

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ
132

ТОМ СТО ТРИДЦАТЬ ВТОРОЙ

МОСКВА
№ 3/2010

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СТО ТРИДЦАТЬ ВТОРОЙ

МОСКВА
№ 3/2010

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России

Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО ТРИДЦАТЬ ВТОРОЙ

МОСКВА
№ 3/2010

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих научных журналов и изданий», выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

© Вольное экономическое общество России, 2010
ISBN 978-5-94160-112-7
ISSN 2072-2060

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ** Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор
- Л.И. АБАЛКИН** Вице-президент, председатель Научно-практического Совета Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА** Координатор-составитель, вице-президент Вольного экономического общества России, кандидат экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР** Член Правления Вольного экономического общества России, директор Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ** Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, академик РАЕН, доктор экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА** Вице-президент Вольного экономического общества России, заслуженный экономист Российской Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ** Член Президиума Вольного экономического общества России, советник Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

Выступление председателя агропромышленной секции ВЭО России на тему «Доктрина продовольственной безопасности России: проблемы реализации» <i>2 апреля 2010 г., Каминный зал ВЭО России (Стенограмма)</i>	
М.А. Коробейников	9
Выступление председателя секции «Экономика природопользования» ВЭО России на тему «О прошлом, настоящем и будущем государственного регулирования в сфере охраны окружающей среды» <i>16 июня 2010 г., Каминный зал ВЭО России (Стенограмма)</i>	
Н.Н. Лукьянчиков	15
XX сессия совместной комиссии экономистов Российской Академии наук и Польской академии наук на тему «Развитие экономик Польши и России в посткризисный период» <i>22–23 июня 2010 г., Каминный зал ВЭО России (Стенограмма выступлений делегации Польши)</i>	
Э. Мончиньска	34
Й. Котович-Явор	57
Б. Либерска	67
А. Сопоцько	83
Л.Е. Ясиньски	95
Ю. Котыньски	103
Проблемы дня	
Н.А. Власко Современное развитие электронной системы документооборота	136
Р.С. Голов, А.В. Мыльник Перспективы формирования инновационно-инвестиционного кластера на базе научно-технологического комплекса «Сколково»	145

В.Я. Дмитриев Проблемы развития системы образовательных услуг высшей школы	157
Н.А. Корчагина, Ю.Н. Томашевская Адаптация международного опыта идентификации кластеров к условиям российской экономики	163
А.С. Сахарова Общественные объединения предпринимателей: оценка состояния и взаимодействия с властными структурами региона	180
В.Ю. Солдатенков Государственно-частное партнерство как инструмент социального развития инфраструктурных отраслей народного хозяйства	188
М.К. Старовойтов, Л.Н. Медведева, А.В. Александров Целесообразность формирования систем экологического менеджмента для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий	194
А.В. Тен Модели совместной оптимизации закупок и продаж товара коммерческой организацией	201
Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России.	206

**ВЫСТУПЛЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ СЕКЦИИ
ВЭО РОССИИ НА ТЕМУ
«ДОКТРИНА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ:
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ»**

*2 апреля 2010 г., Каминный зал ВЭО России
(Стенограмма)*

ДОКТРИНА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,

Вице-президент ВЭО России, председатель агропромышленной секции ВЭО России, член Совета по аграрной политике при председателе Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации, член-корр. Россельхозакадемии, д.э.н., профессор

Принятие Доктрины продовольственной безопасности, говорится в документе, «представляет собой совокупность официальных взглядов на цели, задачи и основные направления государственной экономической политики (подчеркнуто мною) в области обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации». Наконец-то свершилось. Федеральная власть признала существование термина «продовольственная безопасность». С 90-х годов новоявленные демократы – либералы мониторингистского толка яро утверждали, что государству не следует вмешиваться в производство продуктов питания, никакой продовольственной безопасности нет в природе, а есть независимость, от которой, дескать, мы избавимся в результате развития рыночных отношений, то есть рынок все отрегулирует. Теперь, кажется, дошло. Оказывается, рынок не может быть саморегулируемым. Это уже признано наукой и практикой ведущих стран Европы и Америки.

