики региона. Необходимо главным образом специальные дополнения и усиления, учитывающие особенности функционирования региона в национальной и мировой экономике»⁵.

Следует отметить, что существует принципиальное отличие между конкуренцией на уровне региона и на микроуровне. Данное отличие заключается в целеполагании и механизмах реализации конкурентной борьбы, поскольку, в отличие от микроуровня, на уровне региона отсутствует возможность ликвидации региона в случае если будет выявлена его абсолютная неконкурентоспособность.

Более того, на региональном уровне на повестку дня выходит вопрос, непосредственно влияющий на динамику развития национальной экономики в целом, – о роли федерального центра в регулировании возможностей и последствий использования регионами их конкурентных преимуществ. В этой связи следует отметить, что должна учитываться региональная специфика с помощью дополнений к базовым теориям конкурентоспособности. Так, например, Л.М. Симонова отмечает, что «прежде всего, современный менеджмент должен опираться на особенно-

³ Долгопятова Т.Г. Проблемы оценки конкурентоспособности на макро- и микроуровнях // Конкурентоспособность России в глобальном экономическом пространстве (доклад по материалам Ученого совета Института мировой экономики и международных отношений РАН. 22 нояб. 2000 г.) М.: ООД ИМЭМО РАН, 2001.

⁴ Емельянов С.В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. М.: Международные отношения, 2002. С. 24.

⁵ Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. 2-е изд. М.: ГУ ВШЭ, 2001. С. 39.

Вопросы теории

сти национальной модели управления, управленческой культуры и организационного поведения, ибо в них черпаются конкурентные преимущества. Но чтобы грамотно и профессионально «капитализировать» на особенностях регионального и национального управления, необходимо их тщательно изучить и систематизировать. Это, в свою очередь, послужит основанием для пересмотра столь значительных и необоснованных, на наш взгляд, попыток насытить национальные модели очередными новациями англо-саксонской школы менеджмента и поставить вопрос о кросс-культурной коррекции»⁶.

По нашему мнению, нельзя забывать, что главным субъектом в регионе является население, поскольку именно регион выступает в качестве арены, на которой население реализует свои экономические интересы и удовлетворяет потребности. В этой связи при определении конкурентоспособности региона представляется целесообразным учитывать такой специфический критерий, как качество жизни населения. Необходимо отметить, что подобный подход широко распространен в мировом сообществе. Например, страны ОЭСР определяют конкурентоспособность как способность компаний, отраслей, регионов и наций обеспечивать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции.

Конкурентоспособность региона может рассматриваться как совокупность таких элементов, как конкурентный потенциал и конкурентные преимущества региона, факторы формирования конкурентной среды, эффективность использования региональных ресурсов, государственные и рыночные механизмы управления экономическим потенциалом региона для более полного удовлетворения потребностей населения.

Не случайно Б.А. Чуб отмечает, что «наиболее полным будет такое определение конкурентоспособности региона, которое включает два основополагающих аспекта: необходимость достижения высокого уровня жизни населения и эффективность функционирования хозяйственного механизма региона. В настоящее время в основе хозяйственного механизма региона лежит региональный рынок при определенной законодательством регулирующей роли федеральных и местных органов власти. Поэтому под конкурентоспособностью региона следует понимать его роль и место в экономическом пространстве России, способность обеспечить высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе экономический потенциал (финансовый, производственный, трудовой, инновационный, ресурсно-сырьевой и др.)»⁷.

Бесспорно, уровень жизни населения неразрывно связан с активной и профессиональной деятельностью региональной власти, в связи с чем мы полагаем, что конкурентоспособность региона зависит от способностей органов власти с помощью использования управленческой функции создавать условия рационального использования экономического потенциала территории для более полного удовлетворения возрастающих потребностей населения региона. Таким образом, можно заключить, что конкурентоспособность представляет собой синтетическую сложнопостроенную категорию, соединяющую в себе содержательные моменты конкуренции и монополизма, а также их общественно-государственные регуляторы и реализующуюся на объектно-субъектных уровнях рынка.

Опираясь на концепцию конкурентоспособности страны, предложенную М. Портером⁸, можно сформулировать еще одно определение конкурентоспособности региона – продуктивность использования региональ-

⁶ Симонова Л.М. Международный менеджмент в условиях глобализации экономики // Глобализация, федерализм и региональная развитие: Сб. тезисов. Тюмень: Изд-во Тюменского гос. ун-та, 2006. С. 29.

⁷ Чуб Б. А. Управление инвестиционными процессами в регионе. М.: БУКВИЦА, 1999. С. 40.

⁸ Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. С. 52.

ных ресурсов и, в первую очередь, рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результируется в величине валового регионального продукта на душу населения, а также в его динамике⁹. Альтернативное, но, на наш взгляд, вполне правомерное определение конкурентоспособности региона может быть сформулировано на основе понятия, предложенного А.З. Селезневым: конкурентоспособность региона – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели, адекватно характеризующие такое состояние и его динамику¹⁰.

Таким образом, можно заключить, что на современном этапе развития рыночных отношений конкурентоспособность становится универсальным комплексным показателем оценки эффективности хозяйствования всех субъектов рынка, в том числе и региона, постепенно вытесняя традиционный показатель – норму и объем прибыли. При этом проблемы стабильности и равновесия на макро- и микроуровнях всех субъектов рыночного хозяйствования выдвигаются в число главенствующих.

