

**ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА**

ВЕСТНИК

**Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 4

серия экономика

**Санкт-Петербург
2009**

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

**№ 4
Основан в 2006 году
серия экономика**

Учредитель: Ленинградский государственный университет имени
А. С. Пушкина

Редакционная коллегия:

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор),
Л. М. Кобрина, доктор педагогических наук, доцент (зам. главного редактора),
Н. В. Поздеева, кандидат географических наук, доцент (отв. секретарь),
Т. В. Мальцева, доктор филологических наук, профессор,
Г. П. Чепуренко, доктор педагогических наук, профессор,
Л. Л. Букин, кандидат экономических наук, доцент

Редакционный совет:

Г.Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;
Е.Л. Кантор, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель
науки РФ;
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);
А. Б. Крутик, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель
науки РФ;
А. С. Кудakov, доктор экономических наук, доцент;
О. А. Дроздов, кандидат экономических наук, доцент;
Г.В. Черкасская, кандидат экономических наук, доцент

Отв. редактор *А. А. Беляева*

Редактор *А. А. Титова*

Технический редактор *Н. В. Чернышева*

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-23714**

Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции: 196605, Россия,
Санкт-Петербург, г. Пушкин,
Петербургское шоссе, д.10
тел./факс: (812) 476-90-34
<http://www.lengu.ru>

© Ленинградский государственный
университет (ЛГУ)
имени А. С. Пушкина, 2009

Содержание

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Е. А. Маклакова

Современные подходы к формированию региональной стратегии.....5

А. Н. Бурькин

Стратегия развития Сахалинской области
и формирование жизнестратегии региона в переходный период..... 19

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Н. М. Космачева

Предприятия малого и среднего бизнеса
как фактор устойчивого социально-экономического развития:
финансово-кредитные аспекты.....34

Т. А. Чепикова

Эффективный валютный контроль
как преграда «бегству» капитала из страны.....55

ЭКОНОМИКА ТРУДА

В. Ю. Забродин

Индустриальные отношения: сущность и тенденции развития73

Г. В. Черкасская

Либеральная и эгалитарные экономические теории
как основа создания систем социальной защиты мирового образца95

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ

К. В. Гаврилов

Таможенный протекционизм С. Ю. Витте 124

НАУЧНЫЕ ДОКЛАДЫ

Ю. В. Ефимова

Проблемы внедрения подхода IRB в России 134

В. А. Лукашевич

Кредитная кооперация России 140

Summaries 145

Сведения об авторах..... 147

Contents

REGIONAL ECONOMY

E. A. Maklakova

Modern approaches to the formation of regional strategy..... 5

A. N. Burykin

The strategy of the Sakhalin region's development
and creation the strategy region life during the transitional period..... 19

FINANCES AND CREDITS

N. M. Kosmacheva

Enterprises of small and middle business as the factor
of the steady socio-economic development: financial and credit aspects..... 34

T. A. Chepikova

The effective currency control as a barrier to "flight"
of the capital from the country 55

LABOUR ECONOMY

V. Y. Zabrodin

Industrial relations: essence and development tendencies..... 73

G. V. Cherkasskaya

Liberal and egalite economic theories as the basis for creating
social protection systems corresponding to the world standard..... 95

ECONOMY HISTORY

K. V. Gavrilov

S.Y. Vitte's customs protectionism..... 124

SCIENTIFIC REPORTS

Y. V. Efimova

Problems of introduction of IRB approach in Russia 134

V. A. Lukashevich

Credit cooperation in Russia..... 140

Summaries 145

About the authors 147

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332
ББК 65049(2Рос)

Е. А. Маклакова

Современные подходы к формированию региональной стратегии

В статье рассмотрены существующие подходы к формированию региональной стратегии. Проанализирован алгоритм, используемый при её формировании. Показаны задачи и цели региональной стратегии.

Ключевые слова: регион, стратегия, социально-экономическое развитие региона, факторы развития, управление регионом.

Традиционная концепция управления российской экономикой базировалась на централизованном планировании отраслей и пропорций народного хозяйства на основе межотраслевого баланса. В период реформирования она несколько утратила свою значимость, тем не менее может быть трансформирована в теорию управления региональной экономикой [10].

Региональная экономика как часть региональной науки имеет давнюю историю и в России, и за рубежом, однако ее активное развитие началось в послевоенные годы «в странах, располагающих значительными территориями» [1, с. 10].

По мнению некоторых экономистов, «предметом изучения региональной экономики служат особенности и закономерности размещения производительных сил и развития районов, факторы размещения и регионального развития» [8, с. 7]. «Регионолисты» отмечают, что «и в отечественной, и в зарубежной научной литературе нет четкого определения понятия «регион». Это является одной из причин многообразия направлений и методологических подходов в современных региональных исследованиях как в России, так и за рубежом» [2, с. 7].

В Современном экономическом словаре дана следующая формулировка: «Регион (от лат. region – область) – 1) область, район, территория, часть страны, отличающиеся совокупностью естественных или исторически сложившихся экономико-географических условий и национального состава населения; 2) группа близлежащих стран, представляющая собой отдельный экономико-географический район, обладающая общими признаками, отличающими этот район от других районов» [7, с. 286].

Встречаются и другие определения, например:

- «регион – территориальное образование, имеющее четко очерченные административные границы, в пределах которых воспроизводятся социальные и экономические процессы обеспечения жизни населения, обусловленные местом региона в системе территориального и общественного разделения труда» [3, с. 6];

- «регион – это территория в административных границах субъекта Федерации, характеризующаяся: комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, то есть наличием политико-административных органов исполнения» [2, с. 9].

В последнее время специалисты в области региональной науки и практики, в частности, руководители краев, областей и республик отмечают, что регионами в России необходимо считать субъекты Федерации [1, 2], а основными чертами регионов признавать такие, как «единство и целостность региона; общность и единство экономики; комплексность хозяйства; наличие определенного контингента населения, обладающего соответствующим уровнем образования, квалификации и традиционно сложившимися навыками производства; выход на рынок с использованием имеющихся ресурсов, таких как труд, земля и капитал; специализация; управляемость, т. е. наличие политико-административных органов управления» [1, с. 10].

Устойчивое социально-экономическое развитие региона может обеспечить только эффективное управление. Поэтому основными задачами регионального управления являются [6, с. 14]:

- обеспечение высокого уровня и качества жизни;

- экономическая и социальная трансформация хозяйства региона, анализ, прогнозирование и программирование регионального развития;

- оптимизация финансовых потоков, формирование условий и механизмов укрепления экономической базы региона;

- обеспечение экологической безопасности и защита окружающей среды в регионе;

- формирование и реализация структурной, инвестиционной и научно-технической политики в регионе, формирование и развитие рыночной инфраструктуры и др.

«Управление социальной системой означает способность субъекта сделать ее динамику прогнозируемой и направленной» [9, с. 7]. Для управления развитием региона необходима стратегия. В настоящее время разработана стратегия развития России до 2025 г., в которой предложены механизмы стратегического управления регионом в условиях экономики инновационного развития. В проекте Требований (технического стандарта) к стратегии социально-экономического развития субъекта РФ отмечается, что «Стратегия социально-экономического развития субъекта РФ представляет собой систему мер государственного управления, опирающихся на долгосрочные приоритеты, цели и задачи политики органов государственной власти. Стратегия направлена на обеспечение социально-экономического развития региона при учете государственной политики РФ. Стратегия основана на понимании важнейших проблем развития и оценки сопряженных рисков и ресурсного потенциала субъекта РФ. Стратегия как система мер государственного управления предполагает наличие документа: «Стратегии социально-экономического развития субъекта РФ на долгосрочную перспективу».

Грамотно разработанная стратегия регионального развития позволит наряду с экономическим и бюджетным планированием обеспечить рациональное и эффективное распределение ресурсов, а также основных инвестиционных проектов. Она способствует снижению дифференциации уровня жизни населения, координирует и направляет развитие инфраструктур хозяйствования и жизнедеятельности.

тельности, повышает доступность ресурсов, сохраняет природное и культурное наследие.

Субъекты Российской Федерации формируют свои стратегии для обеспечения долгосрочного социально-экономического развития в согласовании с общефедеральной политикой. В современных условиях стратегическое планирование регионального развития предполагает взаимоувязку и согласование федеральных, региональных, межрегиональных и межотраслевых приоритетов развития, что позволяет выстроить механизм эффективного использования имеющихся ресурсов всех регионов России. В ходе разработки стратегии согласовываются позиции государственных структур регионального и муниципального уровня, бизнеса (прежде всего, крупнейших налогоплательщиков субъекта Российской Федерации), общественных организаций.

В целях реализации такого подхода 30 июня 2006 г. на заседании Правительства России было принято решение о разработке и обязательном представлении концепций стратегического развития субъектов. Для этого при Министерстве регионального развития РФ была создана межведомственная комиссия.

Основными документами, регламентирующими подход к стратегическому планированию регионального развития, являются «Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации» и проект «Требований (технический стандарт) к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации».

Согласно «Требованиям», алгоритм разработки стратегии социально-экономического развития субъекта Федерации включает:

- выявление и анализ основных проблем, стоящих перед экономикой и обществом региона в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- комплексная оценка ключевых внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие региона;
- SWOT-анализ: выявление и анализ рисков и ресурсных возможностей региона;

- разработка двух – трех наиболее вероятных сценариев социально-экономического развития;
- выбор целевого сценария развития на основании оценки рисков и ресурсных возможностей региона;
- разработка системы приоритетных направлений развития региона в рамках выбранного целевого сценария;
- формирование системы приоритетных направлений, целей деятельности органов власти субъекта РФ;
- разработка системы индикативных показателей оценки деятельности органов государственной власти субъекта РФ с установлением целевых показателей на трехлетний период;
- согласование стратегии с крупнейшими налогоплательщиками субъекта РФ;
- разработка предварительных документов в области территориального планирования и наметок среднесрочных программ для лучшей обратной связи стратегии;
- корректировка стратегии с учетом выявленных ограничений;
- утверждение стратегии законодательным органом власти субъекта РФ;
- утверждение стратегии на Межведомственной комиссии при Министерстве регионального развития РФ;
- установление лимитов финансирования, разделенных по приоритетным направлениям и отдельным мерам государственного управления, утверждение их законодательными органами субъекта Федерации по согласованию с федеральными властями;
- переход к формированию документов территориального планирования, среднесрочной социально-экономической программы региона и трехлетнего финансового плана.

Методика разработки стратегии, представленная в «Требованиях» согласно классификации школ стратегического планирования, предложенной Г. Минцбергом, определяется формулировкой «стра-

тегия как модель»¹. По мнению Е.П. Смирнова², данная «рекомендуемая методика разработки региональных стратегий при исходной установке на реализацию парадигмы развития фактически способна обеспечить лишь реализацию парадигмы функционирования и тем более не может методологически обеспечить формирование стратегии инновационного развития».

Анализ стратегий, разработанных к настоящему времени российскими регионами, показал, что на практике при формировании стратегий алгоритм, рекомендуемый Требованиями, не соблюдается, что вполне объяснимо. Методология разработки стратегий по развитию регионов в российской практике находится в стадии формирования.

В Российской практике используются различные алгоритмы разработки, а соответственно и различные структуры сформированных стратегий. Так, Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 г.³ имеет следующие разделы.

1. Роль и значение Краснодарского края в Российской Федерации.
2. Принципы и логика разработки Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 г.
3. Стратегический анализ развития Краснодарского края.
4. Стратегическая цель и направления развития Краснодарского края.
5. Реализация стратегических направлений развития Краснодарского края.

Структура стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 г.⁴ существенно отличается от вышеприведенной и включает следующие разделы.

1. Потенциал и условия развития Самарской области.

¹ Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по джунглям стратегического менеджмента / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000.

² Смирнов Е.П. Стратегия развития регионов: теория, практика, новые подходы. URL: www.marketing.spb.ru/

³ <http://www.krasnodar.ru>

⁴ <http://www.economy.samregion.ru>

2. Цели и направления стратегии социально-экономического развития Самарской области.

3. Пространственное развитие Самарской области.

4. Инвестиционная стратегия регионального развития.

5. Перечень стратегических проектов Самарской области.

6. Механизм реализации настоящей стратегии.

В настоящее время общие вопросы разработки стратегий применительно к предприятиям достаточно широко освещены в научной и учебной литературе. Существуют различные концептуальные подходы и методологии, элементы которых можно использовать при разработке стратегии региона. Вероятно, в целом процесс разработки стратегии развития региона должен все-таки соответствовать общей схеме формирования стратегии в виде замкнутого цикла, которую описал М. Мескон: выработка миссии и целей; оценка и анализ внешней среды; выявление сильных и слабых сторон; анализ и выбор стратегических альтернатив; реализация и оценка стратегии.

В Концепции Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации¹ одним из элементов является миссия, соответственно в некоторых региональных стратегиях она тоже формулируется, например, в проекте Стратегии социально-экономического развития Чувашской республики до 2020 г.². В данной стратегии «миссия органов государственной власти Чувашской Республики» определяется как «содействие превращению Чувашии в инновационный, конкурентоспособный, процветающий и удобный для жителей регион, в котором у каждого есть выбор в достижении поставленных целей, с растущей экономикой, обеспечивающей постоянный рост качества жизни». Возникает вопрос о необходимости формулирования миссии в региональных стратегиях.

У российских ученых отношение к понятию «миссия» неоднозначное. В современном менеджменте организаций данное понятие является одним из самых дискуссионных. Одни считают, что правильно сформулированная миссия имеет существенное значение

¹ <http://www.ksocpol.rags.ru>

² <http://www.businesschr.ru>

для развития компании¹. А другие, например И. Манн, считают, что «миссия компании» – это мода, она не имеет никакого влияния на клиентов и партнеров, и если в вашей организации ее еще нет, то не надо тратить время и деньги на ее разработку. Лучше использовать слово «цель», поскольку цель более понятна, более агрессивна и более конкретна [4]. Примерно такой же точки зрения придерживаются А. Джек Траут и Стив Рывкин [11], утверждая, что «миссия организаций – не более чем лишняя путаница, а шумиха вокруг корпоративных миссий и видения очень напоминает восхищение толпы новым платьем голого короля. Декларации о миссиях большинства организаций практически не оказывают влияния на их бизнес». Вероятно, следует согласиться с мнением И. Манна и при разработке стратегии региона использовать термин «цель».

В качестве стратегических целей в разработанных российских региональных стратегиях указываются:

- обеспечение высоких темпов экономического роста;
- формирование благоприятных условий жизнедеятельности;
- повышение уровня и качества жизни и др.

Следует отметить, что в условиях кризиса происходит снижение доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ, и по данным Независимого института социальной политики доходы за первые восемь месяцев 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года снизились примерно на четверть, поступления от налога на прибыль снизились в некоторых регионах в 5–9 раз. При этом в слаборазвитых и отдельных удаленных от столицы регионах доходы бюджетов выросли. Так, за счет перераспределительной политики Федерального центра доходы в Чеченской республике и Чукотском АО выросли в 1,6–1,7 раза, на Камчатке в 1,4 раза, в республике Адыгея в 1,3 раза. На Сахалине за счет промышленного роста тоже наблюдался рост доходов в 1,3 раза.

При разработке стратегии субъектами РФ анализируется среда, которая по отношению к региону подразделяется на внутреннюю и внешнюю.

¹ Ильин А., Кухарчук А. Приключения маркетинга в России // Практический маркетинг. – 2002. – № 1. URL: <http://www.cfin.ru>

Внешние факторы развития – не зависящие от действий региональных властей и бизнеса условия, оказывающие существенное влияние на развитие региона. К числу внешних факторов относят динамику развития мировой экономики, использование достижений российских и иностранных компаний в наукоемких высокотехнологичных отраслях экономики, вступление России в ВТО и др. Внешние факторы касаются положения субъекта РФ в федеральном округе, стране и мире. Например, строительство концерном «Форд» завода во Всеволожске Ленинградской области обуславливает связи региона с зарубежными странами, т. е. интеграцию в мировую экономику, что, в свою очередь, способствует развитию экономики региона.

Внутренние факторы развития – ресурсы и потенциал, на базе которых регион строит свою стратегию и реагирует на различные изменения внешних факторов. Внутренними факторами являются структура экономики, природно-ресурсный потенциал, инфраструктурная обеспеченность, тренды в экономике региона, конкурентоспособность по секторам экономики, промышленное производство, демография, культурные и национальные особенности и др. В составе внутренних факторов региона анализируются также географический, экологический, трудовой, научно-инновационный, социальный потенциал (здоровье, образование, доходы), потребительский рынок, финансовый потенциал и др. При этом факторами, влияющими на темпы развития экономики регионов РФ, являются:

- активизация инвестиционной деятельности, реализация крупных инвестиционных проектов;
- повышение доли инновационной конкурентоспособной продукции в производственной сфере и освоение новых рынков сбыта;
- повышение качества инфраструктуры в рамках реализации приоритетных национальных проектов;
- стимулирование диверсификации и технологического развития;
- состояние основных средств, степень их изношенности;
- ограничение повышения цен (тарифов) на жилищно-коммунальные услуги;

- реализация бюджетной политики по формированию эффективной системы бюджетных расходов и их оптимизации и др.

Разработка региональных стратегий позволила выявить:

- экономические структурно-инвестиционные проблемы: низкая инновационная активность предприятий при недостаточном развитии наукоемких и высокотехнологичных производств; неконкурентоспособность выпускаемой продукции; снижение доходности, высокая степень износа материально-технической базы производителей; неразвитость рынка земли; невысокий уровень развития транспортной инфраструктуры, безопасности и качества транспортных услуг; недостаточный уровень внедрения в органах государственного управления и местного самоуправления интерактивных услуг, предоставляемых гражданам и организациям с использованием информационных технологий, как следствие, длительные сроки информационных процедур при реализации деловых проектов; неудовлетворительное использование туристско-рекреационного потенциала; низкий уровень мультипликативного эффекта;

- социальные проблемы: относительно низкий уровень доходов населения; сложная демографическая ситуация, необходимость улучшения состояния здоровья населения; недостаточный уровень обеспеченности граждан комфортным и доступным жильем;

- экологические проблемы: незавершенность или отсутствие необходимых гидроузлов и очистных сооружений, ухудшение экологического состояния водохранилищ и др.

Результаты комплексной оценки ключевых внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие региона, включают анализ рисков и ресурсных возможностей региона.

Под рисками понимаются направления и факторы, из-за которых прогнозируется существенное ухудшение социально-экономической ситуации в регионе. Базовые риски обусловлены, прежде всего, структурой экономики региона, бюджетными доходами, занятостью, системой расселения.

Результаты анализа проблем, оценка внутренних и внешних факторов позволяют выявить сильные и слабые стороны региона и свести их в матрицу, получившую название SWOT-анализ. Этот метод позволяет проинтегрировать различные аспекты внешней и внутренней среды. SWOT-анализ иначе называют еще матрицей первичного стратегического анализа, его достоинством является наглядное изображение и совместное изучение внешних и внутренних факторов. В российской и зарубежной практике SWOT-анализ прежде всего применяется при разработке стратегий хозяйствующих субъектов.

Отношение ученых к SWOT-анализу не однозначное. По словам О. Вихранского, «так называемый SWOT-анализ – это красивая игрушка, о которой много говорят, но которой мало пользуются по настоящему»¹. Однако, по-нашему мнению, необходимо присоединиться к мнению С. Филоновича, который отмечает, что если бы «российские компании научились корректно проводить SWOT-анализ, это резко повысило бы эффективность российской экономики»². Следует отметить что данный метод уже получает распространение в России и, в частности, используется консалтинговыми компаниями при разработке стратегий предприятий³.

Согласно «Требованиям» на основе результатов комплексного анализа разрабатываются два – три наиболее вероятных вариантов сценариев социально-экономического развития. Сценарии – различные варианты развития региона, которые зависят от сочетания внешних факторов, действующих на регион.

Результаты проведенных исследований являются основой для разработки двух – трех вероятных сценариев развития. На практике⁴, как правило, выделяют инновационный, инерционный и проме-

¹ Деньги. – 2002. – № 6. – С. 41.

² Деньги. – 2000. – № 10. – С. 41.

³ Осипов А. На стратегических позициях// Агробизнес. – 2005. – № 4 (апр.). URL: <http://www.agro-business.ru/>

⁴ Перов М. Не осознав, что будет происходить на данной территории в ближайшие 20 лет, развиваться нельзя.// Босс. – 2007. – № 2. URL: <http://www.bossmag.ru>

жучочный сценарии. Инерционный сценарий предполагает развитие процессов в регионе на основе существующей динамики, но с некоторыми усовершенствованиями. В инновационном предусматриваются существенные структурные изменения, например, в результате использования кластерного подхода. Несмотря на то, что в государственной политике инновационные изменения занимают приоритетное место, создание и внедрение инновационных технологий и ИТР, научно-исследовательских центров, научных школ – очень длительный процесс. В мировой практике инновационного развития наиболее известны финская, израильская и южнокорейская модели.

Неотъемлемой частью разработки стратегии является определение перспектив развития различных факторов на основе разработки прогнозов. В сфере экономики прогнозирование является одной из самых сложных проблем, поскольку слишком интенсивен поток внешних изменений. Прогнозы обеспечивают информацию, которая уменьшает неопределенность в деле принятия решения.

На основе оценки рисков и ресурсных возможностей региона из набора сценариев выбирается один, наиболее приоритетный. В соответствии с ним разрабатывается система приоритетных направлений развития региона. Под приоритетными понимаются те направления, на реализации которых должны быть сфокусированы как финансовые, так и административные ресурсы органов власти федерального, регионального и местного уровней.

Под приоритетный сценарий прописываются приоритетные направления, цели и задачи органов государственной власти региона, обозначаются желаемые результаты реализации стратегии. При необходимости осуществляется оценка и анализ бюджетных ограничений и организационных возможностей. Далее разрабатывается система мер для реализации стратегии, а также меры по оптимизации управления регионом с учетом необходимых институциональных изменений.

В «Требованиях» предусматривается разработка системы индикативных показателей оценки деятельности органов государственной власти субъекта РФ с установлением целевых показателей

на трехлетний период, а также согласование с крупнейшими налогоплательщиками и корректировка стратегии с учетом выявленных ограничений.

Разработанный текст стратегии согласовывается с федеральной властью и утверждается Законодательным собранием субъекта Федерации, утверждаются объемы бюджетного финансирования, готовится среднесрочная программа социально-экономического развития и документы территориального планирования.

Стратегии социально-экономического развития регионов, прежде всего, направлены на развитие принципиально важных секторов экономики. В настоящее время приоритетными национальными проектами являются здравоохранение, образование, сельское хозяйство и жилищное строительство.

Вместе с тем в концепциях стратегического развития каждый регион выделяет свои приоритеты. Так, в Астраханской области основной ориентир направлен на развитие электроэнергетики и сырья, в Вологодской области доминантой является развитие агломерации Вологда-Череповец, у Нижегородской области ориентир стратегии – строительство Центра высоких технологий, республика Саха (Якутия) делает акцент на добыче полезных ископаемых.

По оценкам специалистов¹ на разработку стратегии региона необходимо не менее шести месяцев, причем, несмотря на общий алгоритм разработка стратегии для каждого региона является индивидуальной. В Требованиях указывается, что стратегия может согласовываться с крупнейшими налогоплательщиками субъекта Российской Федерации.

В заключение следует отметить, что в Российской Федерации формируется система стратегий социально-экономического развития, которая включает: общегосударственную стратегию социально-экономического развития; стратегии социально-экономического раз-

¹ Перов М. Не осознав, что будет происходить на данной территории в ближайшие 20 лет, развиваться нельзя // Босс. – 2007. – № 2. <http://www.bossmag.ru>

вития федеральных округов и макрорегионов; стратегии социально-экономического развития субъектов РФ; стратегии социально-экономического развития крупных городов. В целях развития стратегического управления недавно была разработана Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации, которая распространяется на срок, определяемый стратегическими документами социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г.

Список литературы

1. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики: учеб. пособие. – М.; Ростов н/Д: ИЦ МарТ, 2001. – 448 с.
2. Воронина А.А., Лисовцева Л.Н., Преображенский Б.Г. и др. Региональная экономика и управление: учеб. пособие. – Воронеж: Воронежс. гос. ун-т, 2004. – 207 с.
3. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой / под ред. Г.В. Гутмана. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 176 с.
4. Манн И., Маркетинг на 100 %. – СПб.: Питер, 2003. – 240 с.
5. Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Стратегический сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента. Теория и практика менеджмента / пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000. – 331 с.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., исправ. – М.: Инфра-М, 1999. – 479 с.
7. Региональная экономика: учеб. / под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. – М.: Инфра-М, 2002. – 686 с.
8. Рой О.М. Система государственного и муниципального управления. – СПб.: Питер, 2004. – 301 с.
9. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина. – 2-е изд., доп. – М.: Экономика, 2005. – 603 с.
10. Траут А.Д., Рывкин С. Сила простоты: руководство по успешным бизнес-стратегиям. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.

А. Н. Бурыкин

Стратегия развития Сахалинской области и формирование жизнестратегии региона в переходный период

Современная ситуация в России характеризуется переходом от тоталитарных методов управления к демократическим. В связи с таким переходом становится актуальным исследование методов гуманистического управления, прописания стратегии развития региона с позиции комфортности жизни человека.

Ключевые слова: государственное управление, стратегия, развитие, методы управления, тоталитарные методы, демократические методы.

В 2006 г. высшим руководством Российской Федерации была поставлена сложная и амбициозная задача: сделать российский Дальний Восток удобным и привлекательным местом для жизни людей.

Поставленная задача требует поистине революционных решений. За короткий временной период предстоит вывести оторванный от материка сейсмоопасный островной регион с суровым климатом в лидеры по экономическому развитию и качеству жизни на Дальнем Востоке и в стране в целом, осуществить «сахалинский прорыв».

Применительно к Сахалинской области постановку и реализацию этой задачи можно считать наиболее актуальной и реалистичной. Сахалинская область представляет собой один из самых сложных, с точки зрения социально-экономической и инфраструктурной ситуации, регионов Дальнего Востока и Российской Федерации, но и один из самых перспективных регионов страны. Данное утверждение обусловлено как природно-ресурсным потенциалом области, так и её уникальным географическим положением на стыке двух цивилизаций и культур, дающим Сахалинской области блестящие перспективы для стремительного движения в XXI век в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2020 года (далее – Стратегия).

Стратегия – ясное и разделяемое наиболее активной частью населения представление о будущем, а также план приоритетных действий администрации области, направленный на достижение поставленных стратегических целей, посредством реализации существующего потенциала региона.

Стратегия – это система мер государственного управления, базирующаяся на долгосрочных приоритетах региональной социально-экономической политики органов государственной власти.

Комплексный стратегический анализ социально-экономического развития Сахалинской области, учитывающий многостороннюю уникальность и ценность региона, его место в ряду субъектов Российской Федерации и роль в будущем России, позволяет сформулировать миссию.

Жизнестратегия – это стремление и желание людей жить достойно, формировать крепкие и большие семьи, творчески и физически развиваться, образовывать новые производства и строить новые города. Понятие жизнестратегии задает масштаб оценки любых мер управления регионом и страной. Экономические показатели лишь тогда становятся критерием высокой эффективности стратегии, когда обеспечивается их неразрывная связь с жизнедеятельностью значительных групп населения, ростом качества жизни и реализацией конституционных прав и свобод граждан.

Новая модель региональной российской жизнестратегии – это модель формирования инновационного технопромышленного и социокультурного уклада, которая обеспечивает взаимовыгодное трансграничное сотрудничество области с российскими регионами, странами АТР и мира и позволяет Сахалинской области достойно представлять и защищать интересы Российской Федерации в АТР.

Существо экономических преобразований в области будет состоять в том, чтобы, не ломая сложившейся специализации, выделить приоритетные производства, базирующиеся в первую очередь на местных ресурсах:

- отрасли и производства, имеющие перспективы спроса на продукцию на внутреннем и внешнем рынках, функционирующие на

основе кооперации с уже существующими промышленными предприятиями (энергетика, нефтегазодобывающие, угледобывающие, рыбодобывающие, лесозаготовительные);

- производства с более эффективными технологическими параметрами, обеспечивающими глубокую переработку сырья и снижение ресурсоемкости производства (нефтепереработка, газохимия, лесопереработка);

- производства и виды деятельности, базирующиеся на использовании местного сырья, а также те, которые обеспечивают экологическую безопасность области (агропромышленность, воспроизводство рыбы и морепродуктов, рыбопереработка, пищевая и перерабатывающая промышленность).

Кроме того, необходимо сосредоточить внимание на развитии инфраструктуры области на базе имеющегося потенциала, т. е. на развитии транспортной инфраструктуры; строительных мощностей; туристско-рекреационного комплекса.

Реализация миссии Сахалинской области предполагает формирование системы стратегических целей и задач регионального развития, а также системы целевых индикаторов, позволяющих осуществлять мониторинг достижения стратегических целей и задач, эффективности управления региональным развитием.

Главная цель стратегического развития Сахалинской области на период до 2020 г.: обеспечить высокий уровень благосостояния и стандарты качества жизни населения, соответствующий уровню наиболее развитых стран.

Выполнение главной стратегической цели развития области становится возможным при обеспечении поступательного движения к достижению стратегических целей «первого уровня», т. е. создание эффективной конкурентоспособной, динамично развивающейся, сбалансированной, экологически позитивной экономики, позволяющей обеспечить высокий уровень доходов населения, а также условий для комфортного проживания, работы, творческого развития и отдыха жителей Сахалинской области.

В свою очередь, для достижения стратегических целей «первого уровня» определяются стратегические цели «второго уровня»:

- обеспечение высоких показателей качественного человеческого капитала.
- создание системы инновационного развития;
- построение эффективной конкурентоспособной экономики;
- обеспечение высокого уровня развития малого бизнеса;
- формирование развитой инфраструктуры;
- обеспечение высокой инвестиционной привлекательности;
- рациональное использование природных ресурсов;
- обеспечение высокого уровня управляемости регионом при решающей роли эффективной исполнительной власти области.

Эти цели сформулированы с учетом региональных особенностей, реального состояния экономики, социальной сферы, ресурсного потенциала и стратегических приоритетов. Перечень стратегических целей «второго уровня» и их содержание могут изменяться, корректироваться в течение срока реализации Стратегии в зависимости от изменений параметров внешней и внутренней среды, изменения нормативно-правовой базы и т. д.

Для каждой стратегической цели второго уровня определяются стратегические задачи, решение которых обеспечивает их достижение.

На основе стратегического анализа, миссии, целей и задач социально-экономического развития Сахалинской области, позиционирования ее включения во внешние производственные цепочки и системы ценностей разработаны *инерционный, инвестиционный, инновационный и базовый* сценарии развития Сахалинской области в контексте реализации Стратегии социально-экономического развития Сахалинской области до 2020 г.

Инерционный (энерго-сырьевой) сценарий развития Сахалинской области: источником роста ВРП является рост цен или экстенсивное увеличение объемов производства основных экспортируемых товаров на базе существующего портфеля ресурсов (нефть, газ, морепродукты, уголь, лес, пиломатериалы и т. д.).

Реализуемый в настоящее время сценарий экономического развития Сахалинской области обеспечивается, главным образом, за счет перераспределения природной ренты. Он ограничен как во времени (около 30 лет), так и в социальном пространстве, поскольку, несмотря на общий рост доходов населения, вырос также и разрыв между доходами различных групп населения. Но главное ограничение – отсутствие каких-либо значимых социально-экономических изменений в жизни части общества, не участвующей непосредственно в нефтегазовых проектах. Следовательно, по окончании запасов природного сырья ситуация вернется назад, в «донефтегазовую» эпоху, и вопрос об источниках доходов для региона будет не просто не решен, но, скорее всего, неразрешим.