Тезис о том, что мы можем купить все за рубежом, также опасен, как и непонимание сути продовольственной безопасности. Ведь наши магазины, заполненные импортом, убивают наше сельское хозяйство, подрывают продовольственную, национальную безопасность страны.

Принятие Доктрины продовольственной безопасности РФ – стратегически важный и объективно назревший шаг, позволяющий комплексно решить целый ряд задач, прежде всего сократить зависимость, а затем и совсем избавиться от импорта продовольствия и увеличить объемы собственного агропромышленного производства высококачественных, экологически чистых продуктов питания по справедливым ценам.

Доктрина как раз и предусматривает баланс интересов всех занятых в производстве продуктов питания в условиях развития мирового продовольственного рынка, защиту граждан страны от некачественного продовольствия, устойчивое развитие АПК и повышение доли отечественного продовольствия на российском рынке. В ней закреплены безопасные уровни обеспеченности страны собственным продовольствием: к 2020 году доля произведенных в России основных продуктов питания на внутреннем рынке должна составлять не менее 80 процентов, при этом по:

зерну и картофелю – не менее 95 процентов;
молоку и молокопродуктам (в пересчете на молоко) – не менее 90 процентов;
мясу и мясопродуктам (в пересчете на мясо) – не менее 85 процентов;
сахару, растительному маслу, рыбе и рыбопродуктам – не менее 80 процентов.

В настоящее время обеспеченность продуктами питания по отношению к рекомендуемым нормам их потребления составляет: по мясу и молоку она ниже на 25 процентов, по рыбе – на 45, по овощам – на 25. Есть надежда, что реализация доктрины позволит изменить ситуацию к лучшему.

Но наряду с надеждой есть и большие сомнения. Едва ли стоит считать доктрину панацеей от всех бед на селе. Все же доктрина есть рамочный документ, представляющий собой всего лишь некие политические рамки, согласно которым, может быть, в перспективе станет развиваться российское агропромышленное производство. Доктрина страдает некой неопределенностью установок, определений, для нее характерна своеобразная лозунговость. В последнее время федеральные власти «увлеклись» многочисленными инициативами, которые появляются чуть ли не еженедельно. Но, как показывает практика, за них и быстро забывают. Речь ведется обычно от одной инициативы до другой. И так постоянно. К сожалению, это «болезнь», присущая нам. Ведь хорошо известно, что не раз принимались серьезные программные документы, намечались грандиозные планы, выдвигались весьма реальные и практичные инициативы, но они забалтывались и оставались на бумаге, уходили бесследно в историю. Не постигнет ли такая судьба и принятую недавно Доктрину продовольственной безопасности России? Большой вопрос, ответ на который пока туманен.

Другой весьма важный момент, подчеркивающий некую «слабость» доктрины, – это ведь не закон. Это намерение, желание. Ее положения носят рекомендательный характер, несмотря на то, что в ней развиваются положения Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года, касающиеся продовольственной безопасности России, учтены рекомендации Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН по предельной доле импорта и запасов продовольственных ресурсов, Морской доктрины, других нормативных и правовых актов в этой области, а также передовой опыт зарубежных стран, в том числе Германии, Франции, Швеции, Канады и США.

Следует также заметить, что с принятием Доктрины продовольственной безопасности мы опоздали почти что на два десятилетия. С начала 1990-х годов Россия «забыла» о селе, о крестьянстве, заявила об открытости национальной экономики, объявила неограниченную ничем свободу рыночных отношений, фактически оставив село и крестьянство на самовыживание, сделав их «лишними» в обществе, неспособными, с учетом особых и сложных природно-климатических условий России, производить дешевое продовольствие. Появившаяся новая власть посчитала для себя, что проще и дешевле все купить за рубежом, чем заниматься собственным производством. Это была преступная политика, обрекающая российское

село и крестьянство на вымирание. Что, собственно, и случилось. Уважаемой аудитории это хорошо известно, и я думаю, что не стоит на эту тему распространяться и называть факты. Они, в общем-то, известны.