Литература

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001.
2. Долгопятова Т.Г. Проблемы оценки конкурентоспособности на макро- и микроуровнях // Конкурентоспособность России в глобальном экономическом пространстве (доклад по материалам Ученого совета Института мировой экономики и международных отношений РАН. 22 нояб. 2000 г. — М.: ООД ИМЭМО РАН, 2001.
3. Емельянов С.В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. – М.: Международные отношения, 2002.
4. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. Под ред. проф. С.Г. Светунькова – <http://marketing.spb.ru/read/m19/1.htm>.
5. Портер М. Международная конкуренция — М.: Международные отношения, 1993.
6. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. — М.: Юристъ, 1999.
7. Симонова Л.М. Международный менеджмент в условиях глобализации экономики. // Глобализация, федерализм и региональной развитие. Сб. тезисов. – Тюмень: Издательство Тюменского гос. ун-та, 2006.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2006.
9. Чуб Б.А. Управление инвестиционными процессами в регионе. – М.: БУКВИЦА, 1999.
10. Шеховцева Л.С. Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвузов. сб. науч. труд. / Калинингр. ун-т. — Калининград, 2000.

⁹ Шеховцева Л.С.. Методология разработки стратегии развития окраинного региона страны в условиях ОЭЗ // Прогнозирование и стратегии развития Особой экономической зоны России: Межвузов. сб. науч. труд. / Калинингр. ун-т. Калининград, 2000. С. 24.

¹⁰ Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юристъ, 1999. С. 30.

Россия сегодня: куда и как?

Ю.М. Осипов,

директор Центра общественных наук МГУ им. Ломоносова,
заведующий лабораторией «Философия хозяйства» экономического
факультета МГУ, доктор экономических наук, профессор,
г. Москва

Russia Today: Where and How?

U.M. Osipov

Russia is forming the state-corporate complex at present, as the solution of any national problem demands the support of corporate complex, organizational structures. But this complex won't function without special knowledge, science and philosophy. Thus, conceptual and fundamental science must be the part of this complex.

Сложившаяся сегодня ситуация в стране никого не устраивает: существует множество угроз, проблем и невозможность мобилизовать силы для их решения. Повседневность показывает, насколько наше бытие далеко от производственной нормы, а тем более от нормы какого-либо прогресса.

Безумные 90-е гг. создали не совсем адекватную социально-экономическую систему, свидетелями которой в настоящее время мы являемся. Кроме того, мы видим, что возникающая система и ее экономика не выполняют тех задач, которые они должны были бы выполнять, особенно если отойти от проблем эксплуатации ресурсов и получения сверхдоходов, а сконцентрировать внимание на проблеме организации самой обыкновенной жизни.

Мы сейчас являемся почти нежизнеспособной страной: ведь не даром у нас такой высокий уровень миграции за границу. Человек в собственной стране не имеет возможности чувствовать уверенность в будущем. Так, например, молодежь получая образование, не имеет перспективы получения рабочего места. Как следствие, страна живет, но жизнеспособного потенциала нет.

Реформаторы не хотят учитывать данные науки, при том что фундаментальная наука имела свои представления о возможностях

развития страны. Естественно, что реформаторы не воспользовались научными доводами, да и не могли воспользоваться, так как цель их была другой: не создание полноценного, гармоничного общества, а захват ресурсов и установление права частной собственности для тех, кто «наверху». И это им удалось. Поскольку я являюсь философом хозяйства, то поясню, что философия хозяйства, в отличие от экономической теории, различает экономику и хозяйство. Например, обмен знаниями – это хозяйственный процесс производства знаний. Однако при этом мы не обмениваемся рублями, поэтому данный процесс не является экономикой, то есть, когда мы общаемся в учебных аудиториях, хозяйственный процесс есть, а экономики нет.

Денежное хозяйство – это и есть экономика. Получается, что экономика у нас очень неплохая, так как деньги производятся, деньги уходят за рубеж и деньги вкладываются ровно настолько, чтобы воспроизвести деньги – и больше ничего. Экономика у нас прекрасно работает, она в России высокодоходная (найдите еще хоть одну страну с такими высокими доходами)! Это происходит за счет низкой оплаты труда (часть населения выбрана из жизненного оборота), за счет распродажи ресурсов нашим монополиям, за счет дешевой импортной рабочей силы и т. д.

Все предприятия, все ресурсы были получены нынешними олигархами фактически даром. Как известно, сюда не вкладывались средства, поэтому сейчас есть возможность производить большие деньги. Если все это рассматривать в совокупности, то получается, что, с экономической точки зрения, у нас все в порядке. Только жизни нормальной нет. Почему? Чего не хватает?

Нет нормального хозяйственного процесса, а хозяйственный процесс – это производство жизни.

Кто главный хозяйствующий субъект в жизни человека: отец или мать? Главный – отец, а основной – мать. В настоящее время женщины начинают ощущать себя главным хозяйствующим субъектом, а мужчина выполняет роль вспомогательного хозяйствующего субъекта, но не главного. Производство человека – вот оно, хозяйство. Нормальное оно или нет в нашей стране? При ответе на данный вопрос возникают сплошные проблемы, и самая главная для России – это не материальная проблема (материально мы достаточно хорошо воспроизводимся)! Главная проблема, главное преступление революции, которая была проведена, – это аморализация общества. Вот это вернуть сложнее всего. Можно сколько угодно говорить о необходимости строительства дорог, канализаций, предприятий и т. д. Но каков сейчас «человеческий материал», то есть «человеческий капитал»? Каков человек? На что он ориентирован? Что вообще у него в голове? Что в сознании? Это только кажется, что главное – быть специалистом в какой-то области. На самом деле, чтобы жизнь была полноценной и плодотворной как для каждого человека, так и для общества в целом, надо иметь человеческое сознание.