При реализации данного сценария наблюдается неравномерное развитие и освоение территории. При этом территории севера Сахалина осваиваются вахтовым методом. В целом сохраняется монопрофильность и низкая конкурентоспособность экономики области. Существенных структурных преобразований, направленных на углубленную переработку ресурсов, не происходит. Вместо стратегии развития региона появляется производственная стратегия корпораций. Для данного варианта характерны следующие черты и тенденции развития:

- сохранение сырьевой специализации экономики на внешних рынках и ее развитие как периферийной ресурсно-ориентированной территории;
- заметное замедление (на 2–3 %) темпов экономического роста, сворачивание ряда производств;
- преобладание негативных тенденций в миграционном оттоке населения;
- вахтовый метод размещения трудовых ресурсов;
- дальнейшая концентрация населения в городских населенных пунктах (особенно в г. Южно-Сахалинске);
- отраслями специализации остаются традиционные отрасли экономики, существенных структурных преобразований, направленных на углубленную переработку ресурсов, в этих отраслях не про-

исходит – товарная структура производства остается практически неизменной. Значительного оживления инвестиционной деятельности не ожидается.

Основными факторами повышения инвестиционной активности являются природные ресурсы и дешевая местная рабочая сила (большой частью низкоквалифицированная). Для реализации проектов в случае недостатка трудовых ресурсов на отдельных территориях области будет применяться вахтовый метод работы и привлекаться рабочая сила извне, в том числе иностранная.

Реализация сценария подразумевает увеличение нераспределенного фонда природных ресурсов, совершенствование инфраструктуры инвестиционной деятельности. Потребуется расширение ресурсов во всех секторах экономики. Во многом это должно произойти за счет налаживания учета и контроля используемых ресурсов со стороны государства, включая органы местного самоуправления. Для данного варианта характерны следующие основные черты и тенденции развития:

- сохранение лидирующей роли традиционных отраслей и производственных комплексов экономики (нефтегазовая, рыбная, угольная, лесная);
- структурные преобразования в составе отраслей экономики, связанные с внедрением и переходом к новым производственным технологиям, использование современного импортного оборудования;
- создание в области новых отраслей: газохимической, металлургической и т. д.;
- повышение производительности труда и экономической эффективности за счет технического перевооружения и модернизации крупных предприятий в традиционных и связанных с ними отраслях;
- постепенное развитие и внедрение новых методов и форм межкорпоративных взаимодействий (аутсорсинг, франчайзинг, факторинг);
- темпы экономического роста на уровне среднероссийских (4–5 % в год), причем в ведущих отраслях экономики, при благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре возможны прорывы в повышении темпов до 6–10 % в год;

- ключевыми точками развития выступают формирующиеся промышленные центры и узлы, такие как Углегорский, Невельский, Ильинский, Смирныховский, Курильский;

- постепенное преобразование товарной структуры производства, где все большую долю начинают занимать более технологичные продукты, основная масса которых будет производиться на основе развития различных форм международной и межрегиональной специализации и кооперации;

- значительное расширение областного рынка труда, которое потребует увеличения и качественного улучшения трудовых ресурсов Сахалинской области;

- усиление роли образования и науки в реализации целевых государственных программ по повышению качества непрерывного профессионального образования;

- необходимость принятия специальных миграционных программ.

Представленный сценарий не обеспечит кардинального повышения конкурентоспособности территории. Создание новых производств, приобретение современных технологий и оборудования лишь в определенной степени позволит сохранить темпы развития, близкие к среднероссийским, однако не обеспечит качественного роста производительности труда и капитала. После завершения нефтегазовых проектов к середине XXI в. в области может произойти резкий спад промышленного производства, что вызовет снижение уровня жизни населения и его отток за пределы области.

Инновационный сценарий развития Сахалинской области сценарий рассчитан на формирование экономики, основанной на знании и использовании постиндустриальных источников развития (квалифицированная мобильная рабочая сила, конкурентоспособные технологии и т. д.). Данный сценарий предполагает инвестирование в человеческий капитал, увеличение доли потребления в бюджете, территориальный маркетинг, формирование региональных брендов, приоритетное развитие сферы науки, образования и

здравоохранения, формирование нового портфеля ресурсов, развитие и расширение сферы услуг.

Сценарий предполагает приток инвестиций в новые виды деятельности и качественный рост производительности труда и капитала. Именно данный сценарий приведет к существенному повышению конкурентоспособности региона и выходу на передовые позиции в России, обеспечит населению Сахалинской области достижение уровня жизни развитых индустриальных стран.

Исходя из сложившейся структуры экономики, в качестве приоритетных направлений целесообразно рассматривать создание конкурентоспособных территориальных кластеров как динамичной и внутренне конкурентной сети близко локализованных предприятий, встраивающихся в единую воспроизводственную цепочку (от добычи сырья до потребителя конечной продукции), в целях капитализации всей собственности.

В этом случае можно обеспечить оптимальное соотношение рынка труда и трудовых ресурсов Сахалинской области, стабилизацию системы расселения проживающего в ней населения, привлечение квалифицированных мигрантов из других регионов, обучение и подготовку кадров из числа собственного экономически активного населения. Для данного сценария характерны следующие основные черты и тенденции развития:

- углубление специализации экономики области в традиционно развитых отраслях с целью производства высокотехнологичной продукции и продукции с высокой добавленной стоимостью;
- устойчивое превышение среднероссийских темпов экономического роста за счет наиболее полной реализации выгод приграничного со странами Азиатско-Тихоокеанского региона положения Сахалинской области и внутреннего потенциала (6–9 % – в ВРП, 7–12 % – в отдельных, наиболее инвестиционно привлекательных секторах);
- активное развитие новых секторов экономики: туризма, транспортной логистики, производств, связанных с углубленной переработкой ресурсов, и т. д.;

- создание и развитие деятельности сети локальных инновационно-производственных центров, ориентированных на создание новых продуктов, к которым будут привязываться образовательные и научные центры с технологическими и маркетинговыми исследованиями по полной цепочке: «идея – технология – товар – услуга»;

- активизация всех видов внешнеэкономической деятельности: новые организационные технологии создают новую базу для развития промышленности, новой технологической специализации, вовлечения ее в международные корпоративные сети;

- выход крупных предприятий (в том числе и в результате включения в состав международных корпоративных структур) на мировой финансовый рынок;

- создание новых рабочих мест за счет привлечения высокотехнологических производств нового поколения на территорию Сахалинской области;

- регулирование рынка труда за счет использования вахтового метода организации работ и привлечения квалифицированных мигрантов;

- стимулирование развития регионального потребительского рынка;

- развитие предприятий инновационной направленности, занявших свою «нишу» на российском и мировом товарных рынках.

Данный сценарий характеризуется значительным увеличением инвестиционной активности. На первых этапах основную роль играют крупные инвесторы, вкладывающие инвестиционные ресурсы в традиционные и связанные с ними отрасли. В последующие годы значительно возрастет роль некрупных инвесторов (например, инвестиции физических лиц в небольшие производства и в жилищный комплекс) и международных инвестиционных посредников. С приходом последних связаны возможности реализации крупных комплексных проектов, являющихся локомотивными для развития территорий.

Анализ сценариев развития экономики Сахалинской области показывает, что наиболее привлекательным является инновацион-

ный сценарий развития. Однако, понимая реальные механизмы реализации различных сценариев, которые требуют привлечения инвестиций при внедрении инновационных проектов развития отраслей экономики, наиболее оптимальным должен стать сценарий, сочетающий в себе сильные стороны всех рассмотренных ранее сценариев. Такой сценарий получил название «базовый сценарий развития Сахалинской области».

Базовый сценарий развития Сахалинской области – это сценарий наиболее вероятного развития Сахалинской области. Он основан на сочетании принципов, подходов, механизмов и результатов двух из трех вышеописанных сценариев: инвестиционного и инновационного.

Сценарий предполагает, с одной стороны, обеспечение технологической модернизации уже существующих и действующих промышленных предприятий области, реализацию новых инвестиционных проектов, в том числе создание новых производств и отраслей, с другой стороны, одновременную реализацию структурной и инновационной политики, направленную на формирование и использование постиндустриальных источников развития. Движение по инновационному, социально ориентированному пути развития означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и повышение благосостояния.

Базовый сценарий реализуется по трем направлениям.

Направление 1. Поддержка и развитие традиционных видов производств и сфер специализации экономики Сахалинской области (нефтегазовый комплекс, добыча и переработка морепродуктов, угольная, лесная отрасли, сельское хозяйство, строительный комплекс и т. д.) с одновременным повышением их эффективности и конкурентоспособности. Их развитие будет обеспечиваться за счет технологической модернизации, применения новых научно-конструкторских разработок и информационных технологий, формирования и продвижения на внешние рынки брендов Сахалинских товаров и услуг, усиления маркетинговой составляющей.

Направление 2. Одновременно в рамках вышеназванных традиционных секторов экономики области будут формироваться предпосылки для перехода на этап инновационного развития. Повышение конкурентоспособности будет обеспечиваться за счет встраивания предприятий области, работающих в традиционных секторах экономики, в существующие и новые внешние цепочки создания добавленной стоимости с использованием методов договорной специализации, а также за счет генерации собственных цепочек создания добавочного продукта.

Направление 3. Результатом технологической модернизации существующих традиционных производств (направление 1), их встраивания во внешние цепочки создания добавленной стоимости и генерации собственных цепочек (направление 2) явится интенсивное развитие вспомогательных и поддерживающих производств и инфраструктуры, повышение инвестиционной привлекательности. Это приведет к формированию «точек роста» в Сахалинской области, которые рассматриваются как центры формирования территориально-производственных кластеров. В рамках формирующихся кластеров будет формироваться и современный инфраструктурный комплекс, значительную составляющую которого займут информационные услуги, научно–технологическое и образовательное обеспечение, инновационная инфраструктура (в виде сети инновационных фирм, инновационно-технологических площадок, научно-производственных объединений, консультационных фирм, венчурных, иных фондов сопровождения инвестиционной деятельности и др.).

Данный сценарий позволяет наиболее мягко изменить ориентацию региональной социально-экономической политики от технократического на гуманистическое направление с приоритетом развития человеческого капитала и повышения социальной привлекательности Сахалинской области. В рамках данного сценария описан наиболее вероятный путь социально-экономического развития области с учетом ее встраивания в систему международного разделения труда, вступления России в ВТО и необходимости повышения конкурентоспособности хозяйственного комплекса.

Международная специализация Сахалинской области изменится за счет увеличения ассортимента производимой продукции (услуг) и консолидации цепочек создания добавленной стоимости в традиционных секторах экономики с их внедрением в инновационные сектора.

Базовый сценарий развития области позволит достичь показателей, характеризующих выполнение основных задач и приоритетов Стратегии.

Миссией Сахалинской области в основание ее развития заложена жизненная стратегия, исходя из которой определена *главная цель этого развития*, заключающаяся в обеспечении высокого уровня благосостояния и стандартов качества жизни населения, соответствующего уровню наиболее развитых стран. Человеческий капитал становится главной ценностью общества и главным фактором социально-экономического развития. Только конкурентоспособное население может создавать конкурентоспособные преимущества для экономики страны. Новые технологии, товары и услуги рождаются только там, где сформирован высокий потенциал работников, развито социально-культурная среда жизни.

Человеческий потенциал формируется путем долгосрочных инвестиций в человека: на обеспечение условий для рождения и воспитания детей, образования, культуры, подготовки рабочей силы, на охрану, сохранение и восстановление здоровья, благоприятной экологической среды.

Инвестиции в человеческий капитал – это затраты, произведенные в социальной сфере, в целях будущего увеличения производительности труда и способствующие росту будущих доходов, как отдельных носителей капитала, так и общества в целом. Вложения в человеческий капитал являются наиболее рациональными. Чем раньше они делаются, тем быстрее начинают давать отдачу: формируется сбалансированная, гармоничная социокультурная и экономическая среда, способствующая не только воспроизводству экономического потенциала, но и сохранению и развитию культур-

ных ценностных ориентиров, цивилизационной идентичности населения, качественного человеческого потенциала.

Динамичное развитие и будущее области зависят от образования и здоровья людей, от их стремления к самосовершенствованию и рациональному использованию своих навыков и талантов, от мотивации граждан к инновационному поведению.

Для обеспечения достойной жизни, свободного развития человека и увеличения качественного трудового и инновационного потенциала необходимо решить следующие задачи.

В области социального благополучия личности:

- обеспечение перехода области к инновационному сценарию развития, новому технопроизводственному и социокультурному укладу, способствующему расширенному воспроизводству населения, формированию, раскрытию и увеличению человеческого капитала, эффективному использованию кадрового потенциала;

- создание благоприятных условий для обеспечения населения качественными услугами, предоставляемыми учреждениями образования, здравоохранения, культуры, социального обеспечения, структурами муниципального и государственного управления;

- создание социокультурной инфраструктуры, способствующей решению жилищных проблем, условий для творчества, новаторства, самообразования и самореализации, развития и воспитания подрастающего поколения;

- обеспечение социальной, транспортной инфраструктурной привлекательности среды обитания, комфортности среды проживания и отдыха.

В области физического благополучия личности:

- создание условий для долгой, активной и здоровой жизни;

- строительство безопасной для жизни социальной и производственной инфраструктуры, соблюдение норм экологической и технической безопасности, профилактика заболеваний, обеспечение качественного, сбалансированного, научно обоснованного рациона питания.

В области материального благополучия личности:

- создание высокооплачиваемых безопасных, требующих высокой квалификации рабочих мест, обеспечение социальных гарантий работникам, обеспечение возможности улучшения жилищных условий, повышения квалификации, получения качественного образования, доступности услуг сферы культуры, отдыха, профилактики здоровья.

В области психического общественного и личного благополучия:

- профилактика асоциального поведения, наркомании, алкоголизма, безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, социальная помощь семье и детству;
- организация работы центров социальной профилактики, практических психологов и социальных работников.

В области гражданской, общественной и государственной защищенности:

- содействие предупреждению опасных природно-климатических, экологических, санитарно–эпидемиологических и техногенных воздействий;
- предупреждение криминальных посягательств на конституционные права граждан, на жизнь, честь и достоинство личности, социальную справедливость, равноправие;
- предупреждение негативного информационного воздействия, межнациональных конфликтов и терроризма, военных угроз, территориальных посягательств;
- переход области к социальному развитию должен не только удовлетворять социальные потребности настоящего поколения, но и не ставить под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Работа по обеспечению высоких показателей качественного человеческого потенциала должна стать приоритетным направлением деятельности органов исполнительной власти области. Администрация Сахалинской области координирует деятельность всех органов исполнительной власти по реализации социальной политики, направленной на формирование главного ресурса системы иннова-

ционного развития области – качественного человеческого капитала. При этом будет ликвидирована ведомственная разобщенность отраслей социальной сферы, материальные и организационные ресурсы сконцентрированы на общих направлениях деятельности.

Для достижения ключевой цели Стратегии потребуется решение целого комплекса задач: от рождения человека до его старости. Проблемы рождаемости, материнства и детства, здоровья ребенка, воспитания, обучения, семьи, школы, профессионального образования, культуры, здорового образа жизни, физкультуры и спорта, трудовой деятельности, квалифицированной высокооплачиваемой работы, комфортного жилья, активного отдыха и творческого развития, создания достойных условий жизни людям старшего поколения, пенсионного обеспечения, социальной поддержки, воспитания у молодежи уважения к пожилым людям, ветеранам – вот далеко не полный круг вопросов, прямо влияющих на формирование человеческого капитала.

Список литературы

1. Arendt H. The origins of Totalitarianism. – New York: “A Harvest book”, 2008. – 527 p.
2. Popper K. The Open Society and Its Enemies. – Norfolk, Biddles Ltd, King’s Lynn, 2006. – 470 p.
3. Бурыкин А.Н. Стратегия социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2020 года. / А.Н. Бурыкин, В.П. Бида, И.М. Быстров, А.Т. Тулинов, В.Г. Гырдымова и др. Южно-Сахалинск: Эйкон, 2008. – 238 с.
4. Жихеревич В., Жунда Н., Русецкая О. Экономическая политика местных властей в реформируемой России // *Вопр. экономики.* – 2006. – № 7. – С. 94–107.
5. Иванов О.П. Основные направления реформирования современной природно-ресурсной политики России // *Использование и охрана природных ресурсов в России.* – 2006. – № 3. – С. 40–45.
6. Исаев В.Д. Человек в пространстве цивилизации и культуры. – Луганск: Світлиця, 2003. – 188 с.
7. Кеннеди П.К. Вступая в двадцать первый век. – М.: Весь Мир, 1997. – 480 с.
8. Пайпс Р. Русский консерватизм и его критики. Исследование политической культуры. – М.: Новое изд-во, 2008. – 252 с.
9. Проблемы человека в западной философии. [Пер.] / сост. и послесл. П. С. Гуревич. – М.: Прогресс, 1988. – 522 с.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 334.012.63/64:658.14
ББК 65.290.31

Н. М. Космачева

Предприятия малого и среднего бизнеса как фактор устойчивого социально-экономического развития: финансово-кредитные аспекты

В статье рассматриваются вопросы становления малого и среднего бизнеса в мире и России, в том числе анализируются современные тенденции и диспропорции развития малого и среднего бизнеса в сравнении с крупным бизнесом, предлагается авторское видение причин диспропорционального развития, подробно рассматривается деятельность банков и иных финансовых институтов, позволяющих осуществлять необходимое для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса финансирование.

Ключевые слова: малый бизнес, кредитование бизнеса, банковская деятельность, социально-экономическое развитие, кредитная кооперация, микрофинансирование.

Общепризнанно, что развитие малых и средних предприятий (МСП) играет большую роль для решения социально-экономических задач. Увеличение численности МСП позволяет создать большое количество рабочих мест, способствует росту национального дохода, конкуренции в стране и конкурентоспособности экономики в целом.

В настоящее время в России наблюдаются значительные диспропорции между крупным, средним и малым бизнесом, несмотря на то, что в основе их взаимодействия лежат не только взаимные интересы, но и единые цели. Исторически это можно объяснить тем, что в советской плановой экономике приоритет был отдан крупным промышленным и сельскохозяйственным предприятиям, которым директивно устанавливались объемы производства и ассортимент выпускаемой продукции.

В рыночных условиях общая эффективность производства товаров и услуг (затраты, качество, обновление ассортимента и др.), их доведение до потребителей во многом зависят от взаимосвязей малого и крупного бизнеса. Поэтому в структуре национальных экономик развитых стран постоянно увеличивается доля малых и средних предприятий, совершенствуются механизмы их взаимодействия с крупными корпорациями, вынужденными адекватно реагировать на глобальную дифференциацию рынков.

В установлении взаимодействия крупного и малого бизнеса особую роль играет государство, которое предоставляет льготы малому и среднему бизнесу, делая его привлекательным для крупного предпринимательства, поскольку размещение заказов на малых предприятиях позволяет сократить производственные издержки.

Во всех странах с рыночной экономикой каждая крупная производственная компания сотрудничает с десятками и даже сотнями мелких предприятий.

Кооперация малого и крупного бизнеса в основном осуществляется по отраслевому и территориальному признакам. Следовательно, достижение взаимного соответствия этих сфер предпринимательства во многом зависит от местных и центральных органов власти и негосударственных организаций (союзов, ассоциаций и др.), координирующих работу отдельных групп крупных, средних и мелких предприятий.

В российских условиях взаимодействие крупного и малого предпринимательства исключительно важно для перевода экономики на инновационный путь развития.

Ход мирового экономического развития выявил два принципиально важных обстоятельства:

- решающим инновационным фактором материального производства становятся научные знания;
- непрерывно растет доля малых форм предприятий в предпринимательском секторе экономики, отражая тенденцию к расширению и децентрализации как наиболее соответствующим потребностям человека в его творческой самореализации, о чем

свидетельствует следующее: сегодня в малом секторе мировой экономики заняты 60–70 % всех работающих, а число малых и средних предприятий превышает 90 % общего числа предприятий.

Место и роль малого предпринимательства (МП) в цивилизованной рыночной экономике определяют его функции. Сегодня во многих промышленно развитых странах малое предпринимательство (МП) обеспечивает следующее:

- производство основной части ВВП (до 55 % в среднем по странам ЕС, 51 % в Японии, 52 % в США);

- создание рабочих мест для большинства трудоспособного населения (72 % в среднем по странам ЕС, 78 % в Японии, 75,3 % в Южной Корее, 54 % в США);

- осуществление большей части всех инноваций, содействующих развитию научно-технического прогресса;

- непосредственное воздействие на формирование «среднего класса», являя собой важнейший фактор социальной и политической стабильности общества.

В России вклад МСП в ВВП страны составляет всего 11,2 %.

Построение новой модели государственной поддержки МСП и конкретных механизмов её реализации может дать положительные результаты только в том случае, если будет исходить из того, что МСБ является целью и средством (инструментом) развития рыночной экономики, а не побочным или сопутствующим продуктом рыночных отношений.

Сегодня государственное содействие развитию МСБ частично носит комплексный и системный характер, когда используются механизмы как прямого, так и косвенного воздействия. Если механизмы прямого воздействия должны быть направлены непосредственно на субъекты МП, то косвенные – на создание благоприятных внешних условий для развития малого бизнеса, содействие структурам, обслуживающим малое предпринимательство, прежде всего, финансово-кредитным институтам и страховым компаниям, образовательным и консультационным организациям, другим субъектам поддерживающей инфраструктуры.

Принятые в последнее время Правительством России решения по малому бизнесу носят в основном конструктивный и комплексный характер. Однако до тех пор, пока основой хозяйственного механизма в стране не станет производственное предпринимательство, а государство всеми доступными ему экономическими, правовыми, социальными, организационными мерами не создаст условия для формирования предпринимательской среды с приоритетом производственного предпринимательства, малый бизнес не сможет реализоваться в полной мере и будет развиваться однобоко (например, только в форме торгово-посреднической деятельности). Причем эту ситуацию только усугубляет мировой экономический кризис.

Сегодня можно констатировать, что, во-первых, накоплен всесторонний опыт создания условий развития малого предпринимательства, позволяющий обосновано выбрать наиболее эффективные направления и формы его развития; во-вторых, создан производственный потенциал; в-третьих, многие отстающие сферы экономики могут успешно развиваться только на базе малого бизнеса; в-четвертых, созрел довольно значительный слой населения, способный и желающий заниматься малым бизнесом.

Как следует из мирового опыта, существенен также социально-экономический аспект, заставляющий государство уделять внимание малому бизнесу. Крупные предприятия широко привлекают на субподрядной основе мелкие узкоспециализированные предприятия, производящие для них отдельные детали и узлы. Вокруг крупных фирм, особенно в наиболее монополизированных отраслях (машиностроение, электронная промышленность и т. п.), группируются обычно тысячи мелких предприятий, которые пользуются финансовой и технической помощью монополий. Для хозяев монополистических объединений такие мелкие субподрядчики очень удобны и выгодны: они поставляют свою продукцию по довольно низким ценам, их производственные, социальные и другие проблемы не затрагивают монополии. Но в период неблагоприятной конъюнктуры и других осложнений монополии разрывают связи со

своими мелкими поставщиками, оставляя их на произвол судьбы, особенно в экономические кризисы.

Это явилось одной из причин того, что во многих индустриальных странах усилилась тенденция к объединению мелких предприятий на основе кооперации и специализации производства в крупные отраслевые консорциумы, которые сейчас производят большие объемы разнообразной продукции, в том числе высокого технического и технологического уровня, и довольно успешно конкурируют на рынках с крупными компаниями и даже с монополиями.

Общепризнанно, что темп реализации предпринимательского потенциала зависит от трех факторов: качества институциональной среды, социальных связей и личных характеристик. Ключевым фактором, на который влияет государство – институциональная среда (рис. 1).



Рис. 1. Институциональная среда развития малого бизнеса

Система налогообложения малого бизнеса к настоящему времени получила вполне законченный вид. Действуют три специальных налоговых режима для субъектов малого предпринимательства:

- единый сельскохозяйственный налог;
- упрощенная система налогообложения;
- система единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД).

К числу приоритетных направлений, принятых Правительством РФ, относятся:

- создание и развитие бизнес-инкубаторов – организаций, предоставляющих на льготных условиях рабочие места стартующим предпринимателям и оказывающих им комплексные услуги;
- поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;
- развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере.

Размещение стартующих предпринимателей в бизнес-инкубаторе значительно повышает их шансы на выживание. По числу действующих бизнес-инкубаторов Россия заметно отстает от развитых стран. Так, в США действует 981 бизнес-инкубатор, в Чили – 400, в Германии – 380. Однако темп создания бизнес-инкубаторов дает надежду на быстрое сокращение отставания от развитых стран.

В дополнение к программе создания сети региональных бизнес-инкубаторов актуальным является вопрос создания студенческих инновационных бизнес-инкубаторов при ведущих российских высших учебных заведениях.

Следует отметить, что многие субъекты малого предпринимательства (СМП) вносят немалый вклад и в научно-техническое развитие страны.

Американские ученые, исследуя 500 значительных технологических нововведений и изобретений, зарегистрированных в последние двадцать лет в ведущих индустриальных странах, обнаружили важную роль малых фирм даже в группе «существенных технологических нововведений» (табл. 1.).

Таблица 1

Доля технологических нововведений на различных фирмах наиболее развитых стран в 90-е годы, %*

Страна	Малые фирмы	Средние фирмы	Крупные фирмы
США	35	15	50
Великобритания	24	9	67
Германия	26	11	63
Япония	4	16	80
Франция	31	25	44
Канада	50	0	50
Всего	31	14	55

Малые и средние фирмы занимаются разработкой и освоением нововведений в тех отраслях, которые крупному бизнесу представляются или неперспективными, или слишком рискованными.

Таблица 2

Сравнительные конкурентные преимущества малых предприятий и корпораций*

Факторы конкурентных преимуществ	Малые предприятия	Корпорации
Оперативность реагирования на изменения рыночной конъюнктуры	+	–
Накладные издержки, отнесенные на себестоимость продукции	+	–
Затраты на содержание персонала	+	–
Возможности оперативного обновления технологий	+	–
Скорость осуществления инноваций	+	–
Доступность адресных поддержек	+	–
Возможности обновления основных фондов	–	+
Доступ к заемным финансовым ресурсам	–	+
Возможности системных маркетинговых исследований и активной рекламы	–	+

* См.: URL: www.nasbic.org

* См.: URL: www.ventureeconomics.com

Малые инновационные предприятия имеют более высокие показатели эффективности НИР. В частности, по некоторым оценкам, отношение числа нововведений к численности научного персонала в них выше в четыре раза, чем в больших организациях, а число нововведений на один доллар затрат на НИР – в 24 раза¹.

Одним из ключевых элементов институциональной среды, влияющих на развитие малого предпринимательства в России, является обеспечение и расширение доступа к финансовым ресурсам. В связи с этим уделим данному вопросу особое внимание.

По данным Всемирного банка, по объему кредитования малого и среднего бизнеса Россия занимает скромное 148 место в мире. Основные причины, препятствующие увеличению объема кредитования малого предпринимательства банков:

- высокие риски. Эту причину назвала половина опрошенных Ассоциацией региональных банков «Россия» коммерческих банков;
- отсутствие надежного заемщика – также половина опрошенных банков;
- недостаточная ресурсная база – 22 % банков (рис. 2).

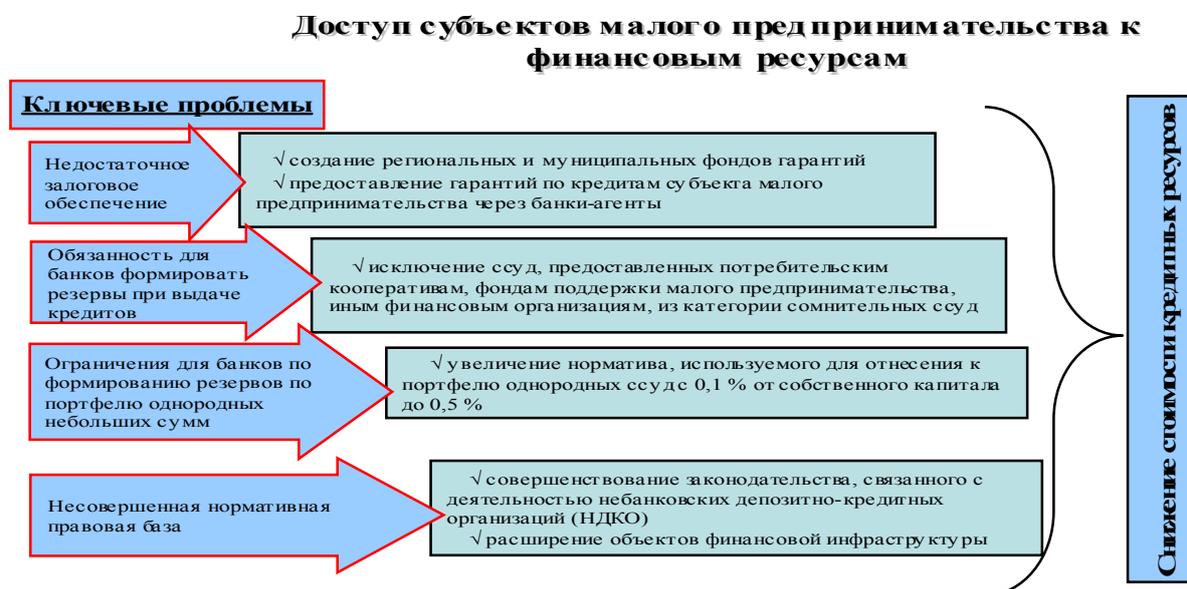


Рис. 2. Проблемы финансирования малого бизнеса (с позиций банков)

¹ Venture Capital and Private Equity, Josh Lerner, Harvard Business School and National Bureau of Economic Research, John Wiley & Sons, Inc., 2000.

Потребность малых предприятий в кредитных ресурсах оценивается в 25–30 млрд долларов США.

Три ключевые проблемы препятствуют росту объемов кредитования малого бизнеса:

1) недостаток у малых предприятий ликвидного обеспечения;

2) жесткие нормативные требования Центрального банка к коммерческим банкам:

- обязанность для банков формировать резервы (от 21 до 50 % от суммы основного долга) при выдаче кредитов малому бизнесу в связи с тем, что большинство таких предприятий относится к 3-й группе надежности: так называемые сомнительные заемщики;

- ограниченная возможность банков, кредитующих малый бизнес, по формированию резервов по портфелю однородных небольших ссуд – в среднем 250 тыс. руб.;

3) относительно высокая стоимость кредитов для малых предприятий: в полтора раза выше, чем у других заемщиков.

Увеличению кредитования будут способствовать меры по повышению ликвидности малых предприятий. На это направлена федеральная программа содействия формированию региональных и муниципальных гарантийных фондов для малого бизнеса. Этой же цели служит механизм банковских гарантий по кредитам субъектам малого предпринимательства с участием банков-агентов. Эта мера более долгосрочная и эффективная, чем предоставление государственной гарантии. Подтверждением служит опыт «Российского банка развития».

В 2004 г. для целей развития кредитования малого бизнеса была предоставлена государственная гарантия Российской Федерации на сумму 3 млрд руб. по заимствованиям ОАО «Российский банк развития».