Поэтому появление Доктрины продовольственной безопасности, несомненно, все же факт положительный. Хотя, как я уже отмечал, запоздалый. Наконец-то продовольственная безопасность страны становится и ее национальной безопасностью. Как, собственно, и экономика агропромышленного комплекса – это не обособленная и замкнутая структура. А это вся экономика страны, не способная жить без села и крестьянства. И очень верно говорится в рассматриваемом нами документе, что «одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики (а, как хорошо известно из истории, демографию всегда решало село, а не город), необходимым условием реализации стратегического национального приоритета является повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения.

Доктрина также ориентирована не только на развитие производства, но и на обеспечение безопасности самих продуктов и их экономической доступности. То есть на «возможность приобретения пищевых продуктов по сложившимся ценам в объеме и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления, обеспеченных соответствующим уровнем доходов населения».

Но чтобы Доктрина заработала, необходимо, как говорят обычно в народе, «приделать ей ноги». Президент поручил Правительству разработать конкретный план реализации утвержденной им Доктрины. Время пошло, однако действий со стороны исполнительной и законодательной властей пока мало.

А ведь именно Доктрина может стать основой для разработки нормативных и правовых актов в сфере обеспечения продовольственной безопасности и безопасности продовольствия, развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов. И прежде всего многострадального Федерального закона «О продовольственной безопасности России», разрабатываемого уже несколько лет, и постоянно торпедируемого финансово-экономическим блоком Правительства РФ и отдельными депутатами-либералами.

Реализация Доктрины продовольственной безопасности России потребует слаженных действий всех уровней структур исполнительной и законодательной властей, участия населения страны на основе развития агропромышленного комплекса страны и его базовой отрасли – сельского хозяйства, а также в перспективе интеграции в мировое экономическое пространство и в последующем – вступление в ВТО. Хотя по поводу ВТО среди ученых и практиков существуют довольно разнополярные мнения. Но то, что «сломя голову» туда не надо спешить, – это так. Вступать надо при условии соблюдения баланса интересов обеих сторон, и прежде всего своих собственных интересов.

И в завершение своего выступления хочу обратить особое внимание на то, что нам приходится действовать не на пустом поле – существует по данной проблеме уже десятилетиями наработанный опыт, и очень успешный, ряда зарубежных стран, где уже создана разветвленная система правового обеспечения национальной продовольственной безопасности и безопасности продовольствия. Вот, например, опыт некоторых стран.

В Германии еще в 1955 году был принят закон о сельском хозяйстве, целью которого было создание одинаковых с промышленностью условий хозяйствования. В нем прямо указано, что государство обязано рассматривать проблему снабжения населения продовольствием как стратегическую, формировать продовольственные фонды и не ставить продовольственное снабжение в зависимость от третьих стран. В 1979 году был принят другой закон о продовольственном снабжении, где в еще более жесткой форме записаны обязанности государства в этой сфере. В отдельных землях Германии приняты свои законы о сельском хозяйстве и продовольственном снабжении.

Во Франции в соответствии с законом об обеспечении стабильности агропроизводства Министерству сельского хозяйства поручены разработка национальной аграрной политики и ее претворение в жизнь. Государство поддерживает конкурентоспособность сельхозпроизводства и регулирует внутренний рынок сельхозпродукции, следит, чтобы импорт продовольствия не наносил ущерба отечественному сельхозпроизводству.

Еще в 1960 году в стране был принят закон о поддержке сельского хозяйства, предусматривающий создание максимально благоприятных условий для национальных сельхозпроизводителей, изъятие с рынка недоброкачественной продукции, недопущение массового ввоза в страну продовольствия по демпинговым ценам. В нем специально указывается, что продовольственная политика является составной частью государственной политики по обеспечению политической и экономической безопасности страны.