Мы сегодня видим, что направленность на собственные интересы, крайний индивидуализм ведет к разрушению социума. При такой ориентации легче получить образование в нашей стране, по возможности бесплатно, и уехать за рубеж. Получается, что сегодня «полноценная» жизнь возможна только в

«полноценном» обществе, где человек ничего из себя не представляет. Кстати, уже доказано, что все крайние индивидуалисты быстро превращаются в ничто. Как следствие, возникает бессмысленность жизни, бытия.

Хотя человек не может находиться вне общества, сегодняшняя ситуация может быть охарактеризована так: общество для меня, но я не для общества. Недаром С. Миронов, лидер партии «Справедливая Россия», заговорил о справедливости, о социалистической ориентации – в противовес прогрессирующему разложению общества, о консолидации в обществе – под этим политик понимает консолидированное общество, а не социализм.

Итак, у нас получился капитализм весьма оригинальный: он, конечно, не самостоятельный, включенный в глобальную мировую систему, субординационный. Это связано с тем, что революция проходила уже в условиях господства капитализма и под диктовку глобального капитализма. В результате получилась система финансово-административно-корпоративного деспотизма. Сейчас мы имеем иерархическую систему собственности, которая сложилась на деньгах, на финансах. Главное – иметь деньги, акции и – можно владеть всей страной. Мы имеем иерархическую, олигархическую финансовую систему господства.

Административное начало в результате революции 90-х гг. вышло из-под контроля и оказалось вне государства. Финансовый произвол освещен в теории, когда административный произвол остается не освещенным в науке. Однако в нем переплетаются два начала: произвол и деспотизм, реализующиеся через финансово-административные и корпоративные механизмы.

Очень заметно, что региональное производство принадлежит не местным властям, а москвичам, московскому капиталу. Но Москва, по большому счету, только перевалочный пункт – истинные владельцы российского производства в основном за границей. Финансовый капитал, находясь за пределами России, при помощи административного ре-

сурса страны решает свои задачи. Конечно, у такой системы нет задач, связанных с полноценным производством общества. Потому и человеческий капитал ослаблен, но новые собственники считают, что его можно ввезти из-за границы.

Такая система решает задачу производства общества за счет жизни самого общества. В 90-е гг. мы, оказавшись между жизнью и смертью, почувствовали дыхание смерти настолько, что произошла остановка общественных механизмов, но каким-то образом мы с этой ситуацией справились и сейчас уже можем говорить о жизни общества. Хотя и неполноценной, но все-таки жизни. Однако смерть от России еще не отошла, она угрожает нам.

Итоги революции 90-х гг. таковы, что возник некий «социальный урод», который существует и воспроизводится. Общество не имеет возможности нормального бытия, и дело даже не в материальном производстве, особенностях и т. д. Главное — это отсутствие ощущения полноты бытия: люди не имеют возможности любить, заводить семью, детей, думать о предках, о потомках, которые будут жить в этой стране.

Еще два года назад, выступая перед аудиторией, я говорил, что никакой стратегической программы развития России нет, но сейчас происходит какой-то разворот. Первой, как всегда в России, «очнулась» власть: армии нет, оборонной промышленности нет, масса проблем, народ пьет «горькую» и т. д.

Не хочу идеализировать нынешний режим и позицию В.В. Путина, однако сказать, что не предпринимается эффективных попыток стабилизации ситуации, мы не можем. Много сделано сейчас и в идеологическом плане: появилась масса нормальных телевизионных передач, программ, в которых идет не только критика, но и разговор о том, что делать, куда идти и как идти дальше.

Особенный разворот заметен во внешней политике: Россия поднимается с колен и становится вполне суверенной державой. Сейчас в Кремле пишутся статьи, под кото-

рыми я могу подписаться практически на 90%: например, статьи В. Суркова о суверенной демократии, в которых идет анализ истории России, национальной идеи.

Национальная идея — что это? Нам нужна нормализация жизни, то есть жизнеспособный социальный организм. Как этот организм устроить, чтобы он мог существовать? Пока ничего не придумано, кроме механизма национального. Речь идет о становлении, субъективном осознании новой российской нации. Что значит новая российская нация? Если это нация, то в ней должно быть все: и природные ресурсы, которые используются определенным образом, и наука, и образование, и здравоохранение, и т. д. Обществу необходимо понять, что если нужно заниматься, например, образованием, то это должно делаться для нации. Если здравоохранением — опять-таки для нации, наукой — тоже для нации.

В России много национальностей, но нет полноценной нации. С 90-х гг. XX в. происходит кризис российской нации и, само собой, русского народа. Но российская нация в целом — это объединение народов, то есть к российской нации добавляется имперская нация. Имперская не потому, что мы кого-то захватываем или кому-то что-то диктуем, а в силу нашей внутренней организации. Мы до сих пор клеймим Москву, Кремль, Президента и, однако, все равно надеемся на них — на Президента, Кремль, Москву. Сейчас ни один человек сам по себе не делает и не хочет делать для страны, для общества ничего. А вот «Батюшка» прикажет — и будем делать все. Это и есть признаки имперской нации, которая делегирует решение жизненных проблем центру, а сама служит этому центру. У нас все это глубоко внутри, и хотя мы получили свободу, но мы не пользуемся ею для приумножения общего блага, а ждем чьих-то решений. Ничего плохого в этом нет, просто мы не такие, как другие.