За счет привлеченных под гарантию средств малым предприятиям предоставлено свыше 2 400 кредитов, из них 63 % кредитов предоставлено на срок два года по средней ставке 16,8 % годовых, что ниже рыночной ставки кредитования малого бизнеса.

Изменение нормативно-правовой базы Центрального банка Российской Федерации также будет способствовать расширению кредитования малого бизнеса. Центральный банк уже принял решение об увеличении в пять раз размера кредитов для включения в портфель однородных ссуд. Готовятся изменения, сокращающие резервирование ресурсов коммерческих банков для целей программ поддержки малого предпринимательства.

Большую роль в повышении доступа малых предприятий к финансовым ресурсам может сыграть развитие различных форм микрофинансирования (микрокредитования), а также лизингового финансирования.

Нет полного единства и в отношении понятия «микрофинансирование». Во многих странах грань между микрофинансированием и другими формами финансирования СМП проводится в зависимости от максимального размера ссуды конечным клиентам, которую все еще можно считать «микро». В развивающихся странах в качестве потолка обычно называют сумму в 500 долл. США (на практике она нередко достигает 1 тыс. долл. и выше), а в промышленно-развитых – 5 тыс. долл. США или 5 тыс. евро обычно считается микроссудой. Выдвигается предложение ввести этот стандарт и в России¹.

К организациям, которые осуществляют микрофинансовую деятельность, чаще всего относят те из них, которые действуют на некоммерческих началах, иначе говоря, считаются некоммерческими. Они действуют в соответствии с законом «О некоммерческих организациях», а также законами, регулирующими деятельность потребительских кооперативов. В соответствии с Гражданским кодексом РФ существует пять возможных форм некоммерческих организаций: потребительские кооперативы, общественные организации, фонды, учреждения и ассоциации².

¹ Venture Capital and Private Equity, Josh Lerner, Harvard Business School and National Bureau of Economic Research, John Wiley & Sons, Inc., 2000.

² Пункт 3 ст. 50 ГК РФ.

Существенное значение для организации процесса микрофинансирования и расширения его объема имеют фонды государственной поддержки малого предпринимательства.

Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства – это государственная организация, имеющая основную задачу, сформулированную законом – финансовое обеспечение государственной политики поддержки малого предпринимательства на территории РФ. Вся система фондов строилась, подчиняясь этому принципу. В настоящее время насчитывается около 30 активно действующих фондов с кредитным портфелем, составляющим в среднем 10–12 млн руб.¹ Основные функции, которые выполняют фонды поддержки малого предпринимательства – это микрофинансирование, операции лизинга, разработка механизмов предоставления гарантий по кредитам, которые будут выдавать банки малому бизнесу.

По данным группы, которая разработала проект «Поддержка развития малого предпринимательства СМЕРУС 9803», основными поставщиками ресурсов для микрофинансирования в России являются:

- Фонд помощи международному сообществу (ФИНКА);
- Opportunity International;
- Сеть организаций микрофинансирования женщин России (СМЖР);
- Международная организация развития сельскохозяйственных кооперативов/ Волонтеры помощи зарубежным кооперативам (МРСК/ВПЗК);
- Counterpart International.

Учреждения микрофинансирования этих категорий отличаются следующие характеристики. Во-первых, они являются негосударственными и привлекают средства как зарубежных фондов, так и российских инвесторов. Во-вторых, все они были созданы недавно. В связи с небольшими масштабами операций себестоимость в расчете на один рубль кредита весьма высока.

¹ Из выступления Лисина В.В., председателя правления Федерального фонда поддержки малого предпринимательства на IV Всерос. конф. представителей малых предприятий «Взаимодействие малого и крупного бизнеса».

Организация Opportunity International создала один из наиболее успешно действующих на территории России фондов – Fund Opportunity Russia (в русском варианте сокращенно Фора). Фонд ФОРА работает в 23 городах и 13 субъектах Федерации РФ¹. За восемь лет работы, с 1994 г., получены следующие показатели: было выдано более 50 тыс. займов на сумму свыше 45 млн долларов, количество клиентов на начало 2003 г. составляло более 12 тыс., размер кредитного портфеля – более 7 млн долларов, риск портфеля – 1,2 %, средний размер займа в целом по организации 900 долларов. Последняя цифра, кстати, свидетельствует, что займы этого фонда могут быть отнесены к разряду малых.

Фонд Фора ведет кредитную историю своих заемщиков (положительная история у 99 % клиентов) и сообщает о ней банкам. Это важно, потому что у Фонда есть ограничения на максимальные размеры займов, а у предпринимателей часто возникает спрос на более крупные займы

МФО активно сотрудничают с банками в регионах, например со Сбербанком, Альфа-банком, ВТБ и др.

Государственная поддержка малого предпринимательства в сельской местности также реализуется в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК». Указанным проектом предусмотрено стимулирование малых форм хозяйствования в АПК через повышение доступности кредитных ресурсов для крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, сельскохозяйственных потребительских кооперативов, а также развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов, включая кредитные.

Конкурировать с банками по выдаче ссуд МФО пока сложно, так как их ставки значительно выше. Средняя ставка по России в МФО – 60 % годовых. Для сравнения: банки кредитуют малый бизнес под 18–20 % в рублях, кредиты на неотложные нужды выдаются под 13–30 %.

¹ Из выступления Аратюняна Э.А. на IV Всерос. конф. представителей малых предприятий «Взаимодействие малого и крупного бизнеса».

Сроки, на которые выдаются займы, как правило, составляют от одного месяца до 2–4 лет, средние суммы кредитов для частных лиц – от 5 до 300 тыс. руб., для предпринимателей – от 100 до 500 тыс. руб. Как и в банках, в МФО предусмотрены залоговые и поручительства, однако в целом порядок выдачи займов существенно упрощен. Получить заем в МФО можно как наличными, так и безналичным переводом на счет клиента. Способ погашения долга устанавливается уставом МФО и законодательно не регламентируется, поэтому с МФО всегда можно договориться.

Для инновационных проектов, ориентированных, главным образом, на разработку новой продукции и новых технологий в стадии высокой производственно-коммерческой готовности, эффективной формой финансирования является венчурное финансирование. Формы предоставления малым инновационным предприятиям венчурного капитала весьма разнообразны: прямое финансирование, через специальные инвестиционные компании и в виде государственных субсидий. Венчурное финансирование разделяется на несколько этапов в соответствии со стадиями реализации самих венчурных проектов:

- финансирование команды исполнителей, подготовка детального предложения на основе первоначальной идеи;
- финансирование создания прототипа продукта, формирование команды сбыта;
- поступление средств из «нерисковых фондов», в том числе и выход на фондовую биржу.

Важнейшей функцией венчурных фондов является финансирование начальных стадий рискованных проектов, связанных с максимальной неопределенностью отдачи затраченных финансовых средств.

Во всех развитых странах государство оказывает малым инновационным предприятиям активную помощь. Ведущий инструмент такой помощи – государственные контракты на научные исследования и разработки. Контракт фактически содержит соглашения: о приобретении будущего результата. Обычно цена фиксируется до

начала работы, оплата – по завершении. Авансовое субсидирование используется в основном для радикальных рисковых проектов. Оценка заявок на гранты (субсидии) обычно основана на сведениях о творческом потенциале группы, опыте подобных работ, квалификации.

Большинство стран оказывает данной группе субъектов малого предпринимательства активную налоговую поддержку. Например, в соответствии с федеральным налоговым законодательством США расходы фирм на НИР в полном объеме исключаются из сумм, подлежащих подоходному налогообложению. Длительное время в США действовали законодательно закрепленные нормы полного освобождения малого венчурного бизнеса от уплаты каких-либо налогов на 5–10 лет.

В России венчурные фонды стали создаваться с января 1994 г. по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР).

Различают следующие источники венчурного капитала¹. Прежде всего, они делятся на источники неформального сектора и источники формального сектора. К источникам неформального сектора относятся:

- (1) личные сбережения предпринимателя;
- (2) личные средства знакомых и друзей. В России оба эти источника незначительны;
- (3) частные средства, данные в долг. Вследствие неразвитости института личных сбережений этот источник венчурного капитала в России также не развит;
- (4) гранты. Система грантов начала развиваться в России только недавно;
- (5) средства дарственных фондов;
- (6) пожертвования меценатов;
- (7) средства спонсоров, спонсорство. Благотворительные фонды и спонсорство в России не развиты, а если и создаются, то как средство ухода от налогов;

¹ Venture Capital and Private Equity, Josh Lerner, Harvard Business School and National Bureau of Economic Research, John Wiley & Sons, Inc., 2000.

(8) средства специализированных фондов по поддержке науки, инноваций, развития технологий и т. д. В России средства этих фондов не так значительны, а, кроме того, количество таких фондов относительно невелико;

(9) средства академических и отраслевых базовых институтов, университетов, а также конструкторских бюро и иных научно-технических учреждений. Как правило, это инвестиции в виде предоставления площадей, испытательных стендов, аппаратуры, лабораторных установок, консультаций ученых и технологов, безвозмездного привлечения для участия в технических разработках студентов и аспирантов. Этот источник венчурного капитала в России находится в упадке, несмотря на все попытки возродить финансирование инноваций научно-техническими и высшими учебными заведениями.

(10) бизнес-инкубаторы. В России мало самостоятельных бизнес-инкубаторов, большинство инкубаторов, которых опять-таки относительно мало, входят в состав технопарков;

(11) средства бизнес-ангелов. Российские бизнес-ангелы предпочитают вкладывать свои средства скорее в спекулятивные, чем долгосрочные активы. Это связано с особенностями менталитета и деловой этики российских предпринимателей;

(12) синдицированные средства частных венчурных капиталистов. Поскольку в России их нет как таковых, то этот источник отсутствует.

С институциональной точки зрения венчурный сектор представлен такими источниками, как:

- фирмы венчурного капитала;
- фонды венчурного капитала. Как первые, так и вторые в России крайне немногочисленны;
- специализированные фонды по поддержке малых компаний, работающих в научно-технической сфере. Таких фондов явно недостаточно, кроме того, они не в состоянии аккумулировать необходимое для полноценного венчурного финансирования количество средств;

- инвестиционные компании. Их в России на сегодняшний день мало;
- институциональные финансовые инвесторы (например, пенсионные фонды и страховые компании). Сегодня этот вид инвесторов находится на стадии развития. Российские страховые и пенсионные фонды только выходят на рынок венчурного капитала;
- нефинансовые корпорации. Российские нефинансовые корпорации предпочитают венчурному финансированию другие направления расходования собственных средств;
- финансово-промышленные группы. Российские ФПГ не готовы «замораживать» свои средства на относительно длительный промежуток времени и предпочитают быстрое получение прибыли;
- коммерческие банки. Выше уже говорилось о причинах, по которым российские коммерческие банки предпочитают не иметь дело с финансированием инвестиционных проектов СМП, тем более венчурного характера;
- транснациональные венчурные фонды.

Во всем мире основными источниками средств венчурного капитала – примерно 2/3 от общего объема капитализации фондов – являются банки, пенсионные фонды и страховые компании. В России изначально основные средства были предоставлены Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), Международной Финансовой корпорацией (IFC) и фондами, финансируемыми американским правительством. Ситуация несколько изменилась после 2000 г., когда стали создаваться структуры с российским происхождением капиталом. Однако на сегодняшний день доля российского капитала составляет не более 1 %, что чрезвычайно мало. И поэтому на данный момент одной из главных задач является привлечение российских инвестиционных структур в венчурный бизнес.

Осложняет деятельность венчурных фондов в России сильно развитая теневая экономика. Дело в том, что российскую компанию практически невозможно проанализировать только по ее официальной бухгалтерской отчетности, что очень сильно осложняет процесс

проведения due diligence. Поэтому и уровень доверия между компанией, инвестором и венчурным капиталистом очень невысок.

С развитостью теневой экономики связана и другая особенность деятельности российских венчурных фондов, которая заключается в том, что внутренний инновационный рынок в России не прозрачен. Это означает, что в момент выбора стратегии у субъектов инновационного процесса нет объективной информации..

Деятельность российских венчурных фондов особенно еще и в области осуществления экзитов. Для экзита существуют два традиционно возможных варианта: либо продажа акций на фондовом рынке, либо прямая продажа компании или ее части тому покупателю, который готов ее приобрести по цене, обеспечивающей инвестору запланированный им объем прибыли. В России же абсолютной популярностью пользуется «обратный» выкуп менеджментом и собственниками компаний. Экзит с помощью фондового рынка не является основным способом продажи акций, потому что предприятия, в которые инвестируют фонды, слишком малы, чтобы заинтересовать действующих игроков фондового рынка.

Географической особенностью деятельности российских венчурных фондов является тот объективный факт, что для России характерна концентрация венчурного капитала в конкретных регионах, и очень часто средства венчурного фонда используются для целей регионального развития. Так, например, наблюдается тяготение зарубежного венчурного капитала к промышленно развитому Северо-Западу России. Суммарный капитал венчурных фондов Санкт-Петербурга, Северо-Запада и Запада и Центральной России составляет 120 миллионов долларов, или 34 % заявленного капитала всех региональных фондов ЕБРР.

С целью расширения доступа малых инновационных предприятий, обладающих значительным потенциалом роста на рынке, к источникам собственного (акционерного) капитала и инновационного развития регионов в 2005 г. стартовала программа создания сети частно-государственных региональных венчурных фондов (рис. 3).

Создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере

√ расширение доступа малых инновационных компаний к источникам финансирования (венчурное финансирование)

√ инновационное развитие регионов

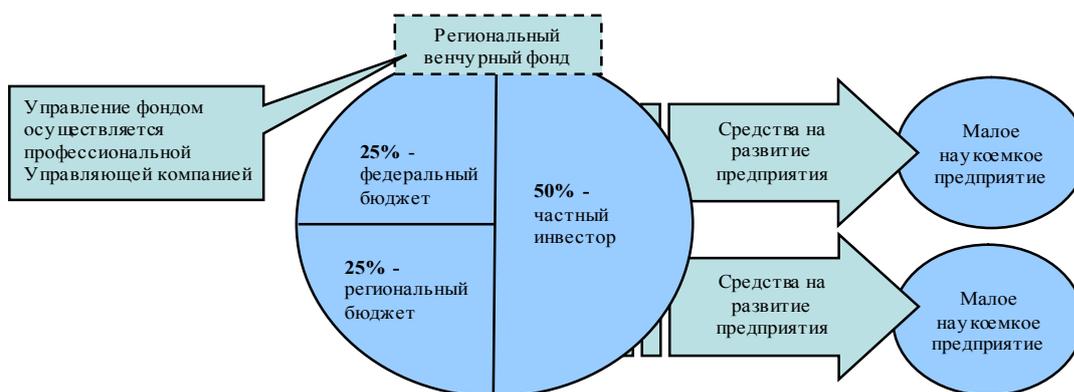


Рис. 3. Программа развития региональных венчурных фондов

Управление фондами будет осуществляться отобранными на конкурсной основе профессиональными управляющими компаниям в течение 5–7 лет. По окончании срока действия фонда государственные средства направляются на формирование следующего частно-государственного венчурного фонда или возвращаются в доход бюджета субъекта Российской Федерации.

По итогам конкурса 2005 г. были отобраны первые шесть субъектов Российской Федерации, в которых будут созданы такие фонды. Это Москва, Республика Татарстан, Красноярский край, Томская, Московская и Пермская области.

Размер каждого фонда – от 120 до 800 млн руб. Со средствами внебюджетных инвесторов общий объем шести фондов составит не менее 2 240 млн руб. В течение срока жизни фондов из них будет профинансировано как минимум от 70 до 100 инновационных, коммерчески привлекательных бизнес-проектов.

Для участия в отборе на управление фондами по пяти регионам было представлено 19 заявок от 12 крупнейших российских управляющих компаний, часть из них – в партнерстве с профессиональными иностранными венчурными капиталистами.

Формирование первых пяти фондов завершено к сентябрю 2006 г., и с этого времени начался прием и рассмотрение бизнес-планов малых инновационных компаний. В 2006 г. количество заявок на создание фондов увеличилось в два раза. Еще 10 регионов готовы сформировать венчурные фонды, среди них Санкт-Петербург, Калужская, Самарская, Тюменская области.

По итогам 2005–2007 гг. всего будет создано 15–20 таких региональных и межрегиональных фондов общей капитализацией 7–8 млрд руб.

За период деятельности Фондом рассмотрено более 10 000 проектов, свыше половины которых из регионов России. Около 100 компаний достигли оборота 1 млн долл. США; оборот десятков компаний превышает 5 млн долл. США; трех компаний – более 30 млн долл. США. Малые предприятия – получатели данного вида поддержки – освоили свыше тысячи запатентованных изобретений.

Программа поддержки должна постоянно развиваться, подстраиваться под запросы малого бизнеса и регионов.

В рамках развития системы кредитования необходимо распространить субсидирование стоимости привлекаемых кредитов на сельскохозяйственные кооперативы второго уровня (т. е. кооперативы, учрежденные иными кооперативами). Именно эти кооперативы в настоящее время обладают достаточной ликвидностью для получения кредита. Кроме того, дополнительно к федеральным программам очень важно начать совместное финансирование наиболее эффективных региональных программ поддержки малого бизнеса. Это позволит значительно расширить предложение поддержки малым предприятиям, в первую очередь в регионах, развивающих программы поддержки предпринимательства, но испытывающих недостаток бюджетных средств, а также создать условия для тиражирования лучших региональных программ (опыта) в

российском масштабе.

Другими формами финансирования МСБ являются различные формы кооперативного кредита, называемые также часто учреждениями малого кредита.

Кредитная кооперация представляет собой своеобразную форму взаимной финансовой поддержки кооперирующихся членов. Можно выделить две основные модели кредитной кооперативной системы: континентальную европейскую, образцом для которой служит Германия, и американскую. Принципы, на которых они строятся, едины. К ним можно отнести следующие.

1. Оказание финансовой помощи преимущественно членам кредитного кооператива.

2. Полученные доходы в кредитном кооперативе в основном идут на увеличение его ссудного фонда от коммерческих банков.

3. Демократический характер управления.

4. Сочетание в деятельности низовых кооперативов кредитных, торговых, снабженческих функций.

5. Формирование двух групп кооперативов: сельских и городских.

Основными преимуществами кредитных кооперативов по сравнению с банками являются:

- возможность для членов кооператива активно влиять на его политику;

- большая доступность получения займов, поскольку в целом требования, предъявляемые к членам кредитного кооператива, не такие жесткие, как у коммерческих банков к своим клиентам;

- сам процесс получения займа в кредитном кооперативе занимает значительно меньше времени, чем в коммерческом банке;

- поскольку кредитные кооперативы поддерживаются различными фондами, как российскими, так и зарубежными, то издержки кредитования в них в среднем меньше, чем в банках;

- для кредитных кооперативов Центральный банк и другие организации не устанавливают жестких нормативов, регулирующих раз-

решенные им виды деятельности, что существенно упрощает их работу.

Большинство малых и средних банков, особенно в регионах, считают своей жизнеобеспечивающей нишей именно обслуживание малого и среднего бизнеса.

Наиболее заметным игроком в данном сегменте, помимо Сбербанка, является ВТБ, выделивший на кредитование малого бизнеса более миллиарда долларов. Еще одним крупным игроком призван стать «Российский банк развития». Кроме того, о запуске собственных программ кредитования малого бизнеса заявили кредитные организации, сотрудничающие с международными организациями-донорами: Европейским банком реконструкции и развития («Челиндбанк»), Международной финансовой компанией («УралТрансБанк» и «НБД»), USAID («Центр-Инвест», «Русский банкирский дом», СДМ-банк) и др. Специальная кредитная политика в отношении малого бизнеса разработана более чем в 100 банках.

Очевидно, что работа с малым бизнесом в наибольшей степени соответствует принципу диверсификации и дает банку гарантии того, что он не станет заложником крупных клиентов или заемщиков. Крупные предприятия и их проекты и программы чаще всего уже поделены, а сектор малого бизнеса остается пока относительно свободной нишей и может стать основой для деятельности малых и средних банков. Доходность от вложений в проекты малого бизнеса и его кредитования превышает аналогичный показатель в секторе крупного бизнеса. Этому способствует лучшая адаптация к изменению конъюнктуры рынка, более высокая налоговая дисциплина и инновационная активность, низкий уровень затрат.

Показательно, что во многих малых банках клиентов ведут не менеджеры, а «частные банкиры», наделенные правом самостоятельно принимать решения (по примеру частных швейцарских банков) и в то же время не выходящие за рамки четко прописанных во внутренних документах полномочий и ответственности. В банке при этом существует общая ресурсная политика, и каждая структура, в том числе и «частные банкиры», действуют в жестких рамках выде-

ленных финансовых лимитов. Структура управления крупного банка предполагает автономизацию отдельных направлений деятельности, стандартизацию операций и вариантов принимаемых решений, а поэтому не может быстро и нестандартно реагировать.

Малые банки более гибки и в отношении минимальных размеров ссуд. В небольших банках минимальная сумма кредитов может быть и 5 тыс. руб., у крупных она редко опускается ниже 1 млн руб.

Подтверждением тому, что доходность от вложений в проекты малого бизнеса и их кредитования превышает аналогичный показатель в секторе крупного бизнеса, служит процентная ставка. Так, по кредитам для малых предприятий она более чем в 1,5 раза выше среднегодового показателя по кредитам для нефинансовых организаций в среднем по России. Банки, работающие в рамках специальных программ (как, например, программа ЕБРР) и получающие льготные кредиты для работы с малыми предприятиями, варьируют величину процентной ставки.

УДК 339.727.244
ББК 65.268.42

Т. А. Чепикова

Эффективный валютный контроль как преграда «бегству» капитала из страны

В статье анализируются причины массового оттока капитала из страны и роста внешнего долга. Рассматривается действующая система валютного регулирования и валютного контроля и причины, в связи с которыми она не может приостановить массовый отток капитала из страны. Предлагается в качестве меры по совершенствованию действующей системы валютного регулирования и валютного контроля, в том числе в условиях экономического кризиса, ужесточение контроля за проведением валютных операций движения капитала.

Ключевые слова: валютный контроль, валютное регулирование, капитал, бегство капитала, экономический кризис.

Экономический кризис затронул и российскую экономику. Первые признаки серьезного финансового кризиса в российской банковской системе проявились в августе 2007 г. Сокращение экспортной выручки в результате падения мировых цен на нефть привело к относительному сжатию денежной массы. Отечественный корпоративный сектор не сформировался настолько, чтобы эффективно участвовать в мировой несырьевой торговле. В отличие от его конкурентов он не имеет государственной поддержки на внешних рынках.

Внешнеэкономический комплекс России во многом становится заложником зигзагов мировой конъюнктуры при гипертрофии его влияния на внутреннее экономическое и социальное развитие страны.

По мнению главы Минфина РФ А.Л. Кудрина, «внешняя конъюнктура для России не будет такой успешной (в 2009 г.), как это было после кризиса 1998 г., и неблагоприятный период может затянуться на 10–20–50 лет. Поэтому пришла пора задуматься о возрождении практики активного заимствования за рубежом. По оценке Центробанка, к 1 апреля 2009 г. мы остались должны иностранцам 453,5 млрд долларов, из которых всего 30,5 млрд долларов приходится на государство»¹.

Исследования сотрудников института «Центр развития» ГУ ВШЭ Н. Акундинова, В. Миронова и других, показали, что в 2009 г. сохранится дефицит денежной массы в стране, так как банки активно, в том числе досрочно, погашают внешние долги. В отличие от банков предприятия почти не платят по внешним долгам: нефинансовый сектор реструктурирует практически все предстоящие платежи. Доступ к рынку капитала ограничен. Приток прямых иностранных инвестиций в страну в 2009 г. по сравнению с прошлым годом сократился более чем вдвое. Но несмотря на уменьшение ресурсной базы, предприятия реального сектора экономики продолжают наращивать валютные активы, используя для этого традиционные каналы вывода капитала. Если у предприятия имеются ликвидные активы, то для получения отсрочки по платежам оно зачастую выво-

¹ А. Л. Кудрин, глава Минфина РФ (Изв., 2009, 15 апр.).

зит их за границу. Именно этим можно объяснить рекордный всплеск оттока капитала из страны, который, по расчетам сотрудников института, в 2009 г. составит 90–100 млрд долларов¹.

Вышеназванные расчеты совпадают с прогнозами Всемирного банка, в которых также указывается предполагаемая сумма оттока капитала из страны в 2009 г. в размере около 100 млрд долларов.

Как сообщалось в пресс-релизе Банка России, чистый отток капитала из России в 2008 г. составил 129,9 миллиардов долларов.

Прежний рекорд оттока капитала был установлен в 2000 г. и составил 24,8 млрд долларов².

Таким образом, за последние два года отток капитала из страны возрос почти в пять раз по сравнению с 2000 г.

Причину массового бегства капитала из страны многие экономисты видят в нестабильности макроэкономической политики государства, противоречивом характере денежно-кредитной политики, несовершенной системе налогообложения. Данная политика государства не позволяет хозяйственным субъектам принимать экономически обоснованные решения, что повышает риск инвестирования и не ставит своей целью стимулирование экономического роста и роста благосостояния населения.

Правительством РФ был разработан пакет антикризисных мер, направленных, прежде всего, на поддержку ликвидности банковского сектора, сохранение доверия физических лиц к национальным банкам, взят курс на постепенное ослабление рубля. Анализируя разработанные правительством антикризисные меры, многие экономисты считают, что они не обеспечат экономический рост, если не будет разработан механизм контроля за денежно-кредитной политикой банков. Кроме того, курс на постепенное ослабление рубля теоретически делает продукцию российских предприятий более конкурентной на мировом рынке, но в то же время может привести к долларизации экономики, исчерпанию валютных резервов, к отказу от инвестиций и «бегству капитала» из страны.

¹ Вопр. экономики. – № 9. – 2009 – С. 76.

² Валютное регулирование и валютный контроль. – № 4. – 2009. – С. 20.

Таким образом, анализируя причины принятия решения о «бегстве капитала» из страны, можно сказать, что они вызваны сочетанием следующих факторов: низким уровнем доходности инвестиций для инвесторов, экономическими рисками, вызванными нестабильностью макроэкономической политики и действующей системы налогообложения, а также конфиденциальностью.

Также «бегство капитала» порождается инфляцией, а само бегство ведет к нехватке денежных средств и тем самым увеличивает дефицит государственного бюджета и стимулирует инфляцию.

Расходясь во мнениях о наборе макроэкономических мер борьбы с бегством капитала, большинство экономистов сходятся в том, что такой метод, как валютный контроль, может ограничить размер оттока капитала из страны. Об этом свидетельствует опыт Бразилии и Чили, где введение жесткого валютного контроля позволило значительно уменьшить масштабы оттока капитала из этих стран.

Россия вынуждена решать проблемы выхода из кризиса при давлении внешнего долга и интенсивном вывозе капитала. В этих условиях ограничить бегство капитала из страны способна только эффективная система валютного контроля.

Российские предприятия получили право на самостоятельное осуществление внешнеэкономической деятельности после принятия Закона РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25.12.1990.

Коренные преобразования в валютной политике страны, связанные с переходом страны на рыночные отношения, начались с принятия Закона РФ от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее Закон № 3615-1).

Данный закон, по существу, стал правовой основой регулирования порядка проведения валютных операций при осуществлении внешнеэкономической деятельности российскими предприятиями, поскольку он определил принципы валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения,

пользования и распоряжения валютными ценностями и ответственность за нарушения валютного законодательства.

В Законе № 3615-1 было определено, что цели и основные направления валютного контроля следующие:

- определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству и наличия необходимых для их проведения лицензий и разрешений;
- проверка выполнения резидентами обязательств перед государством, связанных с обязательной продажей части валютной выручки на внутреннем рынке страны;
- проверка обоснованности платежей в иностранной валюте и полноты и объективности учета по валютным операциям.

В Законе № 3615-1 все валютные операции были разделены на две группы: текущие и связанные с движением капитала. К текущим валютным операциям были отнесены переводы в Российскую Федерацию и из неё иностранной валюты для осуществления расчетов без отсрочки платежа по экспорту и импорту товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности), а также расчетов, связанных с кредитованием экспортно-импортных операций на срок не более 90 дней (до 1999 г. срок осуществления текущих валютных операций составлял 180 дней).

К валютным операциям движения капитала относились операции по предоставлению и получению отсрочки платежа на срок более 90 дней по экспорту и импорту товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности), а также предоставлению и получению финансовых кредитов, прямых инвестиций (вложений в уставный капитал предприятий), портфельных инвестиций (приобретение ценных бумаг).

В соответствии с ограничениями, установленными в законе № 3615-1, текущие валютные операции осуществлялись резидентами без ограничений, в то время, как на проведение валютных операций движения капитала требовалось наличие разрешения или лицензии, выдаваемого органом валютного регулирования – Центральным банком РФ.

Осуществление валютной операции движения капитала при отсутствии соответствующего разрешения или лицензии считалось незаконной валютной операцией, и лица, виновные в осуществлении незаконной валютной операции, привлекались к административной ответственности, предусмотренной частью 1 ст. 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее КоАП РФ). Также в соответствии с Законом № 3615-1 валютный контроль и привлечение к ответственности осуществлялось:

- за нарушение установленного порядка зачисления экспортной выручки (выручка подлежала обязательному зачислению на счета резидента, открытые в уполномоченном банке);
- за неисполнение резидентом обязанности, связанной с обязательной продажей части экспортной выручки на внутреннем рынке (процент продажи части экспортной выручки менялся от 75 % до 30 %);
- за невыполнение в установленный срок обязанности по ввозу на территорию Российской Федерации товаров, стоимость которых эквивалентна сумме уплаченных за них денежных средств либо за невозврат перечисленных средств;
- за неуведомление налоговых органов об открытии счетов за рубежом;
- за несоблюдения порядка ведения учета и предоставления отчетности по валютным операциям.

Закон № 3615-1(с внесенными в него Федеральными законами изменениями и дополнениями) регулировал проведение валютных операций в стране до 18 июня 2004 г.

С 18 июня 2004 г. вступил в силу Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ (далее Закон № 173-ФЗ).

В настоящее время внешнеэкономическая деятельность резидентов и нерезидентов на территории РФ регулируется валютным законодательством, состоящим из вышеназванного Закона № 173-ФЗ и принятых в соответствии с ним федеральных законов (актов валютного законодательства РФ) и нормативных правовых актов по

вопросам валютного регулирования, принятых органами валютного регулирования (актов органов валютного регулирования).

Вступивший в силу Закон № 173-ФЗ был направлен на либерализацию валютного законодательства РФ. Основным смыслом Закона № 173-ФЗ сводился к принципу: разрешено все, что не запрещено законом. В Законе № 173-ФЗ вместо деления валютных операций на текущие валютных операций и операций движения капитала все валютные операции рассматриваются как операции между участниками: резидентами и нерезидентами, нерезидентами и валютными операциями резидентов.

Контроль за соблюдением валютных операций, открытием счетов за рубежом в соответствии с действующим валютным законодательством РФ в пределах своих полномочий осуществляют органы и агенты валютного контроля.



Орган валютного контроля – Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (далее по тексту Росфиннадзор) – наделен Постановлением Правительство Российской Федерации от 08.04.2004 № 198 полномочиями применять установленные законодательством РФ меры ответственности к нарушителям валютного законодательства и выдавать предписания об устранении выявленных нарушений.