Швеция. Здесь, согласно принятому еще в 1940 году закону о регулировании производства и сбыта продуктов сельского хозяйства, комиссии по пищевым продуктам регламентируют их качество, следят за соблюдением закона производителями и торговлей, разрабатывают рекомендации по производству и ввозу продовольствия и сырья. Согласно закону от 1947 года о рационализации сельского хозяйства, ведется большая работа, направленная на поддержку конкурентоспособности своих агропроизводителей и ограничения импорта продовольственного сырья путем квот и пошлин. При стимулировании сельскохозяйственного производства государство исходит из того положения, чтобы доходы фермеров были не ниже размера заработной платы квалифицированных рабочих в среднем по промышленности. Государство проводит также активную ценовую политику, поддерживая цены на внутреннем рынке. Все это направлено на стабильное продовольственное самообеспечение и создание высокого уровня продовольственной безопасности страны.

Продовольственный комплекс **Соединенных Штатов Америки** относится к самым протекционистски защищенным. Для этого приняты специальные нормативные акты, направленные на обеспечение стабильного продовольственного снабжения за счет поддержки собственного сельского хозяйства и сохранения его природных ресурсов.

Этот курс проводится еще с 30-х годов, и он вылился в создание мощной высокоразвитой системы агробизнеса, ориентированной, помимо внутреннего, на завоевание мирового продовольственного рынка и достижение политических целей за рубежом.

На протяжении многих лет в США принимались законы, посвященные продовольственной безопасности страны. Их реализация сопровождалась принятием специальных федеральных программ. При этом действующим законодательством фактически предусматривается создание зависимости стран – импортеров продовольствия от США, которые рассматривают продовольственное обеспечение не только как средство обеспечения собственной продовольственной безопасности, но и как орудие для создания соответствующей зависимости других стран и воздействия на их внешнюю и внутреннюю политику. В последующем США для этого прибегали не однажды к торговому эмбарго и продовольственной блокаде других стран.

По всем параметрам действующий сегодня закон о продовольственной безопасности США является важнейшим политическим документом, в котором зафиксировано, что агропродовольственный комплекс имеет определяющее стратегическое значение не только для экономики США в целом и обороны страны, но и для завоевания лидирующих международных позиций.

Конечно, международный опыт, как известно, дело неплохое. Но его следует применять весьма взвешенно и прежде всего с учетом своих национальных, природно-климатических, социально-экономических, политических и других условий. Более того, достижение всемирной продовольственной безопасности остается пока еще планом, а страны заботятся в первую очередь о продовольственной безопасности своих народов (к сожалению, у нас не совсем так), создавая для этого соответствующие социально-экономические и правовые предпосылки.

Но тем не менее принятие доктрины – это, несомненно, шаг вперед, и грех этим не воспользоваться умело и успешно. К тому же следует иметь в виду, что Россия обладает неким преимуществом в производстве продуктов питания перед другими странами. На долю нашей страны приходится почти 10 процентов запасов мировой пшеницы, 52 процента черноземных почв, 20 процентов мировой пресной воды. В то же время удельный вес нашей продукции в мировом сельхозпроизводстве ничтожно мал – чуть больше одного процента. Миссия России – кормить успешно не только себя, но и значительную часть мирового сообщества. И Доктрина продовольственной безопасности России может стать отправной точкой в этом жизненно важном деле.

**ВЫСТУПЛЕНИЕ
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СЕКЦИИ
«ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ»
ВЭО РОССИИ НА ТЕМУ
«О ПРОШЛОМ, НАСТОЯЩЕМ И БУДУЩЕМ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
В СФЕРЕ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ»**

*16 июня 2010 г., Каминный зал ВЭО России
(Стенограмма)*

О ПРОШЛОМ, НАСТОЯЩЕМ И БУДУЩЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Н.Н. ЛУКЬЯНЧИКОВ,

директор магистратуры по экономике Института социально-экономического развития и моделирования, действительный член Российской академии естественных наук и Петровской академии наук и искусств, член Правления ВЭО России, председатель секции «Экономика природопользования» ВЭО России, д.э.н., проф.

О прошлом

Так случилось, что автор этих строк стоял у истоков создания системы госрегулирования в данной сфере в бывшем СССР, а затем в РСФСР, основы которой были заложены Постановлением ЦК КПСС и Совмина СССР от 07.01.88 г. № 32 «О коренной перестройке дела охраны природы».