В настоящее время в России формируется государственно-корпоративный комплекс, так как решение любой национальной зада-

чи требует поддержки мощного корпоративного комплекса, соответствующих организационных структур. Но этот комплекс не работает, если в него не включить знания, науку и философию. Роль науки в том, что нации необходимо присутствие «национальных мозгов». Сейчас ничего не сделать просто так, без исследований, без выводов, заключений. Поэтому наука должна быть частью этого комплекса. Наука не прикладная, а концептуальная и фундаментальная. Сейчас идет концептуальное управление людьми. Фундаментальная и концептуальная наука должна быть центром корпоративного комплекса: только тот, кто видит перспективу, владеет инициативой.

Наступило время, когда в России стала развиваться концептуальная наука. В 90-е гг. мы были застигнуты врасплох, так как марксистско-ленинская идеология сделала из нас «шизофренических», «инфантильных» детей, в том числе и в фундаментальной науке. 90-е и 2000-е гг. оказались годами очень жесткой учебы. Сейчас уже появляются концептуалы, и эта концептуальная составляющая, безусловно, должна быть включена в государственно-корпоративный комплекс. У деловых людей растет осознание того, что без мозгов в данный период ничего не достичь. Во всяком случае у тех, кто считает, что Россия есть страна их базирования, жизнедеятельности, страна их детей.

Самым печальным достижением периода 90-х гг. является тотальный бесконечный аморализм. Как вернуть общество, как вернуть человека в режим моральных ограничений? Ибо суть морали – в ограничениях, когда либо закон тебя ограничивает, либо ты сам себя ограничиваешь. Если ты ограничиваешь себя сам, то значит ты человек моральный. Но при той раздробленности общества, которую мы сейчас имеем, это сделать непросто. Должен присутствовать некий национальный дух. Однако оказалось, что национальный дух давно уже сломлен религией. Мы, в свое время, отбросили религию и путь соблюдения ритуала, но вся наша мораль выведена через религию. И если мы отверга-

ем религию и становимся атеистами, то на некоторое время сохраняем отражение от религии в виде «морального кодекса строителя коммунизма», но потом обманываем себя. То есть дух не получает в человеке и обществе адекватного институционального бытия.

Итак, перед нами сейчас огромные проблемы, и все-таки сегодня в какой-то степени можно верить, что Россия справится с теми задачами, которые сейчас перед ней стоят.

Может показаться, что выше изложенное является новой утопией. Но можно ли без этой утопии существовать, чтобы решить абсолютно необходимые для нашего бытия задачи? Без поднятия национального духа невозможно решить задачу нормального бытия в российском обществе. Необходима воля к жизни и процветанию, чтобы развиваться дальше.

В связи с этим возвращаюсь к проблеме бизнеса. Сейчас бизнес в значительной степени экономический: он хорошо решает экономические задачи. Но он должен стать хозяйственным, то есть обращаться к решению задач, которые выходят за рамки чисто экономических решений: цель бизнеса – не производство денег, а производство жизни с помощью денег. Перед Россией стоит задача подчинения экономики хозяйству, человеку, обществу, жизни. Экономика – не самоцель и уж тем более не панацея от государственных недугов, и бизнес тоже. Если сам бизнес этого не понимает, то это бизнес, который работает против России, против нации.

Сейчас, наверное, настало время говорить о том, что Россия втягивается в какой-то режим существования; время разговора о развитии российского бизнеса для нормального бытия нации. Нынешние власть держащие свою власть не отдадут, какие бы ни были предприняты меры. Не для того они входили в административно-финансовый комплекс. Может ли Россия в исторической перспективе обойтись без революции? Я призываю сейчас к осознанной, властным образом организованной реконструкции. Нужна не рефор-

Научные дискуссии

ма, не революция, а реконструкция, которая заключается в единстве власти и бизнеса и возможна при поддержке народа. Шанс этот есть. Однако эта реконструкция может принять революционный характер, причем довольно жесткий. Дело в том, что мы сейчас находимся в такой ситуации, выйти из кото-

рой без затрат не только здоровья и страстей, но, может быть, и крови непросто. Но надо постараться избежать социальных потрясений, поэтому сейчас нужна очень серьезная и откровенная работа центра с народом. Бизнес не удержится в России, если он не будет этого понимать.

Й. Барбур о взаимодействии науки и религии в формировании мировоззрения человека

С.Н. Родыгина,

соискатель кафедры философии и социологии
Вятского государственного гуманитарного университета,
г. Киров

Barbur's Vision of Science and Religion Interaction in Forming the World Outlook

S.N. Rodygina

A great number of people ask themselves a question: how to live in peace with himself and the surrounding world? How and where can a person get the necessary knowledge concerning this question?

Сегодня многие люди задаются вопросом: какие шаги следует предпринять современному человеку, чтобы он мог жить в согласии с самим собой и окружающим миром? Где и каким образом человек может получить необходимые для этого знания? Некоторые находят ответы в процессе изучения наук (в первую очередь таких, как психология, культурология, философия, социология, история, и т.п.). Другие – идут в храм, обращаются к религиозным учениям. В результате этих поисков происходит переосмысление людьми роли религии и науки – тех сфер, в которых реализуются когнитивные возможности людей. Являются ли наука и религия партнерами в попытке постижения человечеством реальности? Способны ли они к взаимодействию и если способны, то каким образом? Интересную классификацию возможных видов такого взаимодействия предложил ученый и философ Йен Барбур. [1, с. 107–118]

Первым видом такого взаимодействия является *конфликт*. Он возникает в том случае, если одна из дисциплин угрожает узурпировать законные права и свободу другой. В качестве примеров можно привести сциентизм, утверждавший, что единственно осмысленные вопросы – научные, и только на них можно дать разумный ответ; такой подход упразднял роль богословия и религии как таковой. Сциентизм был характерен для эпо-

хи Нового времени. Однако наиболее сильно его влияние сказалось в XX в., в форме научного атеизма в период господства советской идеологии на территории СССР и просоветских государств.