Агенты валютного контроля в пределах своей компетенции имеют право проводить проверки соблюдения резидентами и нерезидентами актов валютного законодательства РФ и актов органов валютного регулирования, запрашивать у резидентов и нерезидентов документы и информацию, связанную с проведением валютных операций, и сообщать органу валютного контроля об установленных нарушениях.

Резиденты и нерезиденты при осуществлении валютных операций, открытии счетов (вкладов) в банках за пределами территории Российской Федерации с нарушением установленных действующим валютным законодательством РФ правил и ограничений могут быть привлечены к административной ответственности в соответствии со ст. 15.25 Кодекса РФ об административных правонарушениях (далее КоАП РФ), а за нарушения на сумму более 5 млн руб. руководители организаций могут быть привлечены к уголовной ответственности в соответствии со ст. 193 УК РФ.

Объективную сторону правонарушений, ответственность за которые предусмотрена ст. 15.25 КоАП РФ, образуют противоправные деяния (действия и бездействия) лиц (субъектов), осуществляемые в нарушение норм права, установленных валютным законодательством РФ и актами валютного регулирования.

За нарушения резидентами, юридическими и физическими лицами, валютного законодательства РФ и актов органов валютного регулирования к ним могут быть применены меры административной ответственности, установленные ст. 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, а в отдельных случаях и к уголовной ответственности, предусмотренной ст. 193 Уголовного кодекса РФ (УК РФ) (таблица).

Резиденты – физические лица – могут быть привлечены к административной ответственности за проведение незаконной (запрещенной) валютной операции. Незаконной валютной операцией для резидентов – физических лиц является проведение расчетов с нерезидентами на территории РФ наличной валютой РФ или иностранной валютой при купле-продаже товаров. Незаконными (за-

прещенными) валютными операциями являются также получение резидентом, физическим лицом, наличной валюты РФ и иностранной валюты в дар от нерезидента или дарение, завещание нерезиденту наличной валюты РФ, получение наличной валюты РФ от нерезидента по праву наследования.

К числе незаконных валютных операций относится вывоз физическими лицами, резидентами, с таможенной территории РФ иностранной валюты и (или) валюты РФ сверхустановленных валютным законодательством норм (норма вывоза валюты не должна превышать в эквиваленте 10 000 долларов США).

Таблица 1

Меры ответственности, применяемые к резидентам, юридическим и физическим лицам, за нарушения валютного законодательства РФ

Вид нарушения и номер нарушенной статьи КоАП РФ	Мера ответственности	
	юридических лиц	физических лиц
Проведение незаконной (запрещенной) валютной операции (часть 1 ст. 15.25)	Штраф на юридическое и должностное лицо в размере от 75 до 100 % суммы незаконной валютной операции	Штраф на граждан в размере от 75 до 100 % суммы незаконной валютной операции
Неуведомление в установленный срок налогового органа по месту учета об открытии счета (вклада) в банке, расположенном за пределами территории РФ (ч. 2 ст. 15.25 КоАП РФ)	Штраф на юридическое лицо в размере от 50000 до 100000 руб., на должностное лицо в размере от 5000 до 10000 руб.	Штраф на граждан в размере от 1000 до 1500 руб. (ч. 2 ст. 15.25 КоАП РФ)
На банковский счет резидента в контрактные сроки не поступила от иностранного партнера (заказчика) иностранная валюта (валюта РФ) за переданные заказчику товары (выполненные работы, оказанные услуги) (ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ)	Если не получена сумма менее 5 млн руб. - штраф на юридическое и должностное лицо в размере от 75 до 100 % от суммы не зачисленных на счет резидента денежных средств. Если сумма незачисленных средств более 5 млн руб. должностное лицо может быть привлечено к уголовной ответственности по ст. 193 УК РФ	Не применяется

Иностраный партнер в установленный срок не вернул аванс (предоплату) за не ввезенный на территорию РФ товар (не выполненные работы, не оказанные услуги) (ч. 5 ст. 15.25 КоАП РФ)	Если сумма аванса(предоплаты) не превышает 5 млн руб. - штраф на юридическое и должностное лицо в размере от 75 до 100 % от суммы не возвращенных денежных средств Если не возвращен аванс на сумму более 5 млн руб. уголовная ответственность (ст. 193 УК РФ)	Не применяется
Резидентом нарушил единые правила оформления паспорта сделки, в установленные сроки не представил формы отчетности по валютным операциям, нарушил сроки хранения учетных и отчетных документов, паспортов сделок (ч. 6 ст. 15.25 КоАП РФ)	Штраф для юридических лиц в размере от 40000 до 50000 руб., для должностных лиц от 4000 до 5000 руб.	Не применяется

К нарушению валютного законодательства относится также не-уведомление в установленный срок налогового органа по месту учета об открытии счета (вклада) в банке за пределами территории РФ.

Согласно ч. 2 ст. 12 Закона № 173-ФЗ резиденты, физические лица, обязаны уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии) счетов (вкладов) и об изменении реквизитов счетов (вкладов) в банках, расположенных за пределами территории РФ не позднее одного месяца со дня открытия (закрытия) счета или изменения реквизитов таких счетов.

Резиденты – юридические лица – подлежат более значительному валютному контролю со стороны органов и агентов валютного контроля.

Основные направления валютного контроля резидентов – юридических лиц – не претерпели значительных изменений в связи с вступлением в силу Закона № 173-ФЗ. Однако с даты вступления закона в силу до настоящего времени в него были внесены изменения и дополнения, направленные на либерализацию валютного контроля.

В значительной степени это коснулось контроля за проведением резидентами (юридическими лицами) незаконных (запрещенных) валютных операций, которыми в настоящее время признаются:

- расчеты юридических лиц (резидентов) с нерезидентами в наличной валюте РФ и иностранной валюте при купле-продаже товаров, не относящихся к розничной торговле и не связанных с оказанием физическим лицам (нерезидентам) на территории РФ транспортных, гостиничных и других подобных услуг, перечисленных в ч. 2 ст. 14 Закона № 173-ФЗ;

- проведение юридическими лицами (резидентами) расчетов при осуществлении валютных операций с использованием счетов, открытых в банках за пределами территории РФ, с нарушением требований ч. 2 и ч. 4 ст. 14 Закона № 173-ФЗ (перечень валютных операций, осуществляемых без использования банковских счетов, ограничен расчетами розничной торговли, оплатой транспортных услуг и т. п.);

- операции, связанные с переводом на свои счета (вклады), открытые в банках за пределами территории РФ, не предусмотренные ч. 4 и ч. 5 ст. 12 Закона № 173-ФЗ (ЦБ РФ установлен порядок проведения операций на счетах).

Таким образом, в настоящее время не осуществляется контроль за валютными операциями движения капитала.

До 1 июля 2006 г., в ст. 7 Закона № 173-ФЗ был приведен перечень валютных операций движения капитала, регулируемых Правительством РФ, к числу которых относились следующие валютные операции:

- расчеты и переводы между резидентами и нерезидентами на условиях предоставления резидентами нерезидентам отсрочки платежа при экспорте определенных товаров, проведении строительных и подрядных работ за пределами территории Российской Федерации, осуществлении внешнеторговой деятельности;

- расчеты и переводы между резидентами и нерезидентами, связанные с предоставлением коммерческих кредитов резидентами нерезидентам в виде предварительной оплаты при импорте товаров и т. д.

В вышеназванной статье Закона № 173-ФЗ содержалось требование о размерах и сроках резервирования суммы указанных выше

валютных операций на срок до исполнения нерезидентом взятых на себя обязательств.

В Законе № 173-ФЗ указывалось, что порядок резервирования устанавливается Правительством РФ. Однако Правительством РФ был разработан порядок резервирования только при проведении расчетов и переводов между резидентами и нерезидентами при осуществлении внешнеторговой деятельности, в связи с чем в отношении других валютных операций движения капитала, регулируемых Правительством РФ, с даты вступления вышеназванного закона в силу валютный контроль не осуществлялся.

В ст. 8 Закона № 173-ФЗ был приведен перечень валютных операций движения капитала, которые до 1 января 2007 г. регулировались Центральным банком РФ. К числу регулируемых Центральным банком РФ валютных операций движения капитала относились:

- расчеты и переводы при предоставлении кредитов и займов (получении кредитов и займов) резидентами нерезидентам (нерезидентами резидентам) в иностранной валюте и в валюте РФ;
- операции между резидентами и нерезидентами (нерезидентами и резидентами) с внешними ценными бумагами, включая расчеты и переводы, связанные с передачей внешних ценных бумаг (прав, удостоверенных внешними ценами бумагами);
- операции, между резидентами и нерезидентами (нерезидентами у резидентов), связанные с приобретением прав на внутренние ценные бумаги, включая расчеты и переводы, связанные с передачей внутренних ценных бумаг (прав, удостоверенных внутренними ценными бумагами).

В отношении проведения вышеназванных валютных операций движения капитала Центральным банком РФ было установлено требование об использовании специального счета и требование о резервировании.

Отмена контроля за проведением валютных операций движения капитала при нестабильной макроэкономической политике государства привела к значительному росту оттока капитала из страны за последние два года по сравнению с 2000 г. Заметным элементом

«убегающего» капитала является капитал, заработанный незаконными способами в результате осуществления резидентами юридически не оформленных видов деятельности.

На налоговые органы действующим валютным законодательством возложен контроль за соблюдением резидентами (юридическими лицами) установленного порядка открытия счетов (вкладов) в банках, расположенных за пределами территории РФ.

Объективную сторону состава данного административного правонарушения составляет неуведомление в установленный законом срок (в течение одного месяца с даты открытия счета) налогового органа по месту учета юридического лица об открытии счета (вклада) или изменении реквизитов счетов в банке, находящемся за пределами территории РФ.

Кроме контроля за порядком открытия (закрытия) счета в банке за пределами территории РФ, на налоговые органы на основании ч. 7 ст. 12 Закона № 173-ФЗ возложена обязанность осуществлять контроль за представлением резидентами отчетности по счетам, открытым в банках за пределами территории РФ.

Порядок представления резидентами (юридическими лицами) отчета установлен Постановлением Правительства РФ от 28.12.2005 № 819 «Об утверждении Правил представления резидентами налоговым органам отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории РФ» (далее Постановление № 819).

В соответствии с установленным порядком резиденты (юридические лица) ежеквартально в течение 30 дней по окончании квартала представляют в налоговый орган по месту своего учета отчеты о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации в двух экземплярах по форме, указанной в приложении к Постановлению № 819, и банковские документы (банковские выписки или иные документы, выданные банком в соответствии с законодательством государства, в котором зарегистрирован банк), подтверждающие сведения, указанные в отчете (далее подтверждающие банковские документы) по состоянию на последнюю календарную дату отчетного квартала. При этом по

каждому счету (вкладу), открытому в банке за пределами территории РФ, представляется отдельный отчет с подтверждающими банковскими документами.

Основными нарушениями, допускаемыми резидентами (юридическими лицами) при предоставлении отчетов о движении средств на счетах в банках, открытых за пределами территории РФ, являются:

- нарушение установленных сроков представления отчета;
- представление отчета без подтверждающих банковских документов либо ненадлежащим образом их оформленных;
- представление отчетов не по всем открытым в банках за пределами территории РФ счетам.

Ответственность за вышеназванное правонарушение установлена ч. 6 ст. 15.25 КоАП РФ. Предмет нарушения связан с непредставлением (несвоевременным представлением) резидентом в налоговый орган отчета о движении денежных средств по счетам в банках за пределами территории РФ с подтверждающими банковскими документами, либо представление отчета без подтверждающих банковских документов или ненадлежащим образом их оформленных.

Важнейшим направлением валютного контроля, осуществляемым органами и агентами валютного контроля в отношении резидентов (юридических лиц), является контроль за выполнением ими обязанности, установленной в ч. 1 ст. 19 Закона № 173-ФЗ, связанной с получением ими на свои банковские счета в уполномоченных банках в срок, предусмотренный внешнеторговым договором (контрактом), иностранной валюты и валюты РФ, причитающейся за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные нерезидентам услуги либо за переданные им информацию или результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них.

Исчерпывающий перечень случаев, в которых резиденты вправе не зачислять на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранную валюту и валюту РФ, установлен в п. 2 ст. 19 Закона № 173-ФЗ.

Пунктом 1 и 2 ч. 19 Закона № 173-ФЗ установлено, что при осу-

ществлении внешнеторговой деятельности резиденты, если иное не установлено Законом № 173-ФЗ, обязаны обеспечить в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты РФ, причитающейся за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданную им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них.

При определении срока поступления выручки органы и агенты валютного контроля учитывают условия заключенного договора. Также учитывается, что не является нарушением п. 1 ч. 1 ст. 19 Закона № 173-ФЗ, получение денежных средств с нарушением контрактных сроков за товары, еще не переданные покупателю (авансов, предоплат).

Если договором не определен срок оплаты товара, покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после его передачи продавцом. В случае, если договором предусмотрена оплата товара после его передачи, но срок оплаты договором не определен в соответствии со ст. 314 Гражданского кодекса РФ (далее ГК РФ) обязательство по оплате должно быть исполнено в разумный срок.

При определении разумного срока оплаты товара, исходя из положений п. 1 ст. 810 ГК РФ, разумным сроком оплаты товара следует считать 30 дней, с момента возникновения обязательств по оплате товара. Аналогичный порядок применяется к договорам на импорт товаров.

Дополнительные соглашения к договорам, изменяющие сроки получения денежных средств за переданные товары, должны быть приняты до истечения договорных сроков, иначе они не учитываются в ходе проверок.

Не признаются административным правонарушением, предусмотренным ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ, случаи неполучения резидентом денежных средств за переданные нерезиденту товары, связанные с их возвратом в контрактные сроки или в сроки, уста-

новленные в соглашении о возврате товаров.

Судебные органы, рассматривая обращения резидентов об оспаривании постановлений органов валютного контроля о назначении им административного наказания на основании ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ, исходят из того, что в ходе административного производства орган валютного контроля должен доказать наличие в действиях резидента события и состава административного правонарушения. Так, в Постановлением Арбитражного суда Северо-Западного округа по делу № А44-6396/2005-13А от 05.06.2006 было признано незаконным и отменено постановление органа валютного контроля (Территориального управления Федеральной службы финансово-бюджетного надзора по Новгородской области) в связи с неполной оценкой обстоятельств, составляющих состав правонарушения, а именно: неучетом факта, что недопоступление выручки связано с отгрузкой забракованного товара по ранее оформленной грузовой таможенной декларации.

В отношении резидентов (юридических лиц), занимающихся импортом товаров (работ, услуг), в соответствии с п. 2 ч. 1 ст. 19 Закона № 173-ФЗ установлен контроль за выполнением ими обязанности в сроки, предусмотренные внешнеторговым договором (контрактом), по возврату в Российскую Федерацию денежных средств, уплаченных нерезидентам за не ввезенные на таможенную территорию РФ (не полученные на таможенной территории РФ) товары, не выполненные работы, не оказанные услуги, не переданную информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них).

За невыполнение резидентом обязанности по возврату в РФ коммерческого кредита, предоставленного резидентом нерезиденту в виде предварительной оплаты по внешнеторговому договору, установленной в п. 2 ч. 1 ст. 19 Закона № 173-ФЗ, к резидентам (должностным и юридическим лицам) применяется административная ответственность, предусмотренная ч. 5 ст. 15.25 КоАП РФ.

Одним из направлений валютного контроля является контроль за соблюдением резидентами установленного порядка и сроков представления форм учета и отчетности по валютным операциям, а

также соблюдения единых правил оформления паспорта сделки и установленных сроков хранения учетных и отчетных документов или паспортов сделки. Административная ответственность за данные нарушения предусмотрена ч. 6 ст. 15.25 КоАП РФ.

В соответствии с п. 2 ч. 2 ст. 24 Закона № 173-ФЗ резиденты и нерезиденты, осуществляющие в РФ валютные операции, обязаны в установленном порядке вести учет и составлять отчетность по проводимым валютным операциям, обеспечивать сохранность соответствующих документов и материалов в течение не менее трех лет со дня совершения соответствующей валютной операции, но не ранее срока исполнения договора.

В ст. 20 Закона № 173-ФЗ установлено, что в целях обеспечения учета и отчетности по валютным операциям ЦБ РФ устанавливает единые правила оформления резидентами в уполномоченных банках паспорта сделки (далее ПС) при осуществлении валютных операций между резидентом и нерезидентом. Паспорт сделки не оформляется в случаях, если общая сумма контракта не превышает в эквиваленте 5000 долларов США по курсу, установленному банком на дату заключения контракта. Таким образом, в отношении резидентов (юридических лиц), заключающих контракты с иностранными партнерами на суммы в эквиваленте менее 5000 долларов США, не осуществляется в полном объеме валютный контроль уполномоченных банков, как в отношении резидентов, заключающих контракты на большие суммы.

Единые формы учета и отчетности по валютным операциям, порядок и сроки их представления резидентами согласно ч. 4 ст. 5 Закона № 173-ФЗ устанавливает Центральный банк России.

Формами учета по валютным операциям для резидентов, за исключением кредитных организаций и валютных бирж, в настоящее время являются справка о валютных операциях, о поступлении валюты Российской Федерации, о подтверждающих документах.

До 27.01.2008 к формам учета и отчетности по валютным операциям были отнесены только паспорт сделки и формы отчетов о движении денежных средств в банках, расположенных за предела-

ми территории РФ.

Таким образом, в настоящее время дело об административном правонарушении по ч. 6 ст. 15.25 КоАП РФ в отношении резидентов возбуждается в следующих случаях:

- при нарушении единых правил оформления паспорта сделки;
- непредставление или представление с нарушением установленных сроков и установленного порядка отчета о движении денежных средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории РФ;
- нарушения установленных сроков хранения учетных и отчетных документов и паспортов сделок.

Резиденты также могут быть привлечены к административной ответственности, установленной ст. 19.7 КоАП РФ, за непредставление или несвоевременное представление должностному лицу органа или агента валютного контроля сведений (информации) о проведении валютных операций, открытии счетов или представление сведений или информации в неполном объеме или в искаженном виде. При выявлении органами и агентами валютного контроля вышеназванного нарушения решение о привлечении резидента к ответственности принимает мировой судья.

Проведенный анализ действующей системы валютного регулирования и валютного контроля показал, что она не эффективна.

Либерализация валютного контроля, связанная с отменой ограничений на осуществление валютных операций движения капитала, а также ограниченный валютный контроль в отношении резидентов, заключающих контракты с иностранными партнерами на небольшие суммы, не привела к росту денежной массы в стране, что затрудняет выход её из экономического кризиса.

Для создания эффективной системы валютного контроля, способной стать заслоном «бегству» капитала из страны, необходимо ужесточить систему валютного регулирования и валютного контроля страны, для чего внести соответствующие изменения в валютное законодательство, связанные с вводом ограничений на осуществление валютных операций движения капитала и усилить контроль за резидентами, осуществляющими валютные операции по контрактам на сумму до 5000 долларов США на дату заключения.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331
ББК 65.011.21

В. Ю. Забродин

Индустриальные отношения: сущность и тенденции развития

В статье рассматриваются теоретические вопросы становления социально-трудовых отношений в современном индустриальном обществе, предлагается авторское видение сущности и эволюции индустриальных отношений, оказавших несомненное влияние на развитие теории и практики управления производством.

Ключевые слова: индустриальные отношения, организация, менеджмент, управление, индустриальное общество.

Само слово «индустриальный» было предложено А. Сен-Симоном в конце XVIII в., в его размышлениях об идеальном общественном устройстве, на доиндустриальном, начальном этапе бурного промышленного роста, производственные отношения которого имели принципиальные отличия от современных. Зарождение, по выражению О. Конта, «научного и индустриального»^{*} общества, отмеченное применением науки в организации труда и концентрацией рабочих, относится уже к середине XIX в. Основатель современной социологии отразил в своих работах происходившие кардинальные изменения и их незавершенность в то время: «Индустриальная жизнь порождает лишь классы, непрочно связанные друг с другом, за неимением главного побуждения к тому, чтобы все координировать, ничего не нарушая; это составляет основную проблему совре-

* В рамках дальнейшего изложения объединение «научного и индустриального» для характеристики стадии развития представляется весьма удачным и обладающим дополнительным глубоким смыслом.

менной цивилизации. Настоящий выход из положения станет возможным только на основе связи между гражданами» [12, р. 364] «...со времени ликвидации личной зависимости массы пролетариев все еще не совсем включены в общественную систему ...» [11, р. 512]. Можно предположить, что изложенное характеризует также доиндустриальный этап не только экономики, но и западной цивилизации в целом. Поэтому обоснованным и с исторической и с содержательной точек зрения представляется отнесение термина «индустриальный» лишь к характеристике отношений в производстве, достигшем определенного, в нашем случае интенсивного (от лат. *industria*) – усердие, деятельность этапа. Вполне укладывается в общую логическую схему подобного подхода высказывание М. Крозье, что социальный климат «индустриальных отношений» создает введение научной организации труда [2, с. 155].

По нашему мнению, индустриальные – это производственные отношения общества, достигшего определенного уровня развития. Вероятно, подобный вывод должен рассматриваться не столько как скрытое желание поиска дополнительных аргументов в подтверждение известного положения о наличии некоего соответствия между типом экономики общества (или, в терминах марксистской традиции, способа производства) и уровнем развития производственных отношений, сколько как отражение объективной, эмпирически верифицируемой тенденции.

«Индустриальности» производства соответствует (и, в свою очередь, обеспечивает высокий уровень интенсивности за счет поиска и целенаправленного подключения латентных резервов) определенная, достаточно высокая стадия развития научного сопровождения, дееспособность которого прямо связана со степенью осознания обществом (и производством) необходимости научных исследований.

В частности, Хоторнские эксперименты, положившие начало оформлению специфического направления прикладных социопсихологических дисциплин в производственной сфере, стали возможны лишь при прямой заинтересованности и материальной поддержке

промышленных кругов США, между прочим, в годы перед и во время «великой депрессии». Представляется, что среди факторов, серьезно способствовавших «осознанию» необходимости поиска нетрадиционных для «тейлористской» и «фордовской» американской промышленности путей, не последнюю роль сыграли возросшие уровень и стоимость техники, рабочей силы, повышение «цены ошибки» и одновременно ответственности работников. При вынужденном отказе или сужении возможностей прямого принуждения (в том числе под влиянием достигнутого уровня общекультурного и демократического развития) единственным выходом, способным обеспечить повышение производительности труда в массовом масштабе, был переход к косвенным методам побуждения к труду и поиску скрытых резервов. Для иллюстрации неоднородности и противоречивости развития процесса осознания роли «человеческого фактора» следует напомнить, что первоначальный заказ промышленников и замысел исследователей состоял в оптимизации условий труда для повышения экономической эффективности производства и открытие эффекта «человеческих отношений» явилось побочным результатом.

В качестве основных признаков для возможного определения «индустриального» уровня развития системы производственных отношений могут выступать следующие, вполне подверженные эмпирической экспликации референты:

- преобладающий в обществе тип производства и его характер: интенсивное индустриальное крупное машинное производство (не только промышленное, сельскохозяйственное, но и, даже производство культуры. «Индустрия» культуры подразумевает массовое производство стандартной продукции и стандартов, в том числе и разнообразных стандартов массового поведения. В западных странах характер отношений и оборот индустрии шоу-бизнеса сравним с крупными отраслями промышленности. Для России это тоже становится справедливо, но в условиях промышленного спада);

- научно обоснованное использование в практике управления стимулов внутренней мотивации работников, необходимым услови-

ем которого и одновременно референтом «индустриальности» производственных отношений следует считать наличие и использование научных результатов, полученных в рамках культуры данного общества.

Обязательность детального научного анализа производства именно в условиях данной культуры (в широком смысле) вытекает из самого обращения к внутреннему миру работника, его системе ценностей и представлений, формирующихся в значительной мере под влиянием внешней среды, за пределами производства. Требование адекватности научных исследований социокультурному контексту подтверждается многочисленными фактами, поставляемыми специальной литературой об ограниченной жизнеспособности управленческих и организационных нововведений, в частности, переносимых из японской практики в американскую (например, «кружков качества», системы «пожизненного найма» работников, и др.), и, наоборот, без соответствующей научной адаптации.

Некоторые публикации свидетельствуют о том, что первые попытки введения «кружков качества» в американской промышленности без учета ярко выраженной индивидуалистической ориентации американских рабочих дали плачевные результаты. Так, в 1980 г. из 230 кружков лишь восемь дали какой-то эффект [5]. Только после углубленного критического анализа особенностей социокультурного контекста появились прямые заключения о том, что пока не будут поняты возможности его переноса в связи с национальными чертами, японский стиль менеджмента не будет плодотворным в американской промышленности [1, с. 55–68].

По свидетельству некоторых специалистов, «Хонда», «Сони» и многие другие преуспевающие японские фирмы за послевоенный период также фактически перешли от заимствованного западного научного «менеджмента» к традиционным японским методам управления. В этой связи подчеркивается, что исторически сформировавшиеся традиционно преобладающие в Японии общественные отношения вертикального типа «господства – подчинения» не осознаются там как рациональные и функциональные, а воспринимают-

ся как эмоциональные и иррациональные, «как в семье». Очевидно, отсюда же и широкое распространение в японской промышленности системы пожизненного найма, высокий корпоративный дух и беспримерный успех деbüroкратизации процесса технической рационализации – перенос центра тяжести с административного на уровень деятельности всего производственного коллектива. Возможно, поэтому «похлопывание по спине» (различные формы нематериального поощрения) – в высшей степени эффективный в японской системе производства способ стимуляции, значительно менее действенен в рационалистических западных культурах. Существует и другое свидетельство о путях эволюции (но не результатах) японского опыта управления, представляющееся ещё более интересным для целей нашего анализа.

Первые рабочие группы, типа современных кружков качества, появились не в Японии, а в США еще в 30-е годы не без влияния Хоторнских экспериментов, однако широкого распространения не получили [7, с. 111]. На японской почве они стали активно развиваться лишь много лет спустя, в начале 70-х гг. под влиянием проникновения и критического научного переосмысления с учётом национальной специфики идей Д. Мак-Грегора и Ф. Херцберга о мотивах и способах вовлечения исполнителей в процессы управления, о стратегической продуктивности возложения на работников определенной ответственности за свою деятельность. Именно адекватное рассмотрение и непротиворечивое включение заимствованных идей в существующий социокультурный контекст обусловило высокую эффективность результатов.

Российская практика недостаточно критического применения западных методов развития и регулирования производственных отношений без учета неразделенности в российском менталитете сфер «общественной» и «частной» жизни, преимущественно эмоционального, в отличие от западного рационального типа взаимодействия, также говорит о необходимости адекватного учета социокультурных особенностей при инновациях. Возможно, предшествующая научная проработка прогрессивных нововведений,

эффективных в другом обществе, могла бы дать основания для заключений об их принципиальной реализуемости в условиях данной культуры на данном этапе общественного развития. Однако на практике это редко происходит. Сам императив социально-экономического исследования, ориентированного на поиск путей совершенствования функционирования или развития организованной общности требует критического рассмотрения сложившегося состояния для обоснования возможных альтернатив.

К редким примерам положительного продвижения в разрешении этой коллизии можно отнести основание в начале 1992 г. в Баден-Вюртемберге рядом ведущих промышленных фирм Германии «Академии по оценке последствий внедрения новой техники». Хотя это и, в первую очередь, лишь «оценка последствий», но она рассматривается исследователями как предпосылка, открывающая возможности общественного диалога промышленников и специалистов по проблемам развития промышленной демократии, в том числе в изучении направлений адаптации и переноса на немецкую почву методов и опыта скандинавских стран, существенно отличных «по промышленно-культурным традициям» [8, с. 137–138].

Одним из широко известных и цитируемых примеров, свидетельствующих о существенной роли культурного контекста, является аргументация М. Вебера о роли протестантской этики в появлении капитализма и об «историческом феномене» современной ему западной науки, поскольку в других культурах не могло быть такого рационального осмысления жизни и такого развития общества, как на Западе, а также ведущей роли контекста в индивидуальных чертах западного капитализма – сочетании стремления к прибыли с рациональной дисциплиной, хотя разработка им же «идеального типа» принципов «бюрократической рационализации», выполненная в кросскультурном исследовании, теоретически интернациональна и отстранена от национальной специфики. В качестве образцового типа трудового бюрократического поведения предполагается полное обособление выполнения профессиональных обязанностей от личности, что свидетельствует, таким образом,

о сознательной идеализирующей элиминации неформальных аспектов взаимодействия. В рамках защищаемой нами концепции можно утверждать что, помимо естественного для веберовской традиции отвлечения от преходящих, специфических особенностей проявления идеальных типов, это в полной мере объясняется и соответствует этапу функционирования производственных отношений доиндустриального характера (уровню развития экономики того периода, который анализировал М. Вебер).

Своеобразным подтверждением существенного значения особенностей религиозной этики для успешности функционирования в капиталистической экономике является тот факт, что наиболее известные русские промышленники – Третьяковы, Морозовы, Мамонтовы – выросли в старообрядческих семьях, исповедовавших дух аскетического рационализма. Обнадёживающим в русле хотя и хронически опаздывающего, но всё же разворачивающегося в настоящее время теоретического осмысления проблем и перспектив реформирования российского общества представляется устойчивое включение особенностей религиозного сознания населения в состав основных социокультурных факторов, детерминирующих мотивацию деятельности [6] и др.

Понятие социокультурного контекста включает в этом смысле и временной параметр. В силу этого вряд ли может быть оправданно, например, нормативное перенесение без дополнительных исследований принципов деятельности органов производственного самоуправления Германии, где первый закон о рабочих советах был принят в 1891 г., на современную российскую почву, не имеющую подобных традиций.

При всем многообразии структур отношений в производстве и вне его, существующих реально и могущих быть сконструированными, к основным, определяющим особенности восприятия и способа реализации производственного взаимодействия индивида относятся его позиции в структурах отношений:

- собственности на средства производства (выделявшихся в марксистской традиции как приоритетные, определяющие все остальные);
- собственности на рабочую силу, в том числе собственную;
- власти – подчинения, в производстве рассматриваемых преимущественно как отношения статусов в структурах формального (официального) управления;
- неформального взаимодействия;
- профессиональной, квалификационной, образовательной и демографической дифференциации и др.

Если регулирование характера связей и взаимоотношений участников трудового процесса в первых двух выделенных структурах осуществляется в рамках «трудовых (или социально-трудовых) отношений» на всех уровнях, то остальные являются объектом управления и руководства преимущественно на уровне предприятия. Управление, таким образом, представляет собой прежде всего способ оптимизации отношений, ибо регулирование как целенаправленное изменение позиций (статусов) в любой формализуемой целостности – это способ потенциального изменения взаимодействия (связей и отношений) в реальной совместной организованной деятельности. Возможно, в этой же плоскости лежит различие традиционного смысла понятия «управление» и современного термина «менеджмент», учитывающего и опирающегося на регулирование всех типов связей и отношений (в том числе субъективных оценочных). Похожее понимание становится достаточно распространенным в новейшей западной специальной литературе. Организация рассматривается в виде сети организационных единиц, управление которыми предстает как целенаправленное регулирование связей и отношений между и внутри них. Причем характерным является вполне рационально обоснованный подчеркнутый уход от попыток решения «вечных» вопросов: задача построения исчерпывающей классификации типов и видов отношений даже не ставится. Их структура в каждом конкретном случае определяется интересами достижения прикладных целей. Так, например, в литературе по теории вмешательств выделяются как базовые отноше-

ния силы и зависимости, отражающие степень влияния людей друг на друга; отношения при ведении переговоров; деловые отношения и социоэмоциональные отношения [6] и др.