В Постановлении предлагался комплекс мер, направленных на:

– осуществление решительного перехода от преимущественно административных к преимущественно экономическим методам управления природоохранной деятельности, добиваясь, чтобы конечные результаты работы предприятий были тесно увязаны с эффективностью проводимых ими природоохранных мероприятий, чтобы каждый трудовой коллектив и каждый трудящийся были заинтересованы в соблюдении требований природоохранного законодательства;

– сосредоточение усилий коллективов, научно-исследовательских учреждений, высших учебных заведений, проектных, конструкторских, технологических и других организаций на разработку и широкое внедрение новейших достижений науки и техники;

– проведение тесного сотрудничества СССР со всеми зарубежными странами и международными организациями, а также повышение его эффективности;

– резкий подъем экологической культуры и знаний в области охраны природы;

– создание центрального органа госуправления в области охраны природы и использования природных ресурсов – Госкомприроды СССР.

На Госкомприроды СССР возлагалось:

– осуществление комплексного управления природоохранной деятельностью в стране;

- госконтроль в области природопользования;
- подготовка и представление в Госплан СССР предложений по вопросам охраны природы и рациональному использованию природных ресурсов для включения их в предпроектные и плановые документы;
- разработка предложений по совершенствованию экономического механизма природопользования;
- подготовка долгосрочных государственных целевых программ по охране природной среды и рациональному использованию природных ресурсов;
- осуществление государственной экологической экспертизы;
- выдача в установленном порядке разрешений на отдельные виды загрязнения окружающей среды;
- руководство заповедным делом и осуществление госконтроля за ведением охотничьего хозяйства в стране, а также ведение государственного кадастра животного мира и Красной книги СССР;
- организация распространения знаний о природе среди широких слоев населения, работы по воспитанию граждан, и особенно молодежи, в духе бережного отношения и любви к природе;
- планирование и осуществление сотрудничества по вопросам охраны природы с зарубежными странами и международными организациями.

После данного постановления вышел Указ Президиума Верховного Совета СССР от 16.01.88 г. № 8352-ХІ «Об образовании союзно-республиканского Государственного комитета СССР по охране природы». Данный комитет был наделен всеми необходимыми полномочиями, чтобы на государственном уровне эффективно управлять качеством окружающей среды и использованием природных ресурсов.

В системе Госкомприроды СССР мне пришлось работать с момента ее образования, с июля 1988 г. – начальником Главного управления экономики и организации природопользования, с февраля 1991 г. – первым заместителем председателя Госкомприроды РСФСР.

В первые 3 года своего существования Госкомприродой СССР и Госкомприродой РСФСР была проделана большая работа по каждому направлению своей деятельности. Так, в области экономического механизма и финансирования охраны окружающей среды были осуществлены следующие меры:

1) в 1990 г., согласно решению Госкомитета СССР по экономической реформе, в 49 регионах бывшего Союза проводился широкомасштабный экономический эксперимент по введению систем платежей за загрязнение воздуха, воды и складирование отходов; необходимость проведения эксперимента была обусловлена особой сложностью, малоизученностью порядка определения, взимания и использования указанных выше платежей;

2) после проведения широкомасштабного экономического эксперимента в 1990 г. в соответствии с Постановлением Совмина РСФСР от 09.01.91 г. № 13 повсеместно была введена плата за выброс в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников; сброс

в водные объекты или на рельеф местности загрязняющих веществ, в том числе осуществляемый предприятиями и организациями через системы коммунальной канализации; размещение отходов; устанавливались базовые нормативы платы за предельно допустимые выбросы (сбросы, размещение отходов) загрязняющих веществ в природную среду и их превышение по каждому ингредиенту загрязняющего вещества (отхода) с учетом степени опасности его для окружающей природной среды и здоровья человека;

3) для финансирования природоохранной деятельности была создана система внебюджетных экологических фондов, включающая Федеральный и территориальные экофонды, создаваемые при городских, краевых и окружных, республиканских органах власти или комитетах по охране природы.