Еще одним примером может служить библейский буквализм, утверждавший, что Книги Бытия дают нам единственно верное описание происхождения жизни, которое должно быть принято наукой во всех деталях. Сходная ситуация наблюдалась в Средние века в Европе, когда развитие наук во многом зависело от позиции церкви и замедлялось ею. Такая участь постигла медицину, химию, астрономию и другие науки.

Подобный тоталитаризм не оправдан и не убедителен, поскольку основан на упрощении или даже игнорировании тех знаний и опыта, которые были накоплены за всю историю развития человечества. Следует заметить, что в ситуации конфликта критика неугодного вида познания осуществляется, как правило, публично, что оказывает моральное давление на остальных членов общества. Так, в средневековье проводились публичные казни, предание анафеме людей, несогласных с общепринятой концепцией миропорядка. В более поздние времена использовались выступления глав государств, известных общественных и религиозных деятелей, полемика на страницах печатных из-

даний и др. Часто такая критика носит прецедентный характер, то есть разбираются отдельные примеры, случаи, поступки людей, которые интерпретируются как наиболее вопиющие факты. Критикуются отдельные фрагменты – не весь мировоззренческий комплекс человека, а только его проявления.

Можно запретить людям посещать церковь и совершать обряды, но невозможно этими средствами заставить отречься от жизненных принципов и духовных ценностей. Насаждаемая радикальная позиция декларируется как универсальная, работающая на благо всего общества, создающая некую усредненную схему, на основе которой и будет формироваться мировоззрение большинства людей. Ориентированная на массы, она игнорирует личность и духовные потребности каждого отдельного человека.

Следующий вид взаимодействия можно определить как *независимость*. Такого рода отношения предполагают, что наука и богословие – это совершенно самостоятельные области познания. Каждая из этих дисциплин свободна в выборе сферы поиска, не ориентируется на другую. Чаще всего такая позиция выражается в череде дихотомий: наука задает вопрос «как?», а религия спрашивает «почему и зачем?». Наука имеет дело с объективным и внеличным, религия – с субъективным и личным.

Подобная независимость имеет право быть, но если взять каждый из этих вопросов в отдельности, ответы на них могут оказаться слишком не связанными друг с другом. Вопросы «как?» и «зачем?» не сводятся один к другому, но если относить их к одному и тому же объекту и стремиться получить осмысленные ответы, то эти вопросы придется соотносить друг с другом. Если наука знает, как сохранить или продлить человеческую жизнь, то религия обосновывает ее ценность и задачи.

В целом сторонники такой точки зрения полагают, что у науки и религии существует собственная юрисдикция и они должны сохранять между собой дистанцию. Сфера деятельности Бога – не природа, а история че-

ловеческого духа. Ученые свободны в своей работе, но не должны вмешиваться в богословские проблемы, поскольку методы науки и религии кардинально отличаются друг от друга: в основании науки лежат человеческие наблюдения, а в основании религии – божественное откровение. Для примера следует обратиться к учению религиозных экзистенциалистов, которые считали, что Бога можно постичь только путем непосредственного личностного участия в отношениях, а не с помощью отстраненного анализа и контроля, которые характерны для науки.

Еще более наглядный метод разделения науки и религии – их интерпретация как языков, которые не связаны друг с другом, поскольку их функции отличны друг от друга. Такой точки зрения придерживались сторонники лингвистического анализа во главе с Витгенштейном. Они считали, что каждая «языковая игра» отличается способом ее употребления в социальном контексте, в связи с чем наука и религия выполняют разную работу и ни к одной из них неприменимы стандарты другой. Опасность данного вида взаимодействия заключается в том, что, обособляя друг от друга научное и религиозное познание, человек в итоге придет к ситуации внутренней «холодной войны», кризису познавательного интереса и возможностей. Постоянные нестыковки и противоречия знаний, полученных разными способами, не создадут цельной картины мира, а потому личность будет постоянно находиться в состоянии выбора жизненной концепции. Следующим шагом станет попытка закрепить на одной из двух точек зрения, что в результате спровоцирует ситуацию конфликта между научным и религиозным познанием. Поэтому независимость науки и религии можно трактовать как предконфликтное состояние.

Третий вид взаимодействия представляет собой *диалог* науки и религии. Диалог – это признание того, что науке и религии есть что сказать друг другу по поводу тех явлений, в области которых их интересы пересекаются. Точкой такого обоюдного интереса явля-

ются история вселенной, зарождение жизни, природа человека, отношения между мозгом и сознанием. Примеры этого рода выражаются в так называемых пограничных вопросах – то есть онтологических вопросах, которые наука поднимает, но на которые она пока не может ответить с помощью своих методов. Например, что лежит в основе человеческой психики? Или существует ли жизнь после смерти?