Уходит в прошлое представление об управлении как статике, заключавшемся исключительно в построении «оптимальных» формальных моделей структур статусов и связей, например, организационных структур, комплексов положений и инструкций и т. д., и приспособлении неких воображаемых исполнителей к их требованиям. Как реальный динамический процесс управление и руководство – это, в первую очередь, оптимизация деятельности через регулирование взаимодействия формальных (установленных номинально организационно-экономических связей и позиций возможных участников трудового процесса, потенциально обеспечивающих осуществление стандартных функций организованной деятельности (планирование, контроль, учет и др.), характер которых испытывает в силу промежуточного положения влияние техники и технологии) и неформальных статусов работников (определяющихся позициями в системе социальных связей, в том числе внепроизводственных, и их индивидуальными качествами).

В социотехнических гетерогенных системах, которыми являются все экономические (хозяйственные) организации, исключительно важно выделять «отношения к отношениям», т. е. субъективные отношения как явные и неявные оценки участников производства предписанных или сложившихся связей, правил, процедур взаимодействия и других аспектов трудовой ситуации, определяющие степень готовности и активности в их реализации. Официальная подсистема отношений в интенсивном производстве должна с необходимостью учитывать наличие субъективного фактора (внутренней активности и оценочных отношений) и обеспечивать возможности его целенаправленного дальнейшего развития в интересах социального и экономического прогресса. Эффективность управленческих решений в интенсивном производстве, таким образом, напрямую связывается с адекватностью представлений о закономерностях проявления «человеческого фактора» в производственном поведении работников. Уместно здесь напомнить известный

кибернетический принцип, по которому для самой возможности осуществления целенаправленного воздействия управляющая система должна быть как минимум на один элемент сложнее управляемой.

Научный поиск неявных резервов эффективного функционирования производства в условиях усложнения и повышения взаимосвязанности процессов в современном мире привел к расширению круга факторов, существенно детерминирующих особенности социального взаимодействия работников и способных выступать в качестве оснований для дифференциации отношений в зависимости от принадлежности к определенной стажевой группе не только по общим показателям, но и характеристикам мобильности и стабильности внутри организации и внутри определенной социально-профессиональной группы. В значительной степени это ответ на повышение динамичности как самого производства, так и рабочей силы и одновременно логичное следствие общей тенденции изменения роли человека в современном производстве: осознание существования и важности синхронизации циклов внутреннего развития работника с заинтересованностью в повышении эффективности производства. Учитывая современное состояние российского общества, следует всё же отметить, что мобильность может являться общезначимым показателем и фактором регулирования отношений лишь в стабильных системах. Также следует отметить возросший в последнее время интерес к изучению детерминации особенностей трудового поведения и взаимодействия работников с их когортными характеристиками. Серьёзные отечественные исследования эмпирически подтверждают, что исторический период, когда человек сформировался как личность, важнее для его восприятия действительности и особенностей социального поведения, чем любые традиционные параметры (пол, возраст, профессия, доход, семейное положение). Однажды сформировавшись, культурно-исторические характеристики обнаруживают высокую устойчивость и невосприимчивость к последующим воздействиям.

Под производственными отношениями в целом следует понимать совокупность связей и отношений между участниками или ак-

торами процесса производства, реализующуюся в производственном поведении. Динамический аспект системы производственных отношений проявляется в самом реальном процессе взаимодействия участников на различных уровнях, статический можно представить как некую идеализированную модель – схему «сети» связей и отношений. Представляется обоснованным выделить «официальную» совокупность связей и отношений, образованную комплексом преимущественно документированных норм, правил, предписаний, положений, инструкций и т. п., регламентирующих позиции и взаимодействие участников производственной деятельности при достижении заявленных целей, и «реальную» как результирующий процесс воплощения первой в реальном производственном поведении. Поскольку участник любого уровня производственных отношений одновременно обладает целым рядом статусов (включён в разнообразные процессы, структуры и подсистемы), характер реализации атрибутов (прав, обязанностей и ответственности, соответствующих данному статусу) каждого из них в той или иной мере испытывает влияние остальных. Процесс реализации статусов в непосредственном производственном взаимодействии существенно зависит от адекватности освоения участниками закрепленных статусов, способности и готовности (активности) к предписанному поведению, тесно связанных с личными качествами и характеристиками работников.

Совокупность связей позиций и статусов субъектов производственных отношений во всех аналитически выделяемых не обязательно осознаваемых самими субъектами или акторами, структурах отражает «формальную» структуру организованных систем и в реальности обеспечивается через представления, стереотипы и образцы поведения, несомненно «окрашенные» субъективными социально-психологическими характеристиками и факторами, в том числе внешней средой и собственным прошлым опытом. При этом субъективная составляющая производственных отношений имеет собственную внутреннюю динамику и испытывает непосредствен-

ное воздействие более широкого социального контекста за пределами предприятия и экономики в целом.

Отсюда следует возможность воздействия на состояние и развитие всей системы как через изменение объективных условий контекста, так и через формирование представлений, мнений и оценок работников во внутри, а также во внепроизводственной сферах. Поэтому становится жизненно необходимым (диктуемое потребностями управления, вовлекающего в поисках резервов повышения эффективности производства все более широкий круг факторов), помимо ставших уже традиционными исследований «удовлетворенности трудом», оценок характеристик трудовой ситуации и т. п., изучение мнений работающего населения по поводу контекстуальных процессов.

Историческая дилемма степени «объективности» и необходимости следования общественному мнению в данном случае не играет роли. Ещё в тридцатые годы XX в. была сформулирована известная теорема Томаса, гласящая, что если люди воспринимают некоторую ситуацию в качестве реальной, то она будет реальной и по своим последствиям. Даже неадекватное или просто ошибочное представление, если оно высказано как мнение – действительность (хотя и фантом!). И поэтому в высокоразвитом обществе, заинтересованном в реализации всех резервов эффективности производства, отсутствие или снижение социальной напряженности, которое в этом ряду занимает далеко не последнее место, должно быть объектом управления. Естественно, при выборе приоритетных направлений анализа, определяемого потребностями практического использования результатов, ощущается влияние ряда факторов более широкого исторического и социокультурного контекстов.

Так, можно говорить о том, что само современное представление об индустриальных отношениях, выработанное в рамках подхода, интегрирующего изучение объективных структур, характеристик и взаимосвязей с анализом представлений, мнений и субъективных оценок акторов, стало возможным лишь в результате практического подтверждения экономической эффективности «человеческого фак-

тора» в интенсивном производстве на определенном этапе технологического, культурного и политического развития общества.

В этой связи также вполне логичным является возрастание в настоящее время значимости анализа осознаваемых, вербализованных оценок аспектов индустриальных отношений, выявляемых социологическими исследованиями, отвечающее глобальной тенденции гуманизации современной экономики.

Достаточно объективным, по нашему мнению, референтом «осознания» обществом появления или выдвигания в число значимых для производства тех или иных связей и структур отношений служит интенсивность научных исследований по данной проблеме и использование их результатов в управленческой практике (совпадение уровня «готовности» науки и общества).

В частности, известна попытка укрупненного сопоставления этапов промышленного развития США с изменением теории и практики управления. По утверждению автора исследования, в первой фазе (1850–1950) промышленность ориентирована исключительно на максимизацию прибыли в условиях неполного спроса на продукцию, управление полностью в руках предпринимателей и высших управляющих, основное средство регулирования отношений с работниками – зарплата. В 1951–70 гг. достигнута стадия товарного накопления на фоне появившихся в крупном производстве социально-экономических трудностей более высокого уровня сложности. Управление стратегически ориентировано на децентрализацию и развитие мотивации. Разделены функции высшего, среднего и низового звеньев управления в работе с персоналом. На третьем этапе, после 70-х гг., произошло осознание обществом тесной связи технологии, экономики, социальных процессов и экологии, что повлекло пересмотр роли человека на производстве, влияния производства на жизненную среду и общественные отношения и др. К этому же периоду относится начальный этап практической интеграции на уровне предприятия концепции «организационной психологии» или «организационного развития». Толчком к её обособлению в качестве самостоятельной линии стала неспособность других под-

ходов удовлетворительно объяснить (а значит, и обеспечить осмысленное регулирование для достижения необходимых результатов) эмпирически зафиксированные в исследованиях факты существенных отличий показателей стабильности работников и отношения к труду на предприятиях с одинаковыми производственными результатами, но с разными принципами управления.

Предприятие стало рассматриваться как «открытая система», взаимодействующая с внешней средой, чьё влияние в первую очередь осуществляется через психологию персонала. От того, как именно преломляются во внутреннем мире работников цели предприятия (и действия по их достижению), зависит конечная эффективность его функционирования. Можно сказать, что концепция «организационного развития», акцентирующая внимание на динамике связей и отношений всех элементов гетерогенной системы и внешней среды, при признании исключительной роли «человеческого фактора» определенным образом завершает подготовку к переходу от тейлоровского наследства к постиндустриальной системе управления всем комплексом отношений в производстве. Её прямыми следствиями являются децентрализация управленческих решений, ориентация на высшие мотивационные потребности работника и улучшение внутренних коммуникаций.

Западная экономическая теория отреагировала на это появлением в 70-х гг. концепций «радикальной» и «новой» экономики «Radical Economics» и «New Economics», активно ориентированных на обращение к социальной информации (в отличие от «Economics», до сих пор представляющей некоторым российским специалистам вершиной экономической мысли). Весьма показательным, что это (как и в своё время Хоторнские эксперименты) совпало с экономическим кризисом начала 70-х годов в развитых капиталистических странах.

Особого внимания заслуживают поиски современным обществом возможного альтернативного пути эффективного производства вне сложившейся практики разделения труда и капитала, исключаящего «основное антагонистическое противоречие капитализма» как препятствие социальной интеграции – попытки развития коллек-

тивной формы собственности. Например, в США это достаточно успешно функционирующая на протяжении полувека программа ESOP (Employee Share Ownership Plants). Кстати, на этом примере очень наглядно просматривается искусственность выделения отдельных структур отношений (трудовых, собственности, власти, и др.) в производственных или «индустриальных» отношениях, которая уместна лишь в интересах аналитического рассмотрения. В действительности любая выделяемая структура или «срез» отношений тесно связана со всеми другими, и изменения в одной сопутствуют изменениям во всех других. И определение «главного» смысла или направления интерпретации определяется, в первую очередь, интересами изложения или точкой зрения интерпретатора.

Другой тенденцией является достаточно плавный, стратегически оправданный переход от частных попыток совершенствования одной из структур к логично необходимым координированным изменениям в более общей системе отношений. Так, идея превращения всех без исключения членов общества в собственников средств производства обосновывается, в частности, тем, что «потребность в широком распространении владения производственными активами вызывается необходимостью не только оживить экономику, но и создать более эффективную, более справедливую, удовлетворяющую потребности людей и устойчивую экономическую систему» [10, р. 110–111].

В 1974 г. в США было всего 300 компаний, в которых работникам принадлежала какая-либо часть акций. К началу 90-х гг. насчитывалось уже более двух тысяч компаний, в которых наибольшая доля принадлежала работникам. В 1975 г. статус частичных или полных собственников имело 250 тысяч человек, к концу 80-х гг. – 10 миллионов, или около 10 % всей наёмной рабочей силы страны. Маловосприимчивая к социальной ориентации производства американская промышленная элита заинтересовалась явно чуждыми для неё формами производственной демократии в разгар стагфляции 70-х годов. Столкнувшись с наблюдаемыми последствиями беспрецедентного падения трудовой этики (прогулы, текучесть кадров,

сознательное снижение интенсивности работы, низкое качество и т. п.) промышленный менеджмент на практическом уровне осознал, что в современных условиях заставить работников добиваться самого высокого уровня производительности труда против их желания нельзя. Надо, чтобы люди сами захотели этого. Отсюда, помимо обращения на новом уровне к новациям, разработанным внутри англоязычных стран, возник интерес к методам, применяемым главными успешными конкурентами – японскими менеджерами. Уже к началу 90-х гг. более 80 % (из 1000) крупнейших американских корпораций внедрились различные формы демократизации производства: от «кружков качества» до групп сотрудничества управляющих и рабочих и полностью самоуправляющихся бригад. По данным Нью-Йоркской фондовой биржи, в первый же год после того, как рабочие начинают принимать участие в решении проблем развития производства, производительность труда в среднем возрастает на 20 % [3, с. 133.].

Однако какие бы прогрессивные системы стимулирования или практической производственной демократии на рабочем месте ни вводились бы на предприятиях, рано или поздно их действенность упирается в необходимость изменения (в данном случае в сторону большей демократизации) других структур отношений, в том числе и отношений собственности.

Показательно, что развитие предприятий с коллективной собственностью парадоксально логично вписывается в американский идеологический социокультурный контекст, соответствуя господствующим консервативным индивидуалистическим принципам «опоры на собственные силы» и «самопомощи». Для американцев собственность, создаваемая путем распределения акций среди работников предприятия – это разновидность частной собственности, так как она остается независимой от государства и реагирует на рыночные стимулы прибыльного хозяйствования. Тем не менее пользуясь, хотя и с надлежащей осторожностью, идеологизированными терминами, можно сказать, что американские предприятия с коллективной собственностью по принципам создания более «социали-

стичны», чем прошедшие длительный период социалистического функционирования современные российские предприятия.

Собственность коллективных предприятий в США может принадлежать только тем, кто на них работает, исключая возможность приобретения акций сторонними лицами на рынке ценных бумаг. И движение в сторону «увеличения социалистичности» расширяется, причем с основательной, далеко не словесной поддержкой государства. На федеральном уровне созданы и активно действуют законодательно закрепленные механизмы и административные органы для поощрения самоуправленческих инициатив: выкуп работниками малорентабельных или закрывающихся предприятий. В частности, разветвленная система льгот при налогообложении предпринимателям на их взносы для накопления акционерного капитала, предназначенного для распределения среди работников, льготы банкам, осуществляющим кредитование программ ESOP на предприятиях*, и т. д. По закону прибыль предприятия принадлежит его коллективным собственникам, и только они решают, на что и в какой пропорции она направляется: на расширение производства или на покупку и распределение акций. Не следует думать, что развитие коллективной собственности прямо передает контроль за производством в руки основной массы рядовых работников предприятия. Права голоса в выборах членов правления они, как правило, не имеют, однако чем больше у работников доля акционерного капитала, а при нормальном ходе развития она постоянно увеличивается, тем больше у них возможность изменить это положение, разумеется, при появлении такого желания. Сам механизм программ развития коллективной собственности делает выгодным участие в них рядовых работников: низкооплачиваемые рабочие могут становиться собственниками, не прямо покупая средства производства, а постепенно приобретая долю собственности за счет будущих доходов от

* Особо следует отметить, что эта программа единственная в США официальная программа повышения благосостояния работников предприятий, под которую *государственными* (курсив наш – В.З.) органами разрешено брать банковский кредит, притом льготный.

расширения производства и повышения его эффективности. Тем самым закладываются объективные предпосылки для расширения участия в принятии решений, которое относится в современном обществе к числу самых сильных внутренних мотиваторов деятельности. Не исключая определенной заинтересованности в получении нужных результатов, представляется обоснованным привести данные исследования, проведенного Бюро по решению национальных проблем США и Национальным центром по созданию коллективной собственности в 1987 г. 81 % респондентов считают, что работники компаний, принадлежащих самим работникам, уделяют больше внимания качеству своего труда и лишь 7 % отмечают обратное. 69 % опрошенных считают, что в компаниях с коллективной собственностью работники трудятся производительнее и добросовестнее [9]. Обоснованно не предполагая, что распространение программ типа ESOP является следствием вдруг расцветших филантропических настроений руководящих кругов США, можно отнести этот процесс, скорее, к точно просчитанному учету возможных системных выгод от адекватно используемых резервов человеческого фактора и его саморазвития.

С определенными модификациями проблема развития коллективной собственности решается в большинстве индустриальных стран. На современном этапе глобализации экономики с целью сохранения конкурентоспособности становится характерным для высокоразвитых стран «постиндустриальное» изменение стратегии фирм: главной целью считается не получение максимальной прибыли, а минимизация риска – устойчивое получение прибыли. Чтобы выжить в условиях ужесточения конкурентной борьбы на внутренних и внешних рынках, компании вынуждены осуществлять непрерывающийся процесс инноваций. Постоянный рост производительности труда превращается в этих условиях из идеала в повседневную норму. Способ достижения – постоянные инновации в сфере управления. Увлечение совершенствованием организационных структур (оптимизацией формальных взаимосвязей) опирается в объективно непреодолимую тенденцию к централизации принятия

решения, с такой же непреодолимой объективностью снижающей возможности поступления неискаженной и разнообразной информации о состоянии внешней среды и реальном состоянии собственного производства, требующейся для принятия адекватных решений. Отсюда интерес к «культуре» организации, важнейшими идеалами которой на всех уровнях функционирования должны стать нововведение и эффективность, что невозможно без сильной внутренней мотивации работников.

Показательным примером отражения основных тенденций развития современных индустриальных отношений является работа американских специалистов по управлению, имеющих тридцатилетний стаж практической работы в сотнях организаций по всему миру, «Конец менеджмента и становление организационной демократии». Основными направлениями, обеспечивающими желание каждого работника организации эффективно трудиться, определены развитие самоуправления, сотрудничества и организационной демократии. Реализация этого пути, не только по их мнению, невозможна в рамках общества традиционного менеджмента, в котором «...финансовые результаты стали единственным критерием успеха, сводя ценность человеческой жизни к прибыльности бизнеса» [4].

Ключевым выводом исследования является необходимость и в какой-то степени неотвратимость перехода от менеджмента к лидерству и самоуправлению. Для его обоснования приводится оригинальная трактовка истории развития менеджмента, начинающегося, по мнению авторов, с появления надсмотрщиков над рабами и сохраняющего аналогичную, по сути, систему отношений между менеджерами и работниками до настоящего времени.

При описании конкретных ситуаций управленческого консультирования авторы сплошь и рядом собственные действия в организациях и рабочих командах описывают в терминах: «на *общем* собрании», «при *общем* обсуждении» и т. п., подчёркивая роль коммуникативного взаимодействия в развитии организационной демократии.

В целом следует отметить, что как в случае с «Закатом Европы» О. Шпенглера и с «Концом истории» Ф. Фукуямы, когда ни Ев-

ропа не закатилась, ни история не кончилась, в чём недавно сдержанно признался сам Фукуяма, конец традиционного менеджмента ещё очень не близок. Но тенденции к всесторонней реализации человеческого потенциала в трудовой деятельности развиваются и будут только усиливаться.

О роли коммуникации в развитии современных индустриальных отношений говорит, в частности, опыт Северных стран и Германии, где широкое развитие самоуправления или участия в управлении во второй половине двадцатого столетия практически повсеместно связано с использованием принципов «демократического диалога» и других методов активного изучения и решения проблем, построенных на групповых обсуждениях. С помощью диалога взаимодействующих субъектов процесс коммуникации становится механизмом изменения «первой» существующей независимо от индивида реальности через преодоление разногласий во «второй» реальности – реальности представлений внутреннего мира субъекта, т. е., общаясь, мы имеем возможность изменять систему представлений собеседников, тем самым и их поведение. Одновременно обеспечивается значительно более полная реализация творческого и профессионального потенциала *каждого* сотрудника и одной из высших мотивационных потребностей: в саморазвитии и самореализации.

Следующая стадия развития производственных отношений, которую можно определить как постиндустриальную, основанная и соприкасающаяся с индустриальной в отдельных проявлениях – это человек как наиболее ценный ресурс производства. Повышение эффективности труда обеспечивается за счёт удовлетворения высших мотивационных потребностей, самореализации, дополняющейся ростом возможностей саморазвития. Следует отметить, что этот процесс весьма неоднороден и распространяется, в первую очередь, на работников-актеров, обладающих необходимыми предпосылками (высокий уровень образования, квалификации, культуры – в широком смысле слова, развитым самосознанием и т. п.) и там, где есть объективные возможности творческого труда. Движущей

силой эволюции здесь служит взаимодействие развивающихся и видоизменяющихся потребностей человека, экономики и общества и расширение возможностей их удовлетворения в новых условиях.

Не следует упускать из вида, что в технологическом процессе продуцирования, передачи и использования информации (даже если информация станет главным ресурсом и предметом труда общества, называемого информационным) тип взаимодействия между работниками (актерами процесса) и сама их трудовая деятельность (взаимодействие с технологической, организационно-экономической подсистемами организации) могут реализовываться на принципиально разных основах: как конфронтации, так и - сотрудничества. И именно это взаимодействие определяет характер и эффективность экономики. Ведь, например, основное противоречие «капиталистического» общества между трудом и капиталом, давно преодолённое в средствах массовой информации и теоретических изысканиях (до недавнего времени только западных представителей), до сих пор довольно успешно даёт о себе знать. Свидетельством тому являются, с одной стороны, продолжающиеся, в том числе в индустриально развитых странах, классовые выступления наёмных работников, с другой – целенаправленное государственное содействие (в тех же странах!) развитию форм коллективной собственности, частично снимающей это противоречие.

Глобализация, несомненно изменяя условия жизнедеятельности практически всех жителей Земли, также не в состоянии окончательно устранить основное противоречие капиталистической экономики. Видимые на сегодня и ближайшее будущее проявления глобальных тенденций показывают лишь его перевод в другое измерение: «золотой миллиард» и все остальные.

При всём разнообразии определений глобализации основными её следствиями повсеместно признаётся разделение сложившейся мировой системы на страны-лидеры, которые будут во всё увеличивающейся степени пользоваться её преимуществами, и страны-аутсайдеры, являющиеся поставщиками ресурсов.

Некоторая часть стран будет занимать промежуточное положение, но шансы попадания в первую категорию с течением времени будут только уменьшаться, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Вполне обоснованным в этой связи выглядит утверждение, что снижение уровня жизни и ухудшение условий существования большинства населения Земли вызовет кризис всех гуманитарных концепций, выработанных ранее. Нетрудно предположить, что подобный ход событий повлияет и на гуманистическую в целом направленность эволюции отношений в производстве, складывавшуюся на протяжении прошлого столетия.

Список литературы

1. Аболин О.Ю. Современное японское общество в зеркале буржуазной социологии // Социологические исследования. – 1979. – № 3.
2. Андрейченко Г.В. О некоторых концепциях «участия» трудящихся в управлении производством во французской буржуазной социологии // Социологические исследования. – 1976. – № 3.
3. Керемецкий Я. Демократия на производстве и коллективная собственность в США // Вопр. экономики. – 1990. – № 9.
4. К. Клок, Дж. Голдсмит. Конец менеджмента и становление организационной демократии. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.
5. Малахов С.В. Основы экономической психологии. – М.: Институт экономической политики, 1992.
6. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организаций. – М.: Инфра-М, 1996.
7. Матрусова Т. Производительность труда и положение трудящихся в Японии // Социалистический труд. – 1984. – № 12.
8. Фрике В. Социология техники: становление гуманистической парадигмы // Социологические исслед. – 1993. – № 6.
9. Employee Ownership. The Public Perceptions. – N.Y.: The Bureau of National Affairs, 1988.
10. Mainstreet Capitalism: Essays on Broadening Share Ownership in America and Britain. Ed. by S.M.Speiser. –N.Y., 1988.
11. Comte A. Cours de philosophie positive. V. VI. – Paris: Schleicher Freres editeurs, 1907–1908.
12. Comte A. Systeme de politique positive. V. III. – Paris: au siege de la Societe positiviste, 1929.

УДК 364

ББК 60.9+65.02(0)6-223

Г. В. Черкасская

Либеральная и эгалитарные экономические теории как основа создания систем социальной защиты мирового образца

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты противостояния и взаимопроникновения либеральных и эгалитарных экономических теорий в области организации современных систем социальной защиты, предлагается авторское видение причин и сущности агрессивной научной дискуссии между «рыночниками» и «нерыночниками», а также ставятся основные вопросы, решаемые экономической наукой в сфере социальной защиты.

Ключевые слова: социальная защита, система социальной защиты, рыночная экономика, социализм, капитализм, человеческий капитал.

Прежде всего, следует оговориться, что предлагаемое в специальной литературе отнесение различных учёных к рыночникам (либералам) и нерыночникам (государственникам, социалистам, марксистам, коммунистам), а также к тем или иным экономическим направлениям (школам, теориям) не является, на наш взгляд, ни абсолютным, ни строгим, поскольку, во-первых, существуют различные, в том числе не совпадающие¹, типологии школ, теорий и направлений, во-вторых, различные исследователи и авторы академических учебников расходятся во мнениях об отнесении тех или иных концепций к тому или иному направлению, и, в-третьих, многие зарубежные экономисты в большинстве своём исследовали многообразные и различные, но достаточно узкие проявления эко-

¹ Р. Гасслер в современной экономической науке выделяет неолиберальную, кейнсианскую, бихевиористскую, эволюционистскую, феминистскую, гуманистическую, институциональную, марксистскую, посткейнсианскую и социально-экономическую, а также «постаутристское» экономическое движение, которые отечественными экономистами в такой формулировке не рассматриваются. Ист.: Р. С. Гасслер. Государство благосостояния: теория и практика // Политический журн., 2004. Июнь. – № 21 (24).

номической жизни, лишь намеком выражая мнение по поводу роли рынка и государства, а те, кто делали это явно, могли менять свои взгляды в течение жизни. Можно предположить также, что многие из современных западных экономистов целенаправленно не проявляют себя как приверженцы чьих-либо уже существующих взглядов, поскольку в лучших традициях американского «вознаграждаемого индивидуализма» имеют «особенные», на взгляд обывателя, теории для более успешного конвертирования их в личную репутацию и доход. Кроме того, существуют и учёные особого рода, как, например, И. Фишер¹, Я. Тинберген², Дж. М. Кейнс, П. Э. Самуэльсон³ или К. Поланьи⁴, чьи работы, не будучи отнесёнными формально ни к одной из интересующих нас признанных экономических школ, могли, тем не менее, оказывать безусловное влияние на их представителей⁵.

Таким образом, в данном случае для нас имеют значение только те ключевые идеи, которые создали возможность вышеуказанной дифференциации экономических подходов к практическим решениям в экономике, их дискутируемые особенности и проблемы, а также их реализация в конкретных экономиках и системах социальной защиты, если таковая имела место быть.

¹ J.A. Schumpeter, Irving Fisher 1867–1947. Ten Great Economists from Marx to Keynes (Oxford University Press, 1951).

² Последние работы: «Производство, доход и благосостояние: в поисках оптимального устройства общества» (Production, Income and Welfare: The Search for an Optimal Social Order, University of Nebraska Press, 1985) и «Безопасность и равенство в мире» (World Security and Equity, Edward Elgar, 1990).

³ Самуэльсон П. Э. Чистая теория общественных расходов. /Вехи экономической мысли. Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор / под общ. ред. А. П. Заостровцева. – СПб.: Экономическая школа, 2004.

⁴ Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. – СПб.: Алетейя, 2002.

⁵ Например, Р. С. Гасслер (Брюссельский университет) говорит о «кейнсианской теории государства благосостояния». Ист.: Р. С. Гасслер. Государство благосостояния: теория и практика / Политический журн. – 2004. – Июнь. – № 21 (24).

По общему мнению, классическая английская политическая экономия, авторами которой признаются У. Петти¹, Д. Рикардо², А.Смит³ и др., заложила мощный фундамент современной экономической науки, хотя, по существу, подробно рассматривала только вопросы и предпосылки возникновения экономики мануфактурного капитализма. В то же время, как считают экономисты-историки, А.Смит установил зависимость общественного благосостояния от производительности общественного труда и степени удовлетворения общественных потребностей⁴, т. е. общественное благосостояние абсолютно, если посредством общественного труда и продукта удовлетворяются все потребности. Считается, что неоклассическая теория (Л. Вальрас, К. Менгер, У. Джевонс) переставила акцент с общественного благосостояния на индивидуальное, которое определяется предпочтениями индивида и наличием условий для осуществления рационального выбора (при использовании ресурсов в сфере производства и потребительских благ в сфере потребления).

Однако следует отметить, что классиков каждый понимает по-своему⁵, поэтому если предметом споров экономистов изначально были базовые понятия экономической науки (предмет, сущность,

¹ Основные работы: «Трактат о налогах и сборах» (A Treatise of Taxes and Contributions, 1662), «Политическая арифметика» (Political Arithmetic, 1690), «Слово мудрым» (Verbum Sapienti, 1691), «Политическая анатомия Ирландии» (Political Anatomy of Ireland, 1691), «Разное о деньгах» (Quantulumcunque Concerning Money, 1695).

² Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007.

³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007.

⁴ Гукасьян Г.М. Экономика от А до Я: тематический справ. – М.: Инфра-М, 2007. – С. 131.

⁵ Например, Г. Кэри (1793–1879), взгляды которого «во многих отношениях являются типично американскими: глубокая антипатия к теории Мальтуса и Рикардо, которые, на его взгляд, извратили учение Адама Смита; уверенность в том, что вся классическая экономическая теория нуждается в ревизии в свете американского контекста избыточных земельных ресурсов и редкости труда; оптимистическая вера в конечную гармонию экономических интересов, особенно в отношении интереса труда и капитала, с одной стороны, и землевладельцев – с другой; и поддержка протекционизма (которая только постепенно появлялась в ходе его публикаций)». Ист.: Н.W. Spiegel, Carey, Henry C, International Encyclopedia of the Social Science, vol. 2, ed. D.L. Sills (Macmillan Free Press, 1968).

товар и т. д.), «ценности» и «стоимости», равно как и их источники, то в дальнейшем основные экономические дискуссии велись уже в других плоскостях – о способах достижения благосостояния, методологии и др. – между рыночниками и государственниками/эгалитаристами, между кейнсианцами и монетаристами и т. д. Непосредственное отношение к предмету нашего исследования имеет лишь первая из них, хотя многие – опосредованное.

Считается, что либеральное направление в экономике утверждает определяющую роль *частной (негосударственной)* собственности в удовлетворении индивидуальных и частных потребностей на основе свободного рынка и вытекающую из этого нецелесообразность усиления роли государства в экономике, в том числе и в решении проблем социального развития, поскольку решение социальных задач, которые невозможно отрегулировать в рамках рыночных отношений, может/должно стать функцией частных негосударственных общественных организаций. Следует отметить важную особенность – историческую политическую направленность – данного направления, в силу которой экономический либерализм становится не столько наукой, сколько идеологией, а то, что идеологические дискуссии на практике могут иметь принципиальные отличия от научных, мир знает не понаслышке¹.

Наиболее яркими представителями либеральных взглядов в позапрошлом и в прошлом веках традиционно считаются Дж. С. Милль², О. фон Бём-Баверк³ (австрийская школа), Л. фон Мизес⁴ (австрий-

¹ В идеологических «дискуссиях» могут иметь место революции, политические репрессии, пропаганда и изложение необходимых взглядов/установок в художественной форме: фильмы, книги (напр., широко известный роман А. Рэнд «Атлант расправил плечи» 1957 г. – о противостоянии «движителей» (предпринимателей) и «паразитов» (остальных) в американском обществе).

² Милль Дж.С. Принципы политической экономии, с некоторыми приложениями к социальной философии» [пер. с англ. изд. 1848 г., биограф. очерк М.И. Туган-Барановского]. – М.: Эксмо, 2007.

³ Бём-Баверк О. фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале [предисл. Й Шумпетер] / пер. с нем. – М.: Эксмо, 2009.