Дальнейшее совершенствование общегосударственной стратегии и политики в области природопользования, а также решение экологических проблем на различных уровнях управления намечалось с широким использованием программно-целевого подхода, способствующего быстрейшему и эффективному достижению поставленных целей.

Так, Госкомприродой СССР с участием других ведомств был разработан проект Госпрограммы охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов СССР на 1991–1995 гг. и на перспективу до 2005 г. На базе ее стали разрабатываться республиканские программы. Программа охватывала весь комплекс вопросов, связанных с коренной перестройкой дела охраны в нашей стране, совершенствованием госрегулирования в данной области и обеспечением экобезопасности общества.

В этом можно убедиться, достаточно взглянуть на ее структуру, состоящую из следующих разделов:

- состояние природной среды в стране;
- стратегические цели и задачи в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов;
- неотложные меры по оздоровлению окружающей среды на 1991–1995 годы;
- задачи по решению союзных и межреспубликанских проблем в зонах с неблагоприятной экологической ситуацией;
- перестройка системы управления природопользованием и обеспечение условий реализации программы;
- научные и технические проблемы окружающей среды и рационального природопользования;
- общегосударственная служба наблюдений за загрязнением природной среды (ОГСНК);
- направления охраны природной среды и рационального использования природных ресурсов.

Что касается госрегулирования, программой намечался комплекс мер, направленных на развитие и совершенствование: природоохранного законодательства; нормативного обеспечения; экономического механизма и финансирования охраны окружающей среды; госэкоэкспертизы; госконтроля; эковоспитания, образования, подготовки кадров; общественного экологического движения.

На первом этапе, в 1991–1995 гг., программой было намечено обеспечить предотвращение ухудшения качества окружающей среды по всей территории страны и существенное улучшение состояния среды в зонах и городах с самой неблагоприятной экологической ситуацией. К 2000 г. предусматривалось снизить до допустимых значений средние уровни содержания в атмосфере городов и в водных объектах наиболее опасных для здоровья населения веществ, а в 2005 г. существенно улучшить экологическую обстановку в стране, реализовать специальные программы восстановления нарушенных экосистем и ликвидации ущерба, нанесенного природной среде и отдельным ее комплексам.

При практической реализации указанной программы экологическая ситуация в нашей стране существенно изменилась бы в лучшую сторону, а система госрегулирования в сфере охраны окружающей среды при дальнейшем ее совершенствовании могла бы стать одной из лучших в мире.

А что было дальше? А дальше, после развала СССР, в первые годы постперестройки был застой в области экологии, а затем начался развал ранее созданной природоохранной системы, что подтверждается следующими фактами:

1) до сих пор из-за отсутствия объективной инструментальной информации мы не владеем реальной экологической ситуацией в нашей стране. Не исключено, что она сегодня значительно хуже, чем мы себе ее представляем;

2) система экомониторинга, созданная еще в 80-е гг. прошлого столетия, морально и физически устарела. В перестроечные годы она начала сокращаться, так, сеть гидрологических наблюдений за последние 20 лет сократилась на 30%, при этом в районах Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока – до 50%;

3) институт государственной экологической экспертизы был практически ликвидирован;

4) ликвидирована система внебюджетных экологических фондов;

5) методика по установлению экологических платежей не пересматривалась на протяжении последних 20 лет, несмотря на острейшую необходимость в этом;

6) закон о плате за негативное воздействие на окружающую среду разрабатывался много лет, но так и не был доведен до логического завершения;

7) система экономического стимулирования природоохранной деятельности доведена до такой степени, что предприятиям стало гораздо

выгоднее загрязнять окружающую среду, а не вкладывать средства в природоохранные мероприятия. Уровень платы за выбросы (сбросы) некоторых загрязняющих веществ в десятки и сотни раз меньше, чем за рубежом (так, например, ставки платежей за SO₂ и NO_x Польши, составили в 2000 г. 85 евро/т, а в России – 1,5 и 1,2 долл. США соответственно);

8) серьезному развалу подверглась наука, занимающаяся вопросами охраны окружающей среды и использованием природных ресурсов;

9) появились и другие негативные явления в сфере природопользования.

О настоящем

В настоящее время благодаря