Еще один вид взаимодействия – это *интеграция* науки и религии. Здесь цель сложнее и масштабнее, поскольку делается попытка объединить науку и богословие в единую дисциплину. Приверженцы этой точки зрения считают, что существование Бога можно вывести из доказательств существования замысла природы, которые наука сделала еще более убедительными, поскольку предоставила свидетельства и доказательства упорядоченности и равновесия этих природных параметров. В этом случае духовное совершенствование человека и его биологическая эволюция сплетаются друг с другом. В подтверждение можно привести следующий пример. Естествознание, выявив хрупкую гармонию всех необходимых для развития жизни элементов, зашло в тупик, поскольку не в состоянии дать объяснение исходной причине такого порядка. В этой ситуации человек, опираясь на свой религиозно-мистический опыт, склонен выводить исходную причину из сверхъестественного, подразумевая исходный замысел сверхъестественных сил.

Возможен еще один вариант объяснения такого вида взаимодействия. Поскольку интеграция (лат. «integrare») переводится как «восстанавливать, объединять» [2, с. 246], то ее можно определить и как восстановление, создание целостного представления индивида о мире. Это достигается посредством взаимодополнения знаний, полученных в результате научных исследований и религиозной деятельности. Поэтому реализация интегративного взаимодействия науки и религии возможна как выход из ситуации конфликта или независимости (как предконфлик-

тного состояния), поскольку предполагает примирение и гармонизацию познавательных устремлений и мировоззренческих позиций человека.

Наконец, пятым видом взаимодействия Й. Барбур называет *гармонию*. В рамках этого вида наука и религия сохраняют автономию в пределах своих сфер, а их заявления согласовываются друг с другом в пограничных областях. Ответы на вопросы «как?» и «почему и зачем?» подходят друг другу безо всякого напряжения. Конечно, следует исходить из позиции, что гармоничные отношения между наукой и религией должны строиться индивидуально, на уровне конкретной человеческой личности. Каждый человек сам определяет как точки пересечения своих научных знаний и интересов с религиозными убеждениями, так и тот момент, то состояние, когда некоторое количество знаний перетекает в качество жизненной позиции, которая определяется мировоззрением, включающим в себя духовные потребности и обязанности человека перед окружающим миром. Состояние гармонии предполагает сформированную жизненную позицию, исключающую радикальные устремления. Гармония – это нахождение человеком точки опоры в виде теоретических знаний и практических навыков, которые согласуются с его морально-этическими представлениями. Это открытость новым знаниям, которые будут использоваться человеком во благо, а не во вред себе и окружающим.

Таким образом, в условиях разнообразия мнений о значении науки и религиозных убеждений в жизни человечества невозможно определить единый приемлемый для всех способ взаимодействия науки и религии. Поиски такого способа – это сугубо индивидуальное дело каждого человека. Однако история доказала, что в определенных условиях конкретное мнение может прививаться значительным группам людей и благодаря этому определять мировоззрение стран и эпох. Конечно, в целом для человеческого общества наиболее приемлемым был бы спо-

соб взаимодействия, предполагающий конструктивное сотрудничество науки и религии (в данной классификации – интеграция или гармония). Такое сотрудничество науки и религии будет создавать устойчивую базу для функционирования и дальнейшего развития человеческого мировоззрения как решающего фактора формирования человеческой культуры.

Литература

1. Барбур, Й. Религия и наука: история и современность / Й. Барбур. – М.: Библийско-богословский институт св. апостола Андрея, 2001. – 430 с.
2. Современный толковый словарь русского языка / под ред. С.А. Кузнецова. – СПб.: Норинт, 2001. – 960 с.

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

ЖУРНАЛ «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Основан в 2006 году

Специализированный научно-методический журнал «Вопросы новой экономики» задуман как место для научных выступлений и дискуссий по самым разнообразным социально-экономическим вопросам современности, объединенных общей темой «новой экономики», или «неоэкономики».

Основной задачей деятельности журнала является распространение на территории России и зарубежных стран информации о накопленном потенциале тех групп ученых и учебно-научных организаций, для которых журнал является связующим звеном.

Учредитель журнала: Вятский социально-экономический институт

Поддержка журнала: Центр общественных наук МГУ
Институт новой экономики ГУУ
Межрегиональная группа ученых –
институт исследований новой экономики
Российский университет кооперации

- ◆ Журнал выходит 4 раза в год (со временем возможно увеличение числа номеров);
- ◆ распространяется по адресной подписке в Российской Федерации и зарубежных странах;
- ◆ статьи публикуются на одном из 2-х языков: русском, английском и сопровождаются аннотациями на каждом из этих языков;
- ◆ к публикации в журнале принимаются статьи, дискуссионные материалы, монографии, рецензии, обзоры;
- ◆ объем статей жестко не ограничивается: он должен соответствовать их содержанию;
- ◆ статьи проходят научное рецензирование и представляются членам редколлегии;
- ◆ статьи, имеющие приоритетный характер, публикуются в срочном порядке;
- ◆ за автором сохраняется право публикации переводов или переработанных материалов статьи в других изданиях;
- ◆ авторы могут заказать дополнительно за плату необходимое количество журналов;
- ◆ в журнале возможно размещение Вашей рекламы и информационных сообщений.

Основные рубрики журнала:

1. Вопросы теории
2. Мировая экономика
3. Процессы глобализации
4. Экономика знаний
5. Стратегии развития
6. Практика российских реформ
7. Менеджмент
8. Корпоративные финансы
9. Научные дискуссии
10. Прогнозы социально-экономического развития

Редакция приглашает к плодотворному сотрудничеству ученых и будет весьма признательна всем ученым, которые примут участие в подготовке материалов журнала, размещении рекламных статей и рекламы.