⁴ Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. – Челябинск, Социум, 2008.

ская школа), М. Фридмен¹ (чикагская школа), Ф.А. фон Хайек (лондонская школа), В. Ойкен (фрайбургская школа) и др.

Интересно, что теоретические воззрения Дж. С. Милля, который был «не просто экономистом, но выдающимся бентамианцем, «святым от либерализма», достаточно социальны, поскольку он в своих работах «дал удивительно одобрительный обзор социалистических доктрин, воплощенных в работах Оуэна, Сен-Симона и Чарльза Фурье ... и в более поздних главах, посвященных вопросам надлежащих границ государственного вмешательства, он поддерживал протекционизм в пользу молодых отраслей промышленности, регулирование продолжительности рабочего дня на фабриках, обязательное образование (но не обязательное платное обучение в школе) для детей, вместе с системой государственных экзаменов для проверки достижения минимального уровня знаний»², т. е., вслед за У. Петти³, А. Смитом и Ж. Сисмонди⁴ выделял те направления, в рамках которых деятельность государства обязательна, желательна и позитивна (создание инфраструктуры, развитие науки, государственная система социального обеспечения и др.). Можем сделать вывод, что, поскольку системная социальная защита (в нашем понимании) уже классиками политической экономии, апостола-

¹ Фридман М. Капитализм и свобода / пер. с англ. изд. 1962, 1982 г. – М.: Новое изд-во, 2006.

² Блауг. М. 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, «Экономикус», 2008. – С. 214–216.

³ У. Петти определял следующие целевые расходы государства: «1) военные расходы; 2) содержание управления; 3) расходы на церковь; 4) расходы на школы и университеты, на образование; 5) содержание детей (сирот) и инвалидов; б) расходы на дороги, судоходные реки, водопроводы, мосты, порты, другие предметы, нужные для блага пользования всех». Цит. по: Антология экономической классики: в 2 т. Т. 1. / предисл., сост. И.А. Столярова. – М., 1991. – С. 11–13.

⁴ Ж. Сисмонди считал, что «правительство должно быть защитником слабого против сильного» и выделял основные четыре функции государства: «1) наведение общественного порядка, правосудие, обеспечение личности и собственности; 2) общественные работы, благодаря которым можно пользоваться хорошими дорогами, широкими бульварами, здоровой водой; 3) народное просвещение, благодаря чему дети получают воспитание, а у взрослых развивается религиозное чувство; 4) национальная защита, обеспечивающая участие в выгодах, доставляемых общественным порядком». Цит. по: Сисмонди Ж. Новые начала политэкономии. – М., 1987. – С. 138.

ми свободного рынка относилась изначально или по прошествии лет (Сисмонди) непосредственно к функциям государства так же, как это безусловно признаётся всеми сейчас, то вся последующая двухсотлетняя теоретико-практическая дискуссия на этот счет имеет под собой, по видимому, не только те основания, которые известны нам сегодня как чисто теоретические.

В своё время Л. фон Мизес (1881–1973) основные идеи экономического либерализма сформулировал следующим образом: «Главным в учении либерализма является утверждение о том, что общественное сотрудничество и разделение труда возможны только в системе частной собственности на средства производства, т. е. только в условиях рыночной экономики, или капитализма. Все остальные принципы либерализма — демократия, личная свобода, свобода слова и печати, религиозная терпимость мир между народами — вытекают из этого главного постулата. Они возможны только в обществе, базирующемся на частной собственности. Исходя из этого, либерализм ставит перед государством задачу по защите жизни, здоровья, свободы и собственности всех своих граждан от мошенничества и насилия»¹. Во всех своих книгах, используя только вербальный (не математический) аппарат, Мизес настойчиво проводит идею безусловного приоритета свободного рынка, критикуя в то же время и сам капитализм за явную несправедливость глобального распределения². Однако, несмотря на его долгую жизнь, его труды, как и труды всех представителей австрийской школы, только недавно после длительного забвения стали открывать заново. Характерно также, что изначально взгляды основателей и продолжателей австрийской школы на первый взгляд активнее проявлялись в научной полемике по поводу теории и практике социализма начала прошлого века, чем непосредственно при их практической реализации.

Представители фрайбургской школы реализовали, на наш взгляд, свой вариант экономической теории наиболее полно, ведь

¹ Мизес Л. фон. Всемогущее правительство: Тотальное государство и тотальная война. — Челябинск: Социум, 2009. — С. 274.

² Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. — М., 1993.

взгляды не столько самого В. Ойкена, сколько его ученика и последователя Л. Эрхарда¹ были реализованы в поствоенных социально-экономических реформах в ФРГ, и в силу активного применения государственных рычагов экономического влияния в этих реформах концепция социальной рыночной экономики одновременно относится другими исследователями к противоположному – эгалитарно-му/этатистскому – направлению как разновидность концепции «государства благосостояния». Сколь угодно долго можно спорить о принадлежности указанных теорий тому или иному теоретическому направлению, однако ясно, что в силу особенностей немецкого менталитета сила легитимной власти имеет безусловное превосходство в установлении правил организации любых, в том числе социально-экономических, отношений, поэтому либеральность «по-немецки» весьма, на наш взгляд, отличается от либеральности «по-американски» даже по масштабам, не говоря уже о содержании. В то же время следует помнить, что немецкая поствоенная «социальная экономика» и её образцовая система социальной защиты возникли на базе не только «немецкого менталитета» с привкусом послевоенной вины, но и политически необходимой² и достаточно эффективной системы социального страхования О. фон Бисмарка, созданной в конце XIX – начале XX в. после жёстких дискуссий в рейхстаге не только на основе традиций немецкого коммерческого страхования и либеральных экономических концепций, но и представлений немецких учёных о социальном государстве³. В совре-

¹ Эрхард А. Благосостояние для всех: репринт. Воспроизведение / пер. с нем. изд. 1956 г. – М.: Дело, 2001.

² «Мы знаем из истории, что реформы в социальной сфере никогда не предпринимались исходя из благотворительности или христианской морали. Они, как правило, исходили из политических соображений. Классический пример – реформа Бисмарка, который в конце XIX в. ввел пенсионное обеспечение, страхование по безработице и медицинское страхование. Эти реформы были введены для того, чтобы упредить социальную революцию, перехватить социальные инициативы у тогдашних немецких социал-демократов». Цит. по: профессор Института политических исследований (Вашингтон) Дороти Розенберг / круглый стол «Что такое современный рынок», редакция журнала «Проблемы теории и практики управления», Россия, Москва, июнь 1997 г. URL: <http://rusref.nm.ru/indexpub75.htm>.

³ Л. фон Штайн и др.

менных условиях экономисты отмечают, что «все европейские государства благосостояния позволяют капиталистам иметь собственность и сравнительно мало вмешиваются в размещение ресурсов. Тем не менее они придерживаются различной макроэкономической политики: Германия – более монетаристской, а Австрия и Швеция – кейнсианской»¹. Интересно в этом плане замечание К. Поланьи о разнице между континентальным и островным (английским) подходами к построению систем социальной защиты: «Социальное страхование появилось на континенте гораздо раньше, чем в Англии. Данное различие легко объяснить особой политизацией континента и сравнительно ранним предоставлением избирательных прав трудящимся массам Европы. Если в экономическом плане реальное различие между принудительными и добровольными методами социальной защиты – законодательство против тред-юнионизма – нередко преувеличивается, то его политические последствия и в самом деле оказались чрезвычайно важными. На континенте профессиональные союзы были творением политических партий рабочего класса, в Англии же политическую партию рабочих создали профсоюзы. Континентальные профсоюзы стали в той или иной мере социалистическими, тогда как в Англии даже политический социализм сохранил, по существу, свой тред-юнионистский характер. А потому всеобщее избирательное право, которое в Англии способствовало укреплению единства нации, на континенте производило порой противоположное действие. И пожалуй, именно там, а не в Англии, сбылись предчувствия Питта и Пиля, Токвиля и Маколея, опасавшихся того, что народное правление может представить угрозу для экономической системы»². Системы социальной защиты в этих странах также безусловно различаются в своих основопола-

¹ Гасслер Р. С. Государство благосостояния: теория и практика // Политический журн., 2004, – Июнь. – № 21 (24).

² Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. Цит. по: Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. IV. Век глобальных трансформаций / отв. ред. Ю.Я. Ольсевич. – М.: Мысль, 2004. – С. 427.

гающих принципах как, согласно вышеупомянутой типологии ЕС, «континентальная» и «англосаксонская».

Считается, что экономические воззрения чикагской экономической школы и М. Фридмана, признанного авторитета в области теории денег, теории потребления, статистики доходов и расходов, нобелевского лауреата 1976 г., активно использовались при проведении национальной социальной политики и создании/реформировании систем социальной защиты администрацией США (рейганомика) и Великобритании (тэтчеризм), за что сейчас эти государства так же активно критикуются всеми, кому не лень кидать камни вслед ушедшему поезду. Основное содержание реализованных идей – сокращение государственных социальных расходов и дешёвые деньги.

Для современных неолибералов, обладающих более качественным историческим и социально-экономическим материалом, нежели их предшественники, в идеале желательно, чтобы существующее в некоторых странах «государство благосостояния», основанное на широком социальном страховании и обеспечении, так называемый *вэлфэр* (Welfare¹), было ликвидировано, поскольку «экономика предложения» рассматривает социальные выплаты как фактор, искажающий естественные рыночные отношения и нарушающий действие рыночных механизмов, которые только нарушаются и теряют свои возможности установления социально-экономического баланса по мере роста государственного вмешательства. Многие из этих исследователей, как отмечает У. Уолтерс², также считают, что *вэлфэр* «слишком щедр» и «действует расхолаживающе», поэтому «опеку надо прекратить», а «побуждать людей

¹ Welfare определяется как состояние обеспеченного здоровья, питания и удобств; организация мер для поддержания условий, необходимых для жизни людей; получение общественной финансовой помощи в условиях лишений и нужды. Ист.: Webster's Desk Dictionary of the English Language, 1990.

² Walters W. Das Ende der Arbeitslosigkeit? // Jahrbuch Arbeit und Technik - Bonn, 1999. – S. 114–127. Цит. по: Социальное время и социальная политика в XXI веке: специализированная информация / РАН ИНИОН, Центр социальных научно-информационных исследований. Отдел социологии и социальной психологии. – М.: ИНИОН, 2002. – С. 40.

самим устраивать свою жизнь», для чего предусматриваются широкие меры по тренировке и обучению, повышению социально-экономической компетенции населения. По их мнению, указанный подход зачастую «даёт неплохие результаты, хотя его несовершенства ведут к тому, что часть предоставленных себе маргиналов уходит в неформальную экономику и криминальную деятельность. Это требует усиленной борьбы с преступностью, т. е. означает переход от социологического подхода в решении общественных проблем к криминологическому. В результате в США, например, стало меньше долговременных безработных, но зато резко увеличилось тюремное население. Критики указывают, что это означает возвращение к архаической концепции общества. Ядро общества, построенного таким образом, организовано, застраховано и стабильно, но оно окружено маргинальными группами и должно от них защищаться. Растет частный бизнес по охране имущества и порядка»¹.

Таким образом, можно констатировать, что именно применение неолиберальных подходов к построению систем социальной защиты в США в совокупности с культивированием идей индивидуализма, привело к такому положению вещей, когда около половины (!) населения этой, весьма богатой, страны не имеет медицинской страховки, а общей социально-экономической тенденцией в докризисные времена, несмотря на индивидуальные примеры реализации «американской мечты», можно было считать всё углубляющееся расслоение бедных и богатых. Такое расслоение проявится в дальнейшем ещё сильнее, поскольку пенсионная система США², традиционно являющаяся наиболее весомой в финансовом смысле частью системы социальной защиты, давно находится на грани бан-

¹Walters W. Das Ende der Arbeitslosigkeit? // Jahrbuch Arbeit und Technik - Bonn, 1999. – S. 114–127. Цит. по: Социальное время и социальная политика в XXI веке: специализированная информация / РАН ИНИОН, Центр социальных научно-информационных исследований. Отдел социологии и социальной психологии. – М.: ИНИОН, 2002. – С. 40.

² Основана на накопительных принципах, создана Законом о социальном обеспечении/безопасности 1935 г., в разработке которого принимал участие Дж. Р. Коммонс (1862-1945), один из основателей американского институционализма.

кротства¹. Более подробно вопросы общей устойчивости ССЗ, в том числе в условиях кризиса, будут рассмотрены нами далее в отдельном параграфе.

Противоположную либеральной точку зрения всегда занимали представители различных так называемых *эгалитарных* (в нек. ист. патерналистских, этатистских и др.) концепций экономики, утверждающие в противовес первой, что доминирующей формой контроля над производством и распределением общественного богатства должны быть не рыночные механизмы, а специально созданное «социальное государство», соответственно, ведущей/направляющей в экономике должна быть его (государства) собственность.

В этом случае в истории можно встретить множество примеров практической реализации указанных воззрений: от наиболее радикального варианта в форме государственного социализма (советская, северокорейская системы), основанного на планово-распределительных отношениях в производстве и в распределении общественного богатства, до более мягких моделей в форме государства всеобщего благосостояния (т. н. «западная социальная» система), основанного на отделении механизма хозяйствования от способа распределения (в том числе через квазидоговорные отношения между предпринимателями, профсоюзами и правительством).

Яркими представителями радикальных взглядов в этом научном направлении традиционно считаются Р. Оуэн² (1771–1858), К. Маркс, Г. Плеханов, В. Ленин (на основании идей которых, творчески развитых И. Сталиным, была построена экономика СССР, включая её систему социальной защиты, по образу и подобию которой были в дальнейшем созданы экономики стран соцлагеря), а также М. Цзедун, Д. Сяопин и другие, не столь теоретически и практически широко известные экономические учителя и идеологи по-

¹ Котликофф А., Скотт Б. Пенсионная система перед бурей: то, что нужно знать каждому о финансовом будущем своей страны / пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, 2008.

² Его идея о «трудовых деньгах» до сих пор применяется в производственных кооперативах в некоторых районах Китая, Кампучии и Эфиопии. Ист.: Благуг. М. 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, «Экономикус», 2008. – С. 230–232.

строения китайской, северокорейской и иных подобных политико-экономических систем.

В начальный советский период до так называемой сталинской политической теории видными теоретиками социалистического хозяйства был также Е. А. Преображенский.

Существует и нереализованная версия – так называемая «экономическая теория социализма», автором которой считается О. Ланге¹ (1936–1937), хотя есть мнение, что за 40 лет до него об этом говорили такие непоколебимо ортодоксальные экономисты, как Бароне, Парето и Визер. Ирония всех этих предложений была правильно подмечена Шумпетером: экономическую теорию социализма следует искать не в трудах Маркса, а в писаниях «буржуазных» экономистов². Замечание Й. Шумпетера³ вполне справедливо, поскольку именно на 20-е – 30-е годы прошлого века приходится активная *научная* полемика «за» и «против» социализма, которая продолжалась до распада СССР, в ходе которой формулировались общественные требования к её организации и которая, как видим, особенно в свете глобального экономического кризиса, вновь становится актуальной.

Интересно, что когда-то гневной критике Мизеса подвергалась даже не столько теория социализма (за своей бедностью, по видимому), сколько конкретные факты или практические действия его сторонников, причём как русских («Советов»): «...Ни одним технологическим нововведением мы не обязаны Советам. Максимум, чего сумели добиться русские, это скопировать некоторые усовершенствования, изобретенные капиталистами, которых они не перестают осыпать ругательствами...⁴», так и немцев – Веймарская

¹ Осн. статья: «Об экономической теории социализма» (On the Economic Theory of Socialism.) 1936–1937.

² Блауг. М. 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, «Экономикс», 2008. – С. 158.

³ J.A. Schumpeter, Ten Great Economists from Marx to Keynes (Oxford University Press, 1951) Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / пер. с нем. – М.: Эксмо, 2007.

⁴ Мизес Л. фон. Всемогущее правительство: Тотальное государство и тотальная война. – Челябинск, Социум, 2009.

республика: «...из марксистских рядов прозвучал ответ... Мы, классово-сознательные пролетарии, заявили марксисты, не имеем ничего общего с вашими буржуазными идеями свободы, парламентаризма и демократии. Нам нужна не демократия, а диктатура пролетариата, т. е. наша диктатура. Вам, буржуазным паразитам, мы не собираемся давать никаких прав человека, никаких всеобщих выборов и парламентского представительства. Отныне править будут только марксисты и пролетарии. Если вы неверно понимали наше представление о демократии, это ваша проблема. При более внимательном изучении трудов Маркса вы бы знали, чего ожидать...¹»; немецкие рабочие и национал-социализм: «...Задолго до 1933 г. в рядах немецких профсоюзов было полно людей, тайно сочувствовавших нацистам... Они повернулись к нацизму, потому что программа нацистов предлагала решение самой настоятельной для них проблемы – проблемы препятствий на пути немецкого экспорта. У других партий подобные программы отсутствовали. Разгон непопулярной профсоюзной бюрократии доставил рабочим не меньше удовольствия, чем унижительное третирувание нацистами предпринимателей и управляющих... Рабочие были в восторге от злключения своих работодателей... Потом наступил бум перевооружения. Безработица исчезла. Вскоре даже обнаружился дефицит рабочих рук. Трудящиеся были в восторге. Весьма вероятно, что сегодня рабочие уже разглядели обратную сторону картины...»². В своих книгах, как мы видим, Л. фон Мизес весьма свободным языком критиковал оппонентов, бесконечно повторяя тезис о порочности социализма (кто бы его не строил), имея в виду систему госсобственности на средства производства, и благости капитализма, имея в виду абсолютно свободный рынок. Эмоционально, но бездоказательно.

¹ Мизес Л. фон. Всемогущее правительство: Тотальное государство и тотальная война. – Челябинск, Социум, 2009. – С. 69.

² Там же. – С. 310–311.

Глубокие исследования проблем социалистического хозяйства представляют нам более современные экономисты: Я. Корнай¹, М. Делягин, Л. Абалкин и др., опровергая или доказывая возможность повышения эффективности социалистической экономики при условии своевременных реформ как связанных, так и не связанных с изменением политической системы (например, А. Косыгина) и т. д.

Осуществляя подобный же анализ, однако с излишним, на наш взгляд, акцентом на политических, а не экономических аспектах, дошёл до абсолюта неприятие социализма один из современных представителей австрийской школы Х. Уэрта де Сото, который считает социализмом «...любую систему институциональной агрессии (вмешательства) против свободы человеческой деятельности или предпринимательства»².

В этой связи хотелось бы заметить, что, на наш взгляд, рыночная экономика (как система общественного товарного производства и обмена) сама по себе не есть капитализм (как форма организации общественного производства, основанная на доминирующем влиянии капитала различного вида и его собственников), но, в свою очередь, капитализм, которому не оказывают сопротивления и/или не регулируют, на определённой стадии своего развития (концентрации капитала) может легко задушить любую рыночную экономику, перейдя на те же диктаторские отношения с потребителями и новыми предпринимателями³, что и так нелюбимое либералами государство. Ещё Й. Шумпетер говорил о парадоксе победы социализма в

¹ Корнай Я. Дефицит // пер. с венгер. – М., 1990.

² Уэрта де Сото Х. Социализм, экономический расчёт и предпринимательская функция / пер. с англ. изд. 1992 г. – М., Челябинск, ИРИСЭН, Социум, 2008. – С. 29.

³ «..В мире развитой экономики чистые рыночные отношения имеют тенденцию блокировать вхождение в рыночную систему новых агентов, оставляя им подчиненные или слабые позиции..» Цит. по: профессор Массачусетского университета Дэвид Котц / круглый стол «Что такое современный рынок», редакция журнала «Проблемы теории и практики управления», Россия, Москва, июнь 1997 г. – URL: <http://rusref.nm.ru/indexpub75.htm>

капиталистическом обществе¹, а сегодня многие считают, что «различия между капитализмом и социализмом после распада мировой коммунистической системы не представляются столь очевидными, как это было прежде. Общественная собственность и политико-экономическое централизованное управление перестали быть чертами социализма»², поскольку стало очевидно, что при соблюдении ряда условий это достаточно эффективные экономические инструменты.

Признанным лидером эгалитарного/этатистского направления, наряду с или в противовес социализму является так называемая экономическая теория благосостояния (всеобщего благосостояния, общественного благосостояния, государства благосостояния и т. п.) как в своём первоначальном, так и обновлённом виде.

Традиционная экономическая теория благосостояния разрабатывалась изначально экономистами утилитарной школы, такими как Ф. Эджуорт (1881), А. Маршалл³ (1890), А. Пигу⁴ (1920), которые, по мнению нобелевского лауреата А. Сена, черпали вдохновение у И. Бентама (1789), а в дальнейшем этими вопросами занимались также Р. Титмус, Э. Хансен, Г. Мюрдаль, П. Сэмюэлсон, С. Лейден, Д. Нейл, Дж. Гэлбрейт и др.

В отношении Бентама А. Сен замечает, что тот «стал первым использовать утилитаристские подсчеты для того, чтобы выносить суждения о социальных интересах с помощью агрегирования персональных интересов различных индивидов в форме их соответствующих показателей полезности. Основное внимание Бентаму, как и утилитаризму в целом, уделял суммарной полезности (total utility) в обществе. При этом не уделялось внимание характеру распределения этой общей полезности, что составляет информационное ограничение большой политической и этической значимости. Например,

¹ Й. Шумпетер. Движение к социализму: лекция, Нью-Йорк, 30/12/1949 // Шумпетер И.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / пер. с нем. – М.: Эксмо, 2007. – С. 825–836.

² Федотова В.Г., Колпаков В.А., Федотова Н.Н. Глобальный капитализм: три великие трансформации. – М.: Культурная революция, 2008. – С. 536.

³ Маршалл А. Основы экономической науки [предисл. Дж.М. Кейнс] / пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007.

⁴ Pigou A. C. The Economics of Welfare, 1920.

если человек, к несчастью, обладает равномерно более низкой способностью получать удовлетворение и полезность от своего дохода (например, из-за инвалидности), ему в идеальном утилитаристском мире была бы отведена более низкая доля от общей полезности. Это следствие целеустремленной погони за максимизацией суммарной полезности в обществе [имеет особые последствия]... Однако утилитаристский интерес к сравнительному учету выгод и потерь различных индивидуумов сам по себе оказывается важным делом. Это приводит к тому, что в утилитаристской экономической теории благосостояния проявляется глубокий интерес к использованию класса информации в форме сравнения роста и снижения полезности для различных индивидов...»¹.

Рассматривая далее эволюцию теории благосостояния в контексте теории общественного выбора, А. Сен уделяет большое внимание ключевым и наиболее дискуссионным² вопросам, а именно тому, каким образом можно производить оценку и сравнение благосостояния, весьма важную для практического воплощения тех или иных моделей социальной политики. Он считает, что «межличностное сравнение персонального благосостояния, или индивидуальной выгоды, не должно основываться только на сравнении ментальных состояний. В действительности могут существовать разумные этические основания для того, чтобы излишне не концентрироваться на сравнении ментальных состояний – удовольствий или желаний. Полезность иногда может быть очень подвержена влиянию постоянных лишений. Бездомный бедняк, не имеющий выхода, растоптанный рабочий, живущий в условиях эксплуатации, или порабощенная домохозяйка в обществе с укрепившимся неравенством женщин, либо подверженный тирании гражданин в обществе

¹ Amartya Sen. The Possibility of Social Choice. нобелевская лекция 08.12.1998. Цит. по: Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. V.: В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 2. – М.: Мысль, 2004. – С. 257–258.

² См. Критические обзоры литературы, на которые ссылается А. Сен: Келли (Kelly, 1978), Фельдман (Feldman, 1980), Паттанаик и Саллес (Pattanaik and Salles, 1983), Сузумура (Suzumura, 1983), Хэммонд (Hammond, 1985), Уолтер П. Геллер (Walter P. Heller et al., 1986), Сен (Sen, 1986a, b) и Эрроу (Arrow et al, 1997).

жестокое авторитаризма могут вполне привыкнуть к своим лишениям. Они могут получать удовольствие от своих малых достижений и менять свои желания в соответствии с их достижимостью (тем самым увеличивая вероятность их исполнения). Однако их успехи в таком приспособлении не избавят их от самих лишений. Измерение удовольствия или желаний в некоторых случаях оказывается совершенно неадекватно для отражения степени реальных лишений, испытываемых индивидом»¹. Таким образом, теория общественного выбора, по мнению А. Сена, является логическим продолжением классической теории общественного благосостояния, хотя в формулировке Нобелевским комитетом мотивации награждения А. Сена указаны одновременно обе эти теории.

Сегодня под моделью государства благосостояния понимают комплекс неких разнообразных институтов, осуществляющих вмешательство в социальную и экономическую жизнь для обеспечения полной занятости, высокого уровня доходов и стабильных цен, а также реализующих программы социальной помощи непривилегированным слоям населения. Можно сказать, что в «общем смысле государство благосостояния – это система политики, в которой ответственность государства распространяется до ответственности общества за благосостояние граждан, а его цель – предоставление всем членам общества юридических, политических, социальных прав путем справедливого распределения доходов»².

Теоретически сложными являются такие основные аспекты исследований в экономических теориях государства благосостояния? как само понятие «благосостояния» и механизмы достижения индивидуального и общественного благосостояния. Существующие на сегодня представления об индивидуальном благосостоянии в конкретно-исторический период определяются официальными и науч-

¹ Amartya Sen. The Possibility of Social Choice. нобелевская лекция 08.12.1998. Цит. по: Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. V.: В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 2. – М.: Мысль, 2004. – С. 270.

² Гукасян Г.М. Экономика от А до Я: тематический справ. – М.: Инфра-М, 2007. – С. 132–133.

но-официальными критериями, нормами и нормативами такой социально-экономической категории, как «качество жизни». Под качеством жизни сегодня понимается уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей людей¹, а критериев оценки этой категории может быть свыше 35 (экономических, политических, социальных, психологических) в зависимости от страны (материальное потребление, питание, вне рабочее время, изменение окружающей среды, факторы здравоохранения и образования, безопасность существования, участие в управлении, чувство цели, уровень доходов и т. д.). Исследование механизмов реализации благосостояния, в свою очередь, должно учитывать реальную структуру и качество социально-экономических отношений, поскольку демократическая форма политической организации предполагает делегирование функции представительства интересов специальным группам/органам, в то время как основной функцией государства «передающего», в формулировке Дж. Бьюкенена², является перераспределение ресурсов в соответствии с озвученными/представленными интересами. Однако в любом случае экономисты-теоретики рано или поздно упрутся в необходимость разрешения основного и объективного противоречия между ростом потребителей/потребностей и ограниченным объемом ресурсов, которое невозможно разрешить только экономическими способами³.

Реальное воплощение основных положений теории благосостояния состоялось в различных моделях государства благосостояния, а в плане системной социальной защиты и, по нашему мнению, наиболее наглядно: для условий относительно свободного рынка и демократического государства – в так называемой «континенталь-

¹ Социальная политика: энцикл. / под ред. Н.А. Волгина. – М.: Альфа-Пресс», 2006. – С. 131.

² Основные труды: Public Finance in a Democratic Process, University of North Carolina Press, 1966; The Demand and Supply of Public Goods, Rand McNally, 1968; Cost and Choice, Markham, 1969; University of Chicago Press, 1979; Theory of Public Choice: Political Applications of Economics, University of Michigan Press, 1972; The Limits of Liberty: between Anarchy and Leviathan, University of Chicago Press, 1975; Freedom in Constitutional Contract, Texas A & M University Press, 1977 и др.

³ Дж. Гэлбрейт.

ной» модели системы социальной защиты (Германия и др.), а для условий регулируемого рынка и социал-демократического государства – в «скандинавской» (Швеция и др.).

Интересно, что скандинавская экономическая школа мало упоминается в специальных обзорах и учебниках, хотя среди нобелевских лауреатов по экономике есть уроженцы Северо-Запада Европы: Г. Мюрдаль (1898–1987, Швеция), Т. Купманс (1910–1985, Нидерланды – США), Б. Олин (1899–1979, Швеция), Т. Хаавельмо (1911–1999, Норвегия), Ф. Кюдланд (1943, Норвегия – США), и многие из них занимались вопросами теории благосостояния, реализованной сегодня в странах на севере Европы. В то же время Й. Шумпетер, проводя сравнительный анализ различных практических форм социализма, выделил шведскую модель как безусловный и *неповторимый* (другими нациями, выд. Нами – Г.Ч.) образец: «У каждой страны свой социализм. ... Учитывая специфику шведской нации и социальной структуры, нам нетрудно будет понять две самые существенные характеристики шведского социализма. Социалистическая партия, которой почти всегда руководили весьма способные и честные политики, медленно набирала силу в соответствии с совершенно нормальным процессом социального развития, не пытаясь ни опередить его, ни вступить с ним в борьбу ради борьбы, поэтому приход этой партии к власти не вызвал никаких социальных потрясений. Ответственные посты в государстве, естественно, перешли к её лидерам, которые стали строить свои отношения с лидерами других партий на условиях равенства в поисках общей платформы: до сих пор, хотя в стране, конечно, появилась коммунистическая группа, все разногласия в Швеции по поводу текущей политики сводятся к тому, что кто-то предлагает потратить на некую социальную программу на несколько миллионов крон больше, другие – меньше, но сама эта программа возражений ни у кого не вызывает»¹. На наш взгляд, именно скандинавская, или се-

¹ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / пер. с нем. – М.: Эксмо, 2007. – С. 730.

вероевропейская¹, социально-экономическая система жизнеобеспечения, включающая и систему социальной защиты, является не только наиболее достойным вариантом воплощения эгалитарных/этатистских экономических теорий, реализуемых, среди прочего, в признании первичной значимости экологического фактора в системе жизнеобеспечения и необходимого перехода, реального и образного, государственной собственности в общественную и, далее, в публичную, но и самым естественным продолжением развития социально-экономических систем технократической цивилизации. Однако сегодняшний успех/эффект североевропейской модели основан, по нашему мнению, не столько на чисто экономических, сколько на специфических естественно-исторических и социальных предпосылках (поскольку последние породили первые): этнических характеристиках северных народов (терпеливость, сдержанность привычек, уважение к природе, привычка к самообслуживанию и самообеспечению), историческом этапе развития (пик стремления к мировому господству давно позади), высококультурных образовательных традициях, способности к бесконфликтному обсуждению общественно значимых вопросов и т. п., и поэтому действительно не может быть автоматически повторён никакой другой нацией.

В этом плане весьма показателен, на наш взгляд, пример нерезонансной публикации (1978, 1985 гг.) в Швеции такого художественного произведения, как роман-драма К-Х. Вийкмарка «Современная смерть: человек у последней черты», инсценирующего симпозиум по соответствующей теме, где обсуждаются с официальных и научных позиций различные управленческие решения, позволяющие снизить непосильные для трудящихся социальные (пенсионные, медицинские и т. п.) расходы, а именно: добровольно-принудительный уход из жизни лиц, достигших определенного возраста, необходимость

¹ Антюшина Н. Север Европы: эволюция социального государства // Человек и труд.– 2004, № 7. – С. 33–36.

отключения систем жизнеобеспечения, уничтожение психически больных и т. д.¹

Подобные подходы можно было бы назвать фашистскими, однако поскольку, как показывает практика, они с пугающей периодичностью возникают вновь и вновь, если не в риторике государственных деятелей, то в устах обывателей, то по-прежнему необходимо публично, а для каждого нового поколения по-новому обсуждать эти вопросы. Пока такие вопросы активно не обсуждаются обществом и/или не принимается чёткий и подкреплённый необходимыми ресурсами алгоритм профессиональных действий/стандарт обслуживания, в условиях дефицита ресурсов вопросы жизни и смерти в буквальном смысле будут решаться так, как они решаются сейчас, когда решения принимают, например, диспетчеры скорой помощи, фильтруя очередность вызовов (молодой, старый и т. п.), или социальные чиновники, принимая конкретное решение (отдать *этого* ребенка на усыновление *этой* семье или нет), негласно устанавливая собственные критерии, например, экономии (одноразовые перчатки можно использовать много раз) или процедуры (сначала – подпись, операция – потом), или же решение принимается просто по факту – есть кислородная подушка или необходимые настолько, чтобы жизнь не закончилась, медикаменты – там, где они должны быть, или нет.

Как считают исследователи, не столько методологические проблемы классической теории благосостояния, но и реальные проблемы воплощения теории на практике (перманентно текущий кризис различных «государств всеобщего благосостояния²» в последней трети прошлого века), определили новые научные направления, занимавшиеся теми же вопросами с других позиций, например, теорией общественного выбора³, а сходные проблемы

¹ В русском переводе роман напечатан в ИЛ. – 2008. – № 5.

² Rosanvallon P. La Crise de l'Etat-providence. – Paris, 1981.

³ См: Алан М. Фридмен (Alan M. Friedman, 1980), Прасанта К. Паттанаик и Маурицио Саллес (Prasanta K. Pattanaik and Maurice Salles, 1983), Котаро Сузумура (Kotaro Suzumura, 1983), Питер Дж. Хэммонд (Peter J. Hammond, 1985), Джон Эльстер и Аанунд Гилланд (John Elster and Aanund Hylland, 1986), Сен (Sen, 1986), Дэвид Старретт (David Starrett, 1988), Деннис С. Мюллер (Dennis C. Mueller, 1989), Кеннет Дж. Эрроу (Kenneth J. Arrow, 1997), также: Эрроу (Arrow, 1950, 1963).

уже в XXI в. вызвали и совсем новые вариации на старую тему, в том числе концепции, названные как «гражданские деньги» (Bürgergeld) и «гуманный капитализм».

Два последних подхода, по-видимому, направлены на преодоление слишком тесной, как считают их приверженцы, связь между работой (рабочим местом) и социальным страхованием, которое начинает занимать слишком большое место в экономике, в то же время не выполняя всех возложенных на него функций. «Вот как выглядит концепция "гражданских денег" или гарантированного основного дохода согласно МОТ: каждому индивиду государство гарантирует единый доход, обеспечивающий основные жизненные нужды. Этот доход получает каждый независимо от возраста (до 16 лет он меньше), пола, трудового статуса, имущественного состояния, рабочего стажа и выплаченных налогов. Он заменяет все социальные выплаты и налоговые льготы (кроме, возможно, пособия на жилье) и предполагает интегрированную систему расчета налогов и выплат. Как налоговая единица рассматривается индивид, а не нуклеарная семья. Все доходы сверх основного гарантированного облагаются налогом. Взимается единый налог¹». Следует отметить, что по давнему предложению М. Фридмана базовый доход в форме негативного налога практикуется в США, поскольку «идея объединяет всех – коммунитаристов, либералов и многих традиционных левых. Она удобна для решения проблемы «работающих бедных». Она обеспечивает надежность существования и хорошо совмещается с гибкими трудовыми отношениями. Она избавляет общество от лишней бюрократии. Она ликвидирует социальную стигматизацию»². В этой связи следует отметить, что, во-первых, гражданские деньги удобно вводить только тому экономическому субъекту, который сам их печатает, а, во-вторых, предска-

¹ Walters W. Das Ende der Arbeitslosigkeit? // Jahrbuch Arbeit und Technik - Bonn, 1999. – S. 114–127. Цит. по: Социальное время и социальная политика в XXI веке: специализированная информация / РАН ИНИОН, Центр социальных научно-информационных исследований. Отдел социологии и социальной психологии; – М.: ИНИОН, 2002. – С. 39.

² Там же.

зять реальные социально-экономические последствия введения гражданских денег в условиях развитого финансового капитализма и общества потребления весьма трудно, однако, по нашему мнению, неизбежным результатом станет ещё большее снижение мотивации к общественно полезному труду в любых формах, в том числе не заработному.

Концепция «гуманного капитализма» исходит из традиционного принципа раннего индустриального общества: «оплаченный труд – лучший способ избежать бедности» и пытается соединить этику общности с динамикой рынка, усовершенствуя рынок труда. В данном случае деятельность направлена не на «безработным», как традиционный вэлфэр, а на «не-занятых» с целью не столько устранить безработицу, сколько ликвидировать или смягчить социальную обездоленность. Данная концепция считает необходимым ввести рыночные механизмы в некоторые внеэкономические сети общественных услуг, поэтому требует от политиков более лояльного отношения к предпринимателям, равно как и мер, стимулирующих деловую активность в принципе, в том числе на региональном (среднем) уровне поощряется кооперация и партнерство между разными хозяйственными агентами и местными общинами. Согласно этой концепции «дерегуляция экономики должна уравниваться компенсаторными мерами. В рамках этой стратегии некоторые традиционные сферы государственной ответственности остаются, но содержание государственной деятельности в них модифицируется. Например, образование, здравоохранение и социальное страхование теперь рассматриваются как сфера инвестиций в «человеческий капитал». Государство также берет на себя задачу воспитания населения в духе ответственности за собственную жизнь. Появляется понятие «интеллигентного» вэлфэра. В его задачи входит не столько поддержка из фондов социального страхования, сколько программы непрерывающегося воспитания и обучения. В ходе борьбы с безработицей уже был сделан целый ряд открытий в области социальной технологии. Например, целевые премиальные, предназначенные для продолжения образования, или

разные договороподобные отношения между клиентами вэлфэра и властями¹». Таким образом, по мнению исследователей, реализация такой концепции одновременно с решением проблемы занятости способствует выработыванию нового типа активного гражданства. Считается, что данная концепция частично была реализована в работе администрации президента Клинтона, где [один из ее протагонистов] Роберт Райх был министром труда, и повлияла на британский меморандум Комиссии социальной справедливости (1994), а также некоторые документы Европейского союза².

В этой связи, поскольку ранее мы уже говорили об экзистенциальных целях существования человечества, то повторимся, что экономика – лишь механизм обеспечения человечеством материальными благами из природного вещества, формы организации которого (механизма) не являются чем-то постоянным, а изменяются с течением времени по мере роста численности людей, населяющих планету, изменения их представлений о мире и себе и в соотношении с количеством и качеством (природой) необходимых ресурсов. Если рассматривать цели владельца любого капитала неизменными и вытекающими из его функций, то они (цели) всегда состоят в сохранении и приращении капитала, иначе это и не капитал вовсе. Однако этот процесс не может быть вечным, поскольку конечный владелец капитала – отдельный человек – не только не вечен, но и не всегда успешен, и роль первичных форм капитала в экономике (земельного, торгового, промышленного, финансового) должна снижаться, а роль новых форм (технологического, информационного, социального, человеческого и т. п.) – постепенно повышаться, хотя возможны и обратные тенденции, носящие как краткосрочный, так и долгосрочный характер. При этом происходит постепенное, но очень значимое изменение социально-трудовых

¹ Walters W. Das Ende der Arbeitslosigkeit? // Jahrbuch Arbeit und Technik - Bonn, 1999. – S. 114–127. Цит. по: Социальное время и социальная политика в XXI веке: специализированная информация / РАН ИНИОН, Центр социальных научно-информационных исследований. Отдел социологии и социальной психологии. – М.: ИНИОН, 2002. – С. 40–41.

² Там же.

отношений, поскольку меняются формы и сферы приложения труда, изменяется соотношение численности работодателей и работников как социальных групп, растёт число самозанятых и занятых в общественном секторе. Поэтому, на наш взгляд, сам по себе капитализм в любом своём текущем проявлении (индустриальный, финансовый и т. п.) по своей целевой направленности/предназначению/сущности является скорее промежуточным, или, в другом случае тупиковым, направлением цивилизационного развития, чем самым эффективным способом организации общественного производства во все времена, как считают его апологеты. Описание Гэлбрейтом¹ знаменитой «менеджеральной революции», в ходе которой произошёл переход реальной экономической власти от собственников предприятий к наёмным управляющим, о чём в своё время предупреждал ещё К. Маркс, – лучшее тому подтверждение. Поэтому предлагаемый термин «гуманный капитализм» можно воспринимать либо с идеологических (а не экономических) позиций – когда политики, не желая смущать или пугать свой электорат, используют привычную тем риторiku, рассказывая о сути исторически неизбежных изменений в организации взаимоотношений государства и общества, либо в понимании «человеческого» капитализма – как капитализма, основанного на преобладающей роли не торгового, промышленного, финансового, акционерного и т. п., а человеческого капитала. Ведь если уж государство, подобное современным США, признаёт такую многочисленность своего населения, настолько ответственного за свою жизнь, что это требует введения специальной системы воспитания и образования, то что это, как не признание того факта, что идеальное «демократическое» государство/общество и абсолютно «свободный» рынок с такой задачей категорически не справляются!

Таким образом, для целей нашего исследования суть теоретических противоречий, не относящихся к разряду методологических,

¹ Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное / пер. с англ. – М.: Эксмо, 2008.

вышеуказанных экономических концепций, равно как и их вариаций, коротко можно свести к структурированному вопросу:

а) *ответственности субъекта* – кто конкретно должен отвечать за социально-экономическое благосостояние/благополучие индивида и его семьи – сам индивид, другие индивиды (согласно существующим отношениям), его работодатель/работодатели, государство (как аппарат управления) или общество в целом, или даже господь Бог (?);

б) *условий несения ответственности* – при каких экономических/ политических/других условиях (каким образом, механизмы, способы) выбранный субъект сможет эту ответственность нести и наилучшим образом выполнять соответствующие функции/обязанности;

в) *критерия оценки* – каким образом можно объективно оценить необходимый, достаточный и реальный уровень индивидуального/ общественного благополучия, ответственности; какова оптимальная совокупность условий, конкретные критерии и параметры эффективности и результативности.

Методологические аспекты указанных экономических теорий, в том числе их системность, имеют важное практическое значение в том смысле, что так или иначе определяют истинность научных методов исследования, равно как и самого информационного поля¹, на основании которых в дальнейшем принимается то или иное управленческое решение властных субъектов, касающееся субъектов такой ответственности, в том числе в рамках социальной и экономической политики, равно как и системной социальной защиты.

¹ Известен факт, когда исследователи НАСА в течение нескольких лет не устанавливали уменьшение озонового слоя, поскольку изначально, при составлении компьютерной программы, значения ниже «нормальных» определялись как ошибка измерения и не учитывались вообще. Таким образом, имел место некий эффект, назовём его «эффект НАСА», проявляющийся в том, что специально созданные сложные технические средства регистрируют/учитывают не истинное/реальное состояние изучаемой системы, а только те её параметры, которые не противоречат ментальным моделям создавших эти средства учёных. Ист.: О'Коннор Дж., Макдермот И. Искусство системного мышления: необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем / пер. англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – С. 144.

На наш взгляд, исходя из теоретических и практических знаний, накопленных к настоящему времени, обязательно, чтобы такая ответственность всегда лежала только на *одном* субъекте и, следовательно, субъект (субъекты) такой ответственности может (должен) меняться в зависимости от конкретных естественно-исторических и социально-экономических условий, т. е. в каждый конкретно-исторический период наиболее эффективным будет другой (соответствующий) субъект или другая (соответствующая) комбинация субъектов. Так, например, в годы мировых войн на территории одной страны абсолютный приоритет в этом вопросе принадлежит государству (пример Великобритании, СССР и др.), а в мирные времена может переходить к другому субъекту как более эффективному.

В таком контексте конфликт взглядов теоретиков-основателей противоположных экономических концепций и их продолжателей, как нам кажется, теряет смысл. Недаром «известный своими «либеральными» (в американском смысле этого слова) взглядами П. Самуэльсон придерживался золотой середины в таких принципиально важных вопросах, как рынок или бюрократия, частное или государственное, кейнсианство или монетаризм, избегая крайних идеологических позиций... в этом одна из причин его заметного личного влияния... его многочисленные поклонники считают Самуэльсона главным архитектором основного направления современной экономической науки...»¹. Таким образом, прямое противопоставление рынка и государства не научно, как изначально заявила институциональная экономическая теория², а в своё время подтвердил доклад экспертов Всемирного банка³, однако дискуссионными остаются *пропорции* смешанной экономики конкретного национального государства: насколько должен быть велик общественный сектор, какие

¹ Блауг. М. 100 великих экономистов после Кейнса. – СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, «Экономикус», 2008. – С. 259–260.

² Норт и др.

³ Отчет о мировом развитии – 1997: Государство в меняющемся мире. Международный банк реконструкции и развития Всемирный банк, 1997. – С. 45.

правила может устанавливать государство на свободном рынке, какие меры принуждения к порядку может использовать.

В то же время передача любых полномочий, т. е. по существу реальной власти над жизнью и смертью, от ставшего неэффективным субъекта власти предположительно более эффективному на практике обычно не происходит безболезненно или беспроблемно, особенно если эффективность нового субъекта может быть поставлена под сомнение (в том числе учёными-экономистами). Проблемы же могут быть обусловлены не только нежеланием оставлять «тёплое место», но и действительно ценностными или когнитивными разногласиями. Ведь можно предположить, что поскольку традиции воспитания и образования таковы, что в большинстве своём воспроизводят устоявшиеся классовые точки зрения на действительность автоматически, то новое поколение старого класса может не усваивать полностью всю совокупность современных им знаний как непонятные или изначально неудобные точки зрения. Соответственно, теоретический спор/конфликт не только оказывается вечным, повторяемым бесконечно в различных вариациях, но и реализуется в дальнейшем на практике (по траектории маятника) как добровольно, так и принудительно. Например, позиция М. Фридмана, как оказалось, фактически определявшая, несмотря на другие мнения¹, в 80-е годы прошлого века деятельность опирающихся на его рекомендации МВФ, МБ и др., в отношении необходимых России преобразований социалистического хозяйства в «социальное» менялась на протяжении 20 лет три раза – от безапелляционных рекомендаций «Только рынок!» через «Наверное, не нужно было такие надежды возлагать на рынок» до «Не могу сказать, как надо было [потому что не знаю]». А ведь какую цену заплатила наша страна и другие

¹ «Радикальная и комплексная реформа социалистического хозяйства — чрезвычайно сложная проблема, для решения которой экономическая теория способна предложить скорее абстрактные метафоры, чем точные рекомендации». Цит. по: П. Мюррел Эволюционные реформы в экономике восточноевропейских стран. Лекция, прочитанная в августе 1990 г. на семинаре Международного валютного фонда / пер. с англ. С. Комлева. Печатается с сокращениями // Мировая экономика и международные отношения. — 1991. — № 6.

страны бывшего соцлагеря за подобное «теоретическое» превосходство¹!

Таким образом, можно сформулировать четвертый, ключевой уже не только для экономистов, вопрос: г) каким образом должно определять момент и порядок перехода ответственности от менее эффективного субъекта ответственности к другому? Ответ на него, по-видимому, можно дать не столько в рамках институциональной экономической теории, сколько в рамках политической организации общества.

Подводя итоги, надо признать, что практически все известные нам классификации моделей/систем социальной политики и/или социальной защиты прямо или опосредованно указывают на то факт, что они (модели, системы) опирались в момент создания или опираются на настоящий момент на совершенно определённые экономические концепции, описывающие экономическую систему в целом как желаемое или идеальное состояние. В то же время, как показывает практика, вне зависимости от конкретики глобальных теоретических построений рано или поздно любая национальная система социальной защиты (НССЗ) начинает подвергаться воздействию более или менее глобальных факторов, влияние которых изначально либо сознательно не учитывается (фондовый рынок), либо просто не видится (пирамида обязательств) при создании ССЗ. Именно поэтому, на наш взгляд, ни одна из ранее использованных экономических теорий не могла описать будущее состояние систем социальной защиты и их влияние на всё общество и экономику настолько глубоко, настолько это необходимо в современных условиях. Соответственно, наступает момент, когда в рамках экономической науки можно рассмотреть различные варианты развития ССЗ, не отвлекаясь более необходимого на политико-научные дискуссии.

¹ «..Многие американские экономисты, которые консультировали Россию и страны Восточной Европы, не учли их специфики. Одно дело хорошо функционирующая, устоявшаяся система, которая существует, например, в США и Германии, и совсем другое общества, находящиеся в переходном состоянии. Впрочем, многое из того, что давалось в качестве советов России западными экспертами, порочно или неверно даже с точки зрения устоявшейся рыночной экономики». Цит. по: профессор Массачусетского университета Дэвид Котц / круглый стол «Что такое современный рынок», редакция журнала «Проблемы теории и практики управления», Россия, Москва, июнь 1997 г. – URL: <http://rusref.nm.ru/indexpub75.htm>.

УДК 338(47+57)(091)"19"
ББК 65.02(2)53

К. В. Гаврилов

Таможенный протекционизм С. Ю. Витте

В статье рассматривается опыт таможенного протекционизма министра финансов Российской империи С.Ю. Витте как системы государственных мероприятий, направленных к поощрению внутреннего производства и защите от иностранной конкуренции.

Ключевые слова: протекционизм, С.Ю. Витте, таможенная политика.

Одной из основ социально-экономического развития Российской империи был таможенный протекционизм, проведение которого вместе с осуществлением других мер могло создать необходимые предпосылки для быстрой индустриализации и обеспечить экономическую независимость страны. На протяжении почти всего XIX в. вопросы таможенной политики находились в центре общественного внимания. Шли оживленные споры. В них отразились острые проблемы российской действительности, связанные с выбором приоритетов социально-экономического развития страны, типом ее модернизации. Дискуссия была заметным явлением в общественной жизни еще и потому, что в разное время ее участниками были лучшие умы России: государственные и общественные деятели, ученые, специалисты-практики. Витте стремился довести до общества свое понимание роли таможенной политики, ссылаясь на положительный опыт Германии, добившейся успехов в развитии собственной промышленности.

С.Ю. Витте связывал триумфальный взлет своей карьеры с именем канцлера Отто Бисмарка. К числу его главных достижений

он относил национальную консолидацию, утверждение единого, сильного германского государства.

Позиция Витте была четко сформулирована и достаточно полно изложена в «Конспекте лекций о государственном хозяйстве...». В нем С.Ю. Витте дал свое понимание протекционизма как системы государственных мероприятий, направленных к поощрению внутреннего производства и к защите от иностранной конкуренции. Мероприятия, принимавшиеся в разное время с этой целью, весьма разнообразны, но основные из них, по мнению С.Ю. Витте сводятся, главным образом, к следующему:

- 1) совершенное запрещение ввоза или вывоза некоторых товаров;
- 2) установление настолько высоких ввозных пошлин на иностранные товары, выработку которых в стране государство желает поощрить, чтобы затруднить их ввоз из-за границы и сделать выгодным внутреннее производство;
- 3) установление вывозных пошлин (низких) на некоторые товары, преимущественно сырые материалы, необходимые для развития внутреннего производства;
- 4) допущение возврата внутренних налогов (например, акциза) или выдача особых премий при вывозе за границу с целью облегчить конкуренцию на иностранных рынках;
- 5) запрещение вывоза машин и орудий производства и выезда за границу мастеров;
- 6) выдача субсидий и предоставление монопольных прав инициаторам полезных для страны производств;
- 7) поощрение собственного судостроения и судоходства предоставлением им исключительных льгот, выдачей премий и др.;
- 8) колониальная политика, направленная на преимущественный сбыт изделий метрополии в колониях и получение от них нужных для промышленности страны сырых материалов;
- 9) отдельные соглашения с другими странами о предоставлении льгот по ввозу тех или иных товаров [5, с. 184–185].

Все перечисленное Витте доказывает целостность системы мер его экономической программы.

Главные задачи и пути реализации экономической стратегической линии определялись следующими мерами: покровительственный таможенный тариф, выгодные для государства торговые трактаты, надлежащий строй железнодорожных тарифов – эти общие меры составляют основание строго продуманной и последовательно проводимой национальной торгово-промышленной политики. Однако они, считал Витте, создают лишь внешние благоприятные условия, внутри которых должно совершаться прочное и последовательное развитие наших промышленных производств и различных видов товаров.

В то время состояние в стране торгово-промышленного законодательства можно оценить как неудовлетворительное. Витте считал необходимым скорейший пересмотр устаревшего фабрично-заводского законодательства, не отвечавшего условиям конца XIX в. Новый проект был составлен еще при министре И.А. Вышнеградском. Проводить же законопроект через Государственный совет пришлось Витте. Но на заседании совета проект нового закона С.Ю. Витте встретил сильную оппозицию. Ее главой оказался не кто-нибудь, а сам К.П. Победоносцев, известный оратор и ярый монархист, обер-прокурор Синода, долгое время имевший большое личное влияние на императора Александра III. С ним считался не только сам государь, но и великие князья Романовы. Он увидел в предполагаемом проекте «симпатии к различным социалистическим идеалам», и договорился до того, что социалистические идеи входят в сознание нынешнего правительства.

Победоносцев заявил, что Министерство финансов через принятие такого проекта задумало в России пролетарство, т. е. «рабочих-пролетариев, кочующих с одной фабрики на другую, не имеющих никакого твердого пристанища», и что подобное явление таит в себе известную опасность для внутреннего спокойствия империи.

Витте, чье присутствие на заседании Государственного совета было обязательным, видел, какое впечатление произвела на многих сенаторов речь Победоносцева, и поэтому Сергей Юльевич взял ответное слово: «-Хотя я и не разделяю мнения Константина Петро-

вича, я готов взять этот проект обратно, для того, чтобы еще раз его обсудить. И принять во внимание те замечания, которые были по нему сделаны».

Проект большинством голосов был отозван на доработку. Председатель Государственного совета великий князь Михаил Николаевич незамедлительно доложил обо всем императору Александру III, и тот на ближайшем докладе министра финансов спросил Витте:

- Почему вы взяли обратно проект об ответственности фабрикантов перед рабочими из Государственного совета?

- Ваше императорское Величество. Это не мой проект, а Вышнеградского. Против такого проекта очень восстал Победоносцев. Поскольку авторитет его в Государственном совете огромен, я не считал возможным с ним спорить. А проект я взял назад для того, чтобы хорошенько его изучить лично.

- Вы поступили правильно со своей стороны. Однако я считаю, что закон об ответственности фабрикантов перед рабочими за смерть и увечья должен заработать как можно скорее. А что касается Победоносцева, то я давно перестал слушать его советы» [4, с. 476–477].

Также в программе указывалось, что в связи с особой сложностью российских условий для проявления частной инициативы в сфере промышленности, особенно в новых производствах, политика содействия частному предпринимательству должна выражаться не столько в регламентации его, сколько в прямой поддержке казной отдельных отраслей и даже отдельных предприятий. И, наконец, мнение предпринимателей по вопросам торгово-промышленной политики должно было учитываться правительством через систему представительных организаций буржуазии, причем организации такого представительства рассматривались в проекте как условие реализации правительственной программы.

Как видно из вышеизложенного, обоснование и основные положения проекта в целом повторяли принципиальные тезисы Витте о путях экономического развития России.

Большое место в деятельности С.Ю. Витте на посту министра финансов занимала проблема взаимоотношения предпринимателей и рабочих. Рост забастовочного и революционного движения послужил достаточно убедительным доказательством несостоятельности его прежних представлений о причинах социальной напряженности на предприятиях. Это заставило правительство вернуться к усовершенствованию фабричного законодательства. При активном участии Витте были разработаны и приняты законы, которые стали первым шагом вперед в разработке рабочего законодательства. В проект его программы вошли проблема иностранных капиталов, отношение к казенному хозяйству, аграрный и рабочий вопросы и т. д. Политика по этому вопросу встречала упорное сопротивление МВД, пытавшегося, в свою очередь, полностью подчинить себе фабричную инспекцию. Витте удалось удержать за собой общее руководство фабричными инспекторами и председательство в Главном по фабричным и горнозаводским делам присутствии, но на местах инспектора оказались в подчинении у губернаторов, что было вынужденным компромиссом. Оказались урезанными и принятые законы, что, как отмечал впоследствии Витте, послужило причиной социальной напряженности.

Витте решительно выступал на стороне торгово-промышленных интересов России как при заключении торговых договоров, так и при столкновении экономических интересов между Россией и иностранными государствами. В особенности он вел энергичную борьбу с Германией в 1892–1893 гг., в период таможенной войны и выработки проекта торгового соглашения. В этой работе для Витте не было мелочей, Он удивлялся государственным деятелям, которые пытались проводить реформы с помощью учебников политической экономии, не считаясь с особенностями конкретной страны.

«Мы, русские, – с сарказмом писал Витте, – в области политической экономии, конечно, шли на буксире Запада, а потому при царствовавшем в России последние десятилетия беспочвенном космополитизме нет ничего удивительного, что у нас значение законов политической экономии и житейское их понимание приняли не-

лепое направление. Наши экономисты возымели мысль кроить экономическую жизнь Российской империи по рецептам космополитической экономики. Результаты этой кройки налицо» [6, с. 3].

Витте начал настоящую таможенную войну с Германией, в результате которой добился равноправных торговых отношений с этой страной. Используя ставку налогов, министерство финансов создавало наиболее благоприятное условие то в одной, то в другой отрасли, направляя поток капиталов в нужное русло. При решении таможенного вопроса с Германией Витте нажил много недоброжелателей при дворе, где начиная еще с петровской эпохи, было много влиятельных сановников-аристократов с немецкими графскими и баронскими фамилиями.

Витте настаивал на сохранении протекционистского тарифа 1891 г. Они вводились обычно как автономные, т. е. единые и одинаковые для всех торговых партнеров России. Между тем на Западе стали получать распространение системы дифференцированных (по степени благоприятствования) таможенных тарифов, применявшихся к партнерам в зависимости от встречного благоприятствования их таможенной политики на основе особых двухсторонних торговых договоров. Учитывая это обстоятельство, Витте уже весной 1893 г. добился принятия закона, согласно которому тариф 1891г. признавался нормальным, а министру финансов предоставлялось право с санкции царя и по согласованию с министром иностранных дел при необходимости повышать ставки тарифа для стран, оказавших России наибольшего благоприятствования в ее экспорте, особенно хлебом. Прежде всего, эти новые правила были применены в отношении Германии, которая в ответ на тариф 1891 г. ввела пошлины для российского экспорта. Разгорелась ожесточенная российско-германская таможенная война, грозившая большими экономическими и политическими осложнениями. Витте пугали неизбежными поражениями, подталкивали его к уступкам. Особенно он подвергался нападкам со стороны помещиков и торговых фирм, для которых Германия была главным экспортным рынком [1, с. 30]. «Вестник Европы» в 1894 г. писал: «преимущество нашего

финансового ведомства при ведении переговоров заключалось не столько в большей легкости примирения противоположных интересов различных отраслей нашей промышленности, сколько в возможности игнорировать существующие у нас разногласия и не придавать значения газетным и общественным толкам и мнениям» [1, с. 404].

Особенности этой дипломатической борьбы довольно подробно описаны в воспоминаниях как Витте, так и Ковалевского. Ковалевский писал: «Для проведения на практике раз принятого решения Витте не останавливался перед выбором средств. Мне припоминается следующий эпизод, опять-таки из периода переговоров с Германией по заключению торгового контракта. Эпизод этот свидетельствует о гибкости и находчивости покойного. Видя, что переговоры идут туго и что немцы наседают, Сергей Юльевич поручил мне составить представление в Государственный совет о воспреещении выхода польских рабочих в восточнопрусские провинции, если немцы не пойдут на требуемые нами уступки. Представление это было напечатано, должным образом скреплено подписью министра финансов, а затем сожжено, за исключением двух экземпляров, из которых один попал в руки графа Каприви, якобы ловко похищенный, а другой в таком же качестве, как весьма важный и абсолютно секретный документ, доставлен в одну из германских влиятельных аграрных газет. Витте целил метко. Он знал, что прусские аграрии, главные запевалы в вопросах, возбужденных Германией по торговому договору, нуждаясь в русских рабочих, не устоят перед такой угрозой. И действительно, на тайном совещании Каприви ознакомил представителей рейхстага с содержанием "крайне секретного документа". Аграрии сдались по всем пунктам. Цель Витте была достигнута. Кстати, замечу, что граф Каприви настолько верил в мудрость покойного, что перед вторым чтением в рейхстаге передал Сергею Юльевичу на просмотр ту часть речи, в которой он пытался доказать, что от таможенной войны пострадает Германия больше России» [6, с. 56].

Благодаря поддержке Александра III и используя сведения об экономических затруднениях в экономике самой Германии, министр финансов смог завершить начатое дело заключением 29 января 1894 г. специального российско-германского договора о торговле и мореплавании. Пойдя на ряд тактических уступок, он смог сохранить выгодный для России внешнеторговый оборот с Германией и при этом отстоять сравнительно высокие тарифные ставки на ряд важных для России предметов ввоза.

О реакции общественного мнения можно судить, в частности, по отзывам в прессе: «Теперь со всех концов России получают приветственные и благодарственные телеграммы и письма, адресованные главному виновнику блестящего окончания важного международного акта, прочно и незыбленно обосновывающее отечественную промышленность и торговлю на пользу и экономическое преуспевание всего русского народа. Этот виновник никто иной, как наш высокоталантливый, энергичный и неутомимый глава министерства финансов – Сергей Юльевич Витте», – было написано в журнале «Исторический вестник» [7, с. 253].

Подобные соглашения были тогда заключены с Австро-Венгрией, Францией и другими странами. Система двухсторонних торговых договоров превратила таможенные тарифы в одно из средств межгосударственных отношений, что послужило усилению роли Министерства финансов во внешней политике. Министерство имело теперь собственную резидентуру за границей, агентства и коммерческие представительства в ряде стран. Теперь и межгосударственные договоры стали рассматриваться в качестве неотъемлемого дополнения и даже способов реализации покровительственной таможенной политики и вместе с системой железнодорожных тарифов стали важной частью государственной торгово-промышленной стратегии.

Через 10 лет договор был продлен в 1904 г. при активном участии С.Ю. Витте.

Николай II обратился к Витте с просьбой взять на себя переговоры с Германией о новом торговом договоре, поскольку 10-летний

срок истекал. Струве писал: «Чем больше будут расти финансовые и иные затруднения русского правительства, тем более нужным для него человеком будет г. Витте. Из всех государственных людей он единственный человек, пользующийся доверием общественного мнения и финансовых сфер Европы и Америки. Кроме того, он единственный русский министр с выдающимися дарованиями. В силу этого, быть может, очень близко момент, когда преобладающее влияние на все государственные дела снова перейдут в руки Витте». Опять ему предстояла схватка с немцами, но условия были уже совсем иные, чем в 1894 г. Не осталось и следа от былой мощи и авторитета России того времени. Германия готовилась взять реванш у России за дальневосточную политику. А министр финансов Э.Д. Плесске говорил, что Россия должна будет прибегнуть к займам на дальнейшее ведение войны и что нужно уступить по вопросу о торговом договоре, лишь бы обеспечить за собой германский денежный рынок. Реакция прессы была следующей: «Ложно направленный протекционизм, сокращая привоз из-за границы, ограничивает и вывоз, и приводит вообще к постоянному стеснению и сокращению торговых оборотов; наша внешняя торговля стоит теперь на том же уровне, как двадцать лет назад, несмотря на постройку целой сети новых дорог. Неумеренное таможенное покровительство обогащает отдельных производителей за счет населения, но решительно препятствует развитию отечественной промышленности» [2, с. 240]. На начавшихся переговорах велась сложная игра. По версии Витте, германский канцлер Бюлов пытался уклониться от каких-либо обязательств допустить русские займы в Германии, ссылаясь при этом на императора Вильгельма II, провозгласившего лозунг «немецкие деньги для немцев». Тогда Витте обусловил подписание торгового договора предоставлением германским правительством письменных гарантий размещения русского займа на германском рынке, «и только после этого Бюлов уступил» [3, с. 318].