По вопросам размещения рекламы и публикации материалов обращаться в редакцию журнала.

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Большевиков, д. 91, к. 20/2;
тел./факс (8332) 67-02-35, (8332) 67-66-18, 62-35-43; e-mail: nauka@vsei.ru

ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рецензируемый научно-методический журнал

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ТЕКСТА СТАТЕЙ В ЖУРНАЛЕ «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

1. Представляемый материал (статьи, дискуссионные материалы, монографии, рецензии, обзоры) должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях.
2. Рукопись может представляться на русском и английском языках, при этом должна быть краткая аннотация на втором языке.
3. Объем текста теоретического характера, как правило, должен быть не более 1 усл. печ. листа, а практического - 2/3 усл. печ. листа.
4. Первая страница статьи должна содержать следующую информацию: заглавие, фамилию, И.О. автора и в сноске – некоторые сведения о нем (ученая степень, место работы, должность). К статье на русском языке указать фамилию, И.О. автора, название статьи и аннотацию или ключевые слова (фразы) на английском языке. На последней странице необходимо указать контактные телефоны авторов, адрес электронной почты.
5. Для выделения отдельных пунктов в тексте или графическом материале необходимо использовать только арабскую нумерацию.
6. В конце статьи приводится список литературы, использованной при ее написании по следующим образцам библиографического описания документов:

Запись книги с одним автором:

1. Андреева, В.В. Как организовать делопроизводство на предприятии / В.В. Андреева. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 94 с. – (Библиотека журнала «Консультант директора»)
2. Исмаилова, Ф.С. Основы профессионального консультирования : учебно-методическое пособие. – М.: МПСИ ; Воронеж : МОДЕК, 2003. – 256с.

Запись книги с двумя авторами:

1. Косцов, А.В. Excel : практ. руководство / А. Косцов, В. Косцов. – М.: Мартин Пресс; Тверь : Мартин, 2004. – 191 с. : ил.
2. Стенюков, М.В. Делопроизводство в управлении персоналом / М.В. Стенюков, В.М. Пустозерова. – 2-е изд. – М.: ПРИОР, 2000. – 112 с.

Запись книги с тремя авторами:

1. Белова, Т.И. Дифференцированные уравнения : компьютерный курс : учеб. пособие / Т.И. Белова, А.А. Грешилова, И.В. Дубоград. – М.: Логос, 2004. – 184 с. : ил.

Запись книги под редакторством:

1. Информационные технологии в маркетинге = Information technologies in marketing : учебник / под ред. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 335 с. – (Textbook)
2. Юридическая энциклопедия / Юридический центр науч. исслед. и правовой информ. ; науч. ред. Тихомиров М.Ю. – М., 1993. – 205 с.

Запись книги под заглавием (нет автора и редактора)

1. Трудовой кодекс Российской Федерации : официальный текст принят Государственной Думой 21 декабря 2001. – М.: НОРМА ; ИНФРА-М, 2002. – 207 с.
2. Энциклопедия решения кроссвордов. – Ростов н/Д.: 1999. – 640 с.

Аналитическая запись статьи из журнала:

1. Арасланов, Г. Реформы в Китае : смена поколений / Г. Арасланов // Азия и Африка сегодня. – 2002. – № 4. – С. 2–6.

2. Козырев, Г.И. Конфликты в организации / Г.И. Козырев // Социально-гуманитарные знания. – 2001. – № 2. – С. 136–150.

Аналитическая запись статьи из сборника :

1. Малейн, Н.С. Об институте юридической ответственности / Н.С. Малейн // Юридическая ответственность : проблемы и перспективы : ученые записки Тарт. гос. ун-та. – Тарту : ТГУ, 1989. – С. 30.

Запись электронного ресурса:

1. Образцы правовых документов : электронный правовой справочник . – СПб. : Кодекс, 2000. – 1 CD-диск.

Запись Интернет-источника:

1. <http://www.merges.ru>

Запись книги на иностранном языке:

1. Fukano F., Sanqlier M. (eds.) Complexity and Self-Organization in Social and Economic Systems. Springer. – Berlin, 1997.

7. Библиографические записи должны быть расположены в алфавитном порядке. При упоминании или цитировании в тексте приводится номер библиографической записи и страница источника в квадратных скобках, например: [25, 61],[12; 1–8].

8. Рукопись должна быть представлена на дискете или CD-диске в «Word 7.0» и распечатана в 2-х экз. на бумаге с представленной дискеты. После рецензирования рукопись с дискетой может быть возвращена автору на доработку. Не прошедшие отбор рукописи не возвращаются, редакция не вступает с авторами в переписку, не высылает им рецензии своих научных редакторов.

9. Текст необходимо печатать на бумаге формата А 4 с одной стороны, с межстрочным расстоянием «полуторный». Поля текста следующие: верхнее – 2,5 см, нижнее - 2,5 см, левое - 3,0 см, правое – 2,5 см, переплет – 0. Страницы должны быть целиком заполнены текстом и пронумерованы. При наборе текста необходимо использовать шрифт «Times New Roman». Размер шрифта – 14.

10. Графический материал должен быть представлен в приложении к «Word», например, «Microsoft Graph».

11. Математические формулы оформляются через редактор формул «Microsoft Equation 2.0», а их нумерация проставляется с левой стороны.

12. Представляемые для публикации материалы можно послать ответственному секретарю журнала «Вопросы новой экономики» Корепановой И.Г. по адресу электронной почты: nauka@vsei.ru

Стоимость публикации объемом до 1/2 усл. печ. листа – 1000 руб., от 1/2 до полного усл. печ. листа – 2000 руб. Автору наложенным платежом высылается один экземпляр журнала бесплатно.