Витте при самых неблагоприятных условиях выиграл этот дипломатический поединок. Оценивая проделанную Витте работу,

В.Н. Коковцов писал ему: «Я вполне доволен достигнутыми вами результатами. Нахожу даже, что мы взяли с немцев все, что можно было взять» [2, с. 384]. По замечанию академика Е.В. Тарле, «в умственном отношении граф Бюлов был крупным человеком..., но он был, конечно, очень мал, если его сравнить с Витте» [7, с. 517–532].

Анализ принятия и первого, и второго договоров дан в одном из номеров «Биржевых ведомостей» в 1914 г. Подобные соглашения были тогда заключены с Австро-Венгрией, Францией и другими странами. Система двухсторонних торговых договоров превратила таможенные тарифы в одно из средств межгосударственных отношений, что послужило усилению роли Министерства финансов во внешней политике. Министерство имело теперь собственную резидентуру за границей, агентства и коммерческие представительства в ряде стран. Теперь и межгосударственные договоры стали рассматриваться в качестве неотъемлемого дополнения и даже способов реализации покровительственной таможенной политики и вместе с системой железнодорожных тарифов стали важной частью государственной торгово-промышленной стратегии.

Список литературы

1. Вестник Европы. – 1894. – № 3.
2. Вестник Европы. – 1904. – № 1.
3. Витте С.Ю. Воспоминания: в 3 т. М.: АСТ, Мн.: Харвест, 2001, М., 2002. – Т. 2.
4. Витте С.Ю. Воспоминания. М.: в 3 т. М.: АСТ, Мн.: Харвест, 2002. – Т. 3.
5. Витте С.Ю. Конспект лекций о государственном хозяйстве, читаемые Е.И. Высочеству, великому князю Михаилу Александровичу в 1900-1902. СПб.: Брокгауз-Ефрон, 1914.
6. Витте С.Ю. Национальная экономия и Ф. Лист. – Киев: Тип. «Киевское слово», 1889.
7. Глинский Б.Б. Граф С.Ю.Витте // Исторический вестник. – 1915. – № 5.
8. Иванюков И. Торговый договор с Германией // Исторический вестник. – 1915. – № 2.
9. Журнал «Исторический вестник». – 1906. – № 8.
10. Журнал «Освобождение». – 1904. – № 23 (47).
11. Слонимский Л. Наши экономические задачи и крестьянский вопрос // Вестник Европы. – 1904. – № 1.

НАУЧНЫЕ ДОКЛАДЫ

УДК 336.717(470+571)
ББК 65.262.5(2Рос)

Ю. В. Ефимова

Проблемы внедрения подхода IRB в России

Финансовый кризис отодвинул переход российской банковской системы на новые стандарты. Но несмотря на это, крайне важно помнить о том, что уже сейчас коммерческие банки могут осуществить ряд мероприятий, необходимых для внедрения в будущем новых продвинутых подходов, в частности системы IRB. Предложенная в настоящей статье модель оценки вероятности дефолта применима для анализа потенциальных и кредитующихся заемщиков на любом этапе взаимодействия с банком. Кроме этого, модели позволяют использовать предложенные в Базеле II принципы, хотя и не позволяют внедрить продвинутые подходы прямо сейчас.

Ключевые слова: банки, банковская деятельность, оценка капитала, кредитный рейтинг.

Понятие «подход IRB» (internal rating-based approach – IRB approach) все чаще встречается в периодической печати и означает, не что иное, как подход к оценке достаточности капитала, ориентированный на собственные внутрибанковские рейтинговые оценки заемщиков. Указанный подход представляет собой «фирменный» подход нового Базельского соглашения по капиталу, имеющего название «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (более известного как Базель II).

Прежде чем перейти к изучению процесса реализации подхода IRB и его механизмов, целесообразно рассмотреть ключевое понятие данного метода – внутренний кредитный рейтинг – показатель, дающий комплексную и всестороннюю оценку финансового состояния, рентабельности бизнеса и кредитоспособности контрагентов (в

т. ч. заемщиков) банка. Оценка кредитного рейтинга должна основываться только на объективной информации, особенно важно, чтобы соображения ответственных сотрудников банка об уровне лояльности клиента, объеме проводимых операций или дохода, который клиент приносит банку, не влияли на процесс определения кредитного рейтинга.

При определении внутреннего рейтинга заемщика должна учитываться как финансовая информация, полученная из бухгалтерской, статистической, управленческой отчетности клиентов банка и других источников, так и нефинансовая: сведения о составе акционеров, уровне менеджмента заемщика, состоянии отраслей и регионов, влиянии государства на деятельность клиентов банка. Таким образом, рейтинговая система должна быть достаточно гибкой и объективной, позволяющей принимать в расчет не только цифровые показатели деятельности классифицируемого контрагента, но и информацию о его деятельности, не выраженную количественно [1].

Классификация заемщиков согласно внутренним кредитным рейтингам позволяет ввести формализованную технологию оценки кредитного риска на всех этапах кредитования (как при первичном анализе кредитной заявки, так и при текущем мониторинге кредита).

Согласно Базелю II рейтинг заемщика определяется как оценка риска на основе конкретных и четких рейтинговых критериев, из которых выводятся оценки вероятности дефолта (PD).

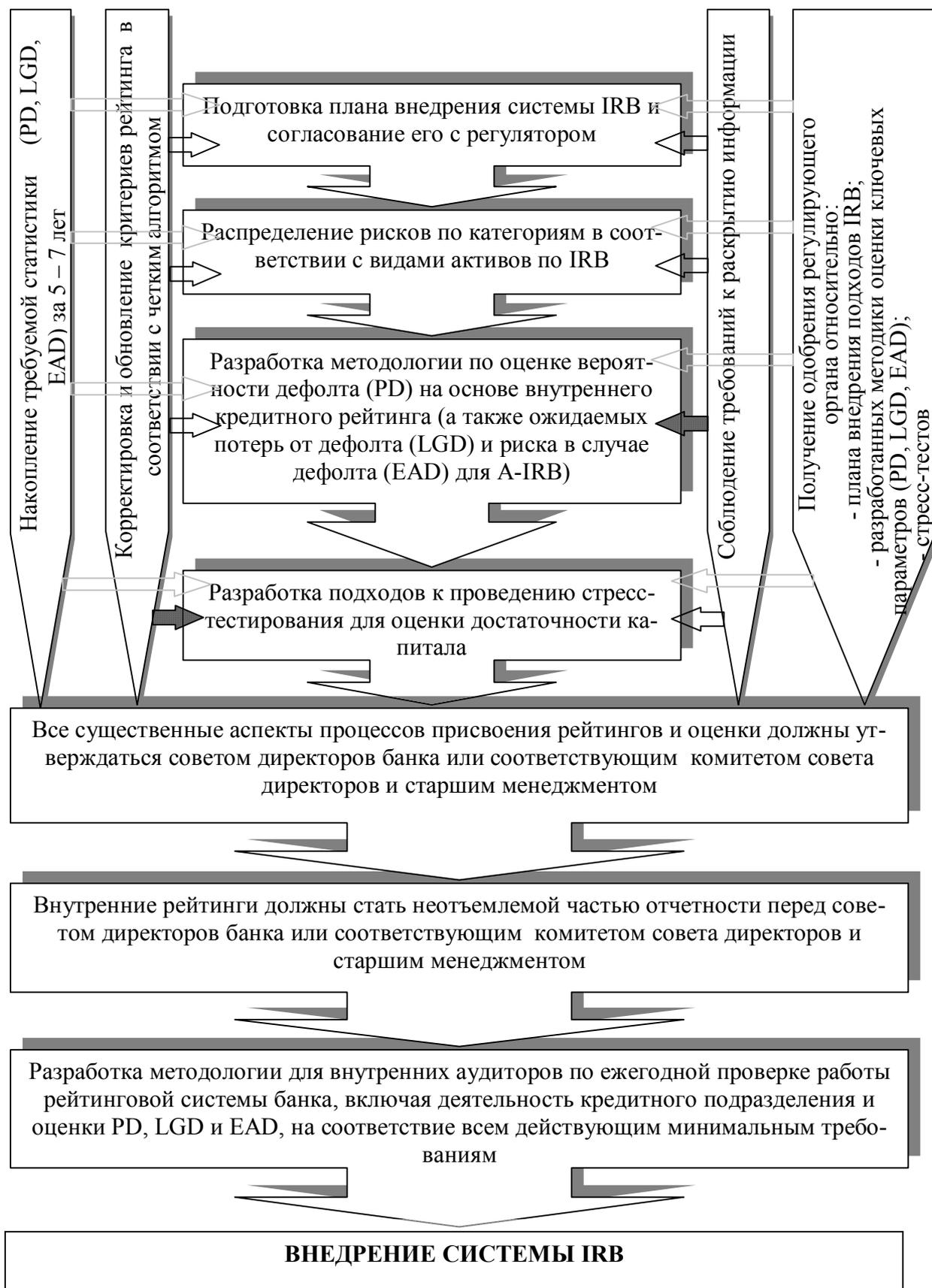
Базелем II предлагается два IRB подхода: «базовый» и «усовершенствованный» [2]. Первый тип – «базовый», который в иностранных источниках чаще называется – основой, или F-IRB (the Foundation Internal Ratings-Based Approach) подход, который предполагает, что банки сами производят расчет вероятности дефолта для своих заемщиков, а затем используют цифры, предоставляемые органами банковского надзора по убыткам в случае дефолта, риску потенциальных убытков в случае дефолта и сроку погашения для расчета требований по капиталу. В свою очередь, основная идея «усовершенствованного» подхода (в зарубежной литературе принято наименование «передовая практика», или A-IRB (the

Advanced Internal Ratings-Based Approach)) заключается в том, что банкам предоставляется возможность использовать свои собственные оценки по всем четырем переменным. Данный метод более трудоемкий в отличие от «базового» в части сбора и получения разрешения на использование информации. Так, для применения продвинутого подхода банкам необходимо не только собрать данные за 3–5 прошедших лет о состоянии своих заемщиков, но и показать надзорным органам надежность и стабильность своих рейтинговых оценок. Последнее, в свою очередь, потребует серьезных инвестиций как по времени, так и по объему (для примера, по оценкам банка Credit Suisse First Boston, а также А.А. Лобанова, Б. Колмакова и других экспертов, применение усовершенствованного подхода потребует затрат в размере от 100 тыс. до 180–200 млн долларов США в зависимости от масштаба и степени развития системы риск-менеджмента банка).

Ряд авторов, в частности Е.Д. Соложенцев, Н.В. Степанова и В.В. Карасев считают, что только относительно небольшое число крупных банков смогут использовать усовершенствованный подход на основе внутреннего рейтинга. Экспертами предполагается, что право использования продвинутой методики первоначально будет предоставлено лишь 100 крупнейшим и наиболее надежным банкам мира. В этой связи показателен пример США, где из более чем 9 000 кредитных организаций на Базель II (и при том на самые передовые методы) будут переходить только 10–12 крупнейших банков и еще 10, возможно, присоединиться к ним добровольно. При этом все остальные банки будут продолжать работать по несколько модифицированным правилам на основе Базеля I.

В общем виде подходы F-IRB и A-IRB могут использоваться банками, которые осуществляют операции, подверженные более сложным рискам, и которые разработали более современные системы измерения риска. Внутренние данные основываются на обширных данных прошлых периодов и постоянно подвергаются проверке [57, с. 3].

Обобщенно порядок внедрения подхода IRB показан на следующей схеме.



Одним из важнейших требований к внедрению продвинутого IRB подхода является то, что согласно Базелю II добровольный возврат к стандартизованному или фундаментальному подходу допускается только в чрезвычайных обстоятельствах, таких как продажа большей части банковского бизнеса, относящегося к кредитованию, и только с согласия органов надзора. Таким образом, переход банка на IRB должен быть спланирован тщательнейшим образом и на долгосрочную перспективу.

Ввиду того, что в настоящее время переход российской банковской системы на продвинутые или даже базовые подходы Базеля II затруднителен (или даже невозможен) в силу ряда причин: отсутствие требуемой статистики по заемщикам, методологической базы, позволяющей осуществлять расчет внутренних рейтингов и вероятности дефолта, понимания последствий внедрения продвинутых подходов, в частности объемов трудо- и материальных затрат, приводит к бездействию коммерческих банков. В большинстве своем банки находятся в режиме ожидания активных действий от Банка России, который не спешит принимать активные решения в области перехода на новые стандарты. Несомненно, мировой финансовый кризис еще больше усложнил текущую ситуацию и еще дальше отодвинул внедрение новых базельских положений.

Но крайне важно в сложившихся условиях понимать, что мировой финансовый кризис дал шанс России осознать несовершенство имеющейся методологической базы оценки кредитоспособности заемщиков коммерческих банков, выявил необходимость в разработке новых адаптивных методик оценки кредитоспособности и IRB-ориентированных методик оценки вероятности дефолта. Именно сейчас коммерческие банки могут осуществить ряд мероприятий, необходимых для внедрения новых продвинутых подходов в будущем.

Среди такого рода мероприятий – разработка моделей оценки кредитного риска через расчет внутреннего кредитного рейтинга и соответствующей ему вероятности дефолта заемщика, выполненная с учетом международных требований.

В качестве примера модели оценки вероятности дефолта, которая могла бы быть использована коммерческими банками в своей работе, представим следующую разработку:

$$PD_i = \frac{\Delta ICR_{Ti}}{ICR_{Def} - ICR_{t_i}} \times 100\%, \text{ где (1)}$$

PD_i – вероятность дефолта i -го заемщика;

ICR_{def} – максимальный дефолтный рейтинг¹;

ΔICR_{Ti} – изменение кредитного рейтинга i -го заемщика в период действия кредитного договора, в дни².

Предложенная модель оценки вероятности дефолта не является окончательной для целей внедрения подхода IRB в российских коммерческих банках, но существенно ускоряет процесс адаптации к новым продвинутым требованиям Базельского комитета и позволяет с учетом международных требований оценивать вероятность дефолта уже сейчас, даже в условиях существующих различий между отечественными нормами пруденциального надзора и рекомендациями Базеля II. Используя данную модель, банк сможет не только снизить уровень просрочки по действующим ссудам (так как получит возможность заблаговременно принимать меры по потенциально проблемным заемщикам, в частности усиливать залоговую базу, реструктурировать ссуду), но и при принятии решения о кредитовании выбирать наименее рискованных заемщиков.

¹ Дополнительно банком необходимо разработать модели оценки внутреннего кредитного рейтинга заемщика.

² $\Delta ICR_{Ti} = V_{\Delta CR_i} \times T_i$, где T_i – срок выдачи кредита i -му заемщику (согласно кредитному договору для уже кредитующихся заемщиков/ предполагаемый для потенциальных заемщиков), в дни; $V_{\Delta CR_i}$ – скорость изменения кредитного рейтинга заемщика;

$V_{\Delta CR_i} = \frac{ICR_{t_2i} - ICR_{t_1i}}{(t_2i - t_1i)}$, где ICR_{t_2i} – кредитный рейтинг i -го заемщика на момент времени t_2 ; ICR_{t_1i} – кредитный рейтинг i -го заемщика на момент времени t_1 ; t_2 , t_1 – отчетные даты i -го заемщика ($t_2 > t_1$).

Список литературы

1. Бухтин М.А. Риск-менеджмент в кредитной организации: методология, практика, регламентирование: в 2 кн. – М.: Регламент, 2008. – Кн. 1. – 448 с.

2. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы. Базельский комитет по банковскому надзору. [Электронный ресурс] // Банк международных расчетов. – М., 2004. – URL: <http://www.cbr.ru/today/PK/print.asp?file=Basel.htm>.

УДК 334.732(470+571)
ББК 65.262.228(2Рос)

В. А. Лукашевич

Кредитная кооперация России

В статье рассматриваются вопросы становления в России кредитных потребительских кооперативов как финансовых институтов особого рода, которые по целям деятельности, способу распределения дохода, набору осуществляемых финансовых операций, видам предоставляемых финансовых услуг и финансовым источникам отличаются от других кредитных организаций и способны решить проблему предоставления доступного и надежного кредита физическим лицам и малому бизнесу города и села.

Ключевые слова: кредитная кооперация, кредитные организации, финансовые услуги, финансовые институты, кредитные кооперативы.

Возрождение кредитной кооперации в России, начатое в 1991 г., связано с радикальными экономическими преобразованиями, сформировавшими многоукладную экономику, составным элементом которой явился сектор малых предприятий различных сфер деятельности в городе и на селе, которые нуждались в доступной и надежной системе мелкого кредита. В то же время падение прожиточного уровня населения обострило для граждан проблему потребительского кредита и потребовало поиска механизмов спасения семейных бюджетов от стремительно растущей инфляции. Прекращение монополии на финансово-кредитные услуги со стороны государства и наличие неудовлетворенной потребности в заемных

средствах привели к появлению в городах и сельской местности России различных финансовых организаций, предложивших обслуживание, альтернативное банковскому. В многообразии видов таких учреждений кредитные кооперативы составили обособленное звено, выделяющееся деятельностью, основанной на демократических принципах самоорганизации и базирующейся на ценностях, обеспечивающих социальное здоровье общества.

В 90-х годах XIX в. в кредитном кооперативном движении России прошел процесс объединения, результатом чего явилось создание общероссийских кооперативных организацией и региональных объединений: Лига кредитных союзов, Национальный союз некоммерческих организаций взаимопомощи, Союз сельских кредитных кооперативов, Российский микрофинансовый центр, ассоциации кредитных кооперативов и др. Внутри системы кредитной кооперации стали создаваться кооперативы второго уровня для предоставления некоторых услуг низовым кредитным кооперативам.

На сегодняшний день кредитная кооперация России представлена организациями различных уровней, выполняющими финансовые операции и решающими социальные задачи в определенных сферах. Главные различия этих учреждений, по нашему мнению, – это состав членов и цели кредитования. Основные типы таких организаций показаны на рисунке.

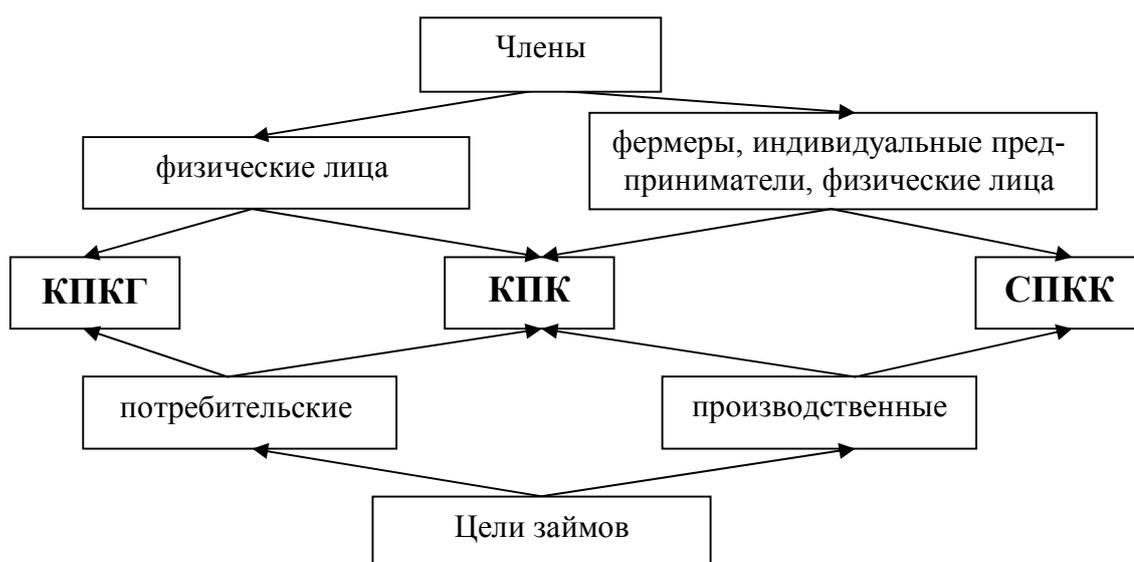


Рисунок. Типы кредитных кооперативов России

Кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ) создаются добровольно объединившимися гражданами для удовлетворения потребностей в финансовой взаимопомощи [1]. Именно этот тип организаций в международной экономической литературе и практике называется кредитным союзом. Замена в нормативных актах термина «Кредитный союз» мотивировалась принятием в 1994 г. Гражданского кодекса РФ, в котором определено, что «Союзом» может называться только объединение юридических лиц [2].

Кредитные потребительские кооперативы (КПК) создаются преимущественно субъектами малого предпринимательства для аккумуляции временно свободных денежных средств участников в целях оказания им финансовой взаимопомощи [1].

Сельские потребительские кредитные кооперативы (СПКК) создаются сельскохозяйственными товаропроизводителями (физическими и/или юридическими лицами) с целью сбережения их денежных средств и кредитования при условии обязательного участия в хозяйственной деятельности кооператива [3].

Кредитные потребительские кооперативы не подпадают под регулирование закона о банках и банковской деятельности, на них не распространяются требования обязательного лицензирования, регистрации в органах надзора, Указы Президента РФ о защите интересов инвесторов.

Легитимность деятельности несельскохозяйственных кредитных кооперативов в России определена Конституцией РФ (ст. 34), Гражданским кодексом РФ (ст. 50, 116, 421) и регулируется законами № 190-ФЗ от 18 июля 2009 г. «О кредитной кооперации». Правовое поле предполагает стимулирование данного сектора финансового рынка в соответствии с международными нормами, содержащимися во Всеобщей декларации прав человека и Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод.

Кредитные кооперативы представленных видов являются потребительскими, деятельность их концентрируется в области предоставления финансовых услуг своим членам: населению и малому бизнесу. Основной целью деятельности кредитных потребительских

кооперативов является финансовая взаимопомощь граждан и поддержка экономической инициативы по развитию предпринимательства на основе взаимного кредитования путем аккумулирования и перераспределения временно свободных денежных средств. Следование кооперативным принципам предусматривает развитие бережливости членов кредитных потребительских кооперативов, реализуемое через механизм сбережения. Использование временно свободных денежных средств членов кредитных потребительских кооперативов позволяет реализовать инвестиционные проекты на уровне среднего и малого предпринимательства, способствуя развитию экономики государства.

Являясь некоммерческими организациями и придерживаясь кооперативных принципов, кредитные потребительские кооперативы призваны, наряду с экономическими вопросами, решать социальные проблемы своих членов, реализуя образовательные, медицинские, жилищные программы и оказывая помощь в приобретении товаров первой необходимости. Кроме того, у членов кредитных кооперативов формируется ответственность по отношению к личным финансовым обязательствам и укрепляется деловая репутация.

Таким образом, кредитные потребительские кооперативы – это финансовые институты особого рода, которые по целям деятельности, способу распределения дохода, набору осуществляемых финансовых операций, видам предоставляемых финансовых услуг и финансовым источникам отличаются от других кредитных организаций и способны решить проблему предоставления доступного и надежного кредита физическим лицам и малому бизнесу города и села.

В соответствии с данными, представленными Министерством финансов РФ с 1992 по 2008 г. в России зарегистрировано 2600 кредитных кооперативов различных организационно-правовых форм, а к началу 2009 г. их стало более 4000, но только 1900 из них сдавали отчеты о своей деятельности в налоговые инспекции. Количество членов кредитных кооперативов составляет более 1 млн человек, охват населения страны кредитными кооперативами не

превышает 0,5 % [4]. Количество действующих СКПК, по данным Фонда развития сельскохозяйственной кредитной кооперации на начало 2009 г., превысило 1200 [5].

Сегодня КПКГ являются составной частью кредитной системы России, обеспечены адекватным правовым полем, что предоставляет им возможность развиваться в соответствии с запросами общества и пайщиков. Демонстрирование системой КПКГ социально-полезного характера деятельности, кооперативной сущности и традиционных преимуществ может и должно способствовать объединению граждан с целью удовлетворения своих экономических, социальных и культурных потребностей.

Список литературы

1. О кредитной кооперации: федер. закон Рос. Федерации от 18 июля 2009 г. №190-ФЗ // Собр. законодательства РФ, 20.07.2009, № 29, ст. 3627.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. 2) от 26.01.1996 № 14-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 дек. 1995 г. (ред. от 17.07.2009). Ст. 121. Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы) // Рос. газ. – 1996. – 06, 07, 08, 10 февр.

3. О сельскохозяйственной кооперации. Федер. закон Рос. Федерации от 15 ноября 1995 г. №193 ФЗ (в ред. от 19.07.2009 г.) // Рос. газ. – 2009. – 22 июля.

4. Концепция развития системы кредитной кооперации в Российской Федерации на период 2007–2011 годы. – М., 2007. URL: <http://orema.ru>.

5. О реализации в 2008 г. Государственной программы развития сельского хозяйства и региональных рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы и задачи на перспективу. URL: <http://www-rost-ru/main/docs/Programma>.

Summaries

Maklakova E.A. Modern approaches to the formation of regional strategy

The article considers the nowadays approaches to the formation of regional strategy. The author analyzes the algorithm used during the formation of regional strategy and formulates tasks and aims of regional strategy.

Key words: region, strategy, social and economic development of region, development factors, management of region.

Burykin A.N. The strategy of the Sakhalin region's development and creation the strategy region life during the transitional period

The nowadays situation is characterized by the transition of governing methods from totalitarian to democratic ones. Concerning such the transition it becomes actually to investigate human governing methods, to create the strategy of the region development as the circumstances of comfort human life.

Key words: a state governor, the strategy, the development, governing methods, totalitarian methods, democratic methods.

Kosmacheva N.M. Enterprises of small and middle business as the factor of the steady socio-economic development: financial and credit aspects

In this article the author considers problems of formation of small and middle business in the world and in Russia, including the analysis of modern tendencies and disproportions of development of small and middle business in comparison with big business. The author suggests the original point of view on the reasons of disproportional development, considers in detail the activity of banks and other financial institutions which allow to carry out the necessary financing for the further development of small and middle business.

Key words: small-scale business, business crediting, bank activity, socio-economic development, credit cooperation, microfinancing.

Chepikova T.A. The effective currency control as a barrier to "flight" of the capital from the country

The author of the article analyzes the reasons of mass outflow of the capital from the country and the growth of the external debt, considers the functioning system of the currency regulation and the currency control and the reasons why it cannot suspend the mass outflow of the capital from the country. Toughening of the control over carrying out currency transactions of the capital movement is suggested as a measure on perfecting the functioning system of currency regulation and the currency control in the conditions of the economic crisis.

Key words: currency control, currency regulation, capital, capital flight, economic crisis.

Zabrodin V.Y. Industrial relations: essence and development tendencies

The author of the article considers theoretical problems connected with the formation of socio-labour relations in the modern industrial society and suggests the original vision of essence and evolution of the industrial relations which undoubtedly influenced upon the development of the production management theory and practice.

Key words: industrial relations, organization, management, administration, industrial society.

Cherkasskaya G.V. Liberal and egalite economic theories as the basis for creating social protection systems corresponding to the world standard

In this article the theoretical and practical aspects of opposition and interpenetration of liberal and egalite economic theories in the sphere of organizing modern social protection systems are considered. The author suggests the original vision of reasons and essence of the aggressive scientific discussion between those who promote the market economy and those who opposes to it. Besides the author draws attention to the main problems which the economic science in the sphere of social protection solves nowadays.

Key words: social protection, social protection system, market economy, socialism, capitalism, human capital.

Gavrilov K.V. S.Y. Vitte's customs protectionism

In this article the experience of the Finance Minister of the Russian empire S.Y. Vitte's customs protectionism as the system of state measures directed to encouragement of internal manufacture and to the defense against the foreign competition is considered.

Key words: protectionism, S.Y. Vitte, customs policy.

Efimova Y.V. Problems of introduction of IRB approach in Russia

The financial crisis has removed transition of the Russian bank system to the new standards. But, despite this fact, it is extremely important to remember that now commercial banks can already carry out a number of actions necessary for introducing in future the new advanced approaches, in particular IRB systems. The estimation model of probability of default offered in this article is applicable for analyzing potential and financed borrowers at any stage of their interaction with the bank. Besides, the model allows to use II principles offered in Basel though it do not allow to introduce the advanced approaches right now.

Key words: banks, bank activity, capital estimation, credit rating.

Lukashevich V.A. Credit cooperation in Russia

The report covers problems connected with the formation in Russia credit consumer co-operative societies as a special type of financial institutions the activity aims, the way of distribution of the income, the set of carried out financial operations, the set of financial services and financial sources of which differs from other credit organizations, and they are capable to solve the problem of granting the accessible and reliable credit to natural persons and the city and village small-scale business.

Key words: credit cooperation, credit organizations, financial services, financial institutions, credit co-operative societies.

Сведения об авторах

Бурькин Александр Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления, Институт истории и социологии управления Сахалинского государственного университета, вице-губернатор администрации Сахалинской области, г. Южно-Сахалинск; e-mail: burykinsfamily@bk.ru

Гаврилов Кирилл Викторович – кандидат исторических наук, старший преподаватель, кафедра Финансов и банковского дела, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Санкт-Петербург; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Ефимова Юлия Вадимовна – аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Санкт-Петербург; e-mail: fattakhovajv@yandex.ru

Забродин Вадим Юрьевич – доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов; профессор, Государственный университет – Высшая школа экономики, Санкт-Петербург; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Космачева Надежда Михайловна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, Санкт-Петербург; e-mail: nkosm@rambler.ru

Лукашевич Валентина Алексеевна – аспирант, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, Санкт-Петербург; e-mail: KBW-Pinsk@yandex.ru

Маклакова Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Санкт-Петербург; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Чепикова Татьяна Александровна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и инвестиций, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина, Санкт-Петербург; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Черкасская Галина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Санкт-Петербург; e-mail: kafedraek@yandex.ru

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ, ПРИСЫЛАЕМЫМ В ЖУРНАЛ

- Для публикации в «Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина» (серия экономика) принимаются научные статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.

- Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.

- Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

Требования к оформлению материалов

Материал должен быть представлен тремя файлами:

1. Статья

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Суг, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках. Например: [5: 56–57]. Список литературы (по алфавиту) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

2. Автореферат

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.
- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.
- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

3. Сведения об авторе

Содержат сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон.

В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.
- отправить по электронной почте: e-mail: ecolguvestnik@yandex.ru
- тел. (812) 451–74–41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается.

Гонорар за публикации не выплачивается.

Редакционная коллегия:

196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин

Санкт-Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 479-90-34

Для заметок

Для заметок

Научный журнал

Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина

№ 4
серия экономика

Редактор *В. Л. Фурштатова*
Технический редактор *Н. П. Никитина*
Оригинал-макет *Н. П. Никитиной*

Подписано в печать 10.12.2009. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 9,5. Тираж 500 экз. Заказ № 472

Ленинградский государственный университет
имени А. С. Пушкина
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а