Стоимость одного журнала, высылаемого наложенным платежом – 500 руб.

Стоимость дополнительного экземпляра журнала для автора – 400 руб.

Уважаемые коллеги!

***Предлагаем Вам размещение Вашей рекламы и рекламных статей
в нашем журнале.***

Дополнительную информацию Вы можете получить на сервере института:

www.vsei.ru

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ
В ЖУРНАЛЕ «ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»**

<p>А 2/1 – разворот страниц</p> <p>1) 20 000 руб. – полноцветная печать 2) 10 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>Б 1/1 – страницы вертикально</p> <p>1) 15 000 руб. – полноцветная печать 2) 7 500 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>В 1/2 – страницы вертикально</p> <p>1) 10 000 руб. – полноцветная печать 2) 5 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>													
<p>Г 1/2 – страницы горизонтально</p> <p>1) 10 000 руб. – полноцветная печать 2) 5 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>Д 1/3 – страницы горизонтально</p> <p>3 500 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>Е 1/4 – страницы горизонтально</p> <p>2 750 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p>Ж 1/4 – страницы вертикально</p> <p>2 750 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>												
<p>З 1/6 – страницы</p> <p>2 000 руб. – черно-белая печать (или рекламная статья)</p>	<p align="center">Полноцветная печать:</p> <p>И вторая страница обложки 18 000 руб. К третья страница обложки 18 000 руб. Л четвертая страница обложки 23 000 руб.</p> <p>При размещении рекламных мест в двух номерах журнала и более рекламодателям предоставляются индивидуальные скидки на размещение рекламы:</p> <table border="0"> <tr><td>2 рекламных места</td><td>5%</td></tr> <tr><td>3 рекламных места</td><td>7%</td></tr> <tr><td>4 рекламных места</td><td>10%</td></tr> <tr><td>5 рекламных мест</td><td>15%</td></tr> <tr><td>6 рекламных мест</td><td>20%</td></tr> <tr><td>7 рекламных мест и более</td><td>25%</td></tr> </table>			2 рекламных места	5%	3 рекламных места	7%	4 рекламных места	10%	5 рекламных мест	15%	6 рекламных мест	20%	7 рекламных мест и более	25%
2 рекламных места	5%														
3 рекламных места	7%														
4 рекламных места	10%														
5 рекламных мест	15%														
6 рекламных мест	20%														
7 рекламных мест и более	25%														

ВНИМАНИЕ!

В случае, если рекламодатель выбирает варианты для размещения рекламы А, Б-1, В-1, Г-1, И, К, Л – Редакция предоставляет рекламодателю двадцать номеров журнала бесплатно.

ВЯТСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ **осуществляет набор в аспирантуру**

Аспирантом является лицо, имеющее высшее образование, сдавшее вступительные экзамены и зачисленное в аспирантуру для подготовки диссертации на соискание ученой степени кандидата наук.

Соискателем является лицо, имеющее высшее образование, прикрепленное к вузу и подготавливающее диссертацию на соискание ученой степени кандидата наук без обучения в аспирантуре.

Аспирантура как ступень образования ставит своей целью расширение и углубление теоретической подготовки обучаемого, овладение им методами научных исследований, умением самостоятельно вести научную и педагогическую работу. Итогом обучения в аспирантуре является присвоение ученой степени кандидата наук, что происходит по результатам успешной защиты диссертационной работы.

ВСЭИ осуществляет набор для обучения по специальностям:

- Общая педагогика, история педагогики и образования;
- Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т. ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; экономика природопользования).

Форма обучения:

- очная;
- заочная;
- соискательство.

Срок обучения:

- по очной форме – 3 года;
- по заочной форме – 4 года.

Работой аспирантов руководят лучшие российские специалисты, доктора наук из Москвы, Нижнего Новгорода, Кирова и других городов.

Обучение в аспирантуре платное.

Дополнительную информацию Вы можете получить на сервере института: www.vsei.ru.

Адрес: 610002, г. Киров, ул. Большевиков, д. 91,

Вятский социально-экономический институт, отдел науки и аспирантуры.

Тел.: (8332) 67-02-35 (факс), (8332) 67-66-18, 62-35-43.

Главный научный редактор Е.Ф. Авдокушин
Директор проекта (главный редактор) В.С. Сизов
Зам. главного редактора Н.С. Александрова
Литературный редактор О.Н. Журавлёва
Отв. секретарь Н.В. Булдакова
Фото и дизайн А.А. Сизова
Компьютерная графика В.Н. Овсянников

Учредитель:
НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»

Подписано в печать 14.05.2007
Формат 60x88/8
Объём 15,7 печ. л.
Тираж 1000 экз.
Заказ 154

Адрес редакции:
610002, г. Киров, ул. Большевиков, д. 91

телефоны: (8332) 67-02-35
67-66-18
67-04-47
факс: (8332) 67-02-35

E-mail: vsei@vsei.ru
<http://www.vsei.ru/>

Электронная версия журнала на сайте
<http://www.nir-ran.ru>

Отпечатано с оригинал-макета в типографии «Диамант»
610040, г. Киров, ул. Мостовая, д. 30

*Журнал зарегистрирован 30 ноября 2006 г.
в Министерстве РФ по делам печати, телевидения и средств массовых коммуникаций
Регистрационный номер ПИ №ФС77-26481*

ISSN: 1994 – 0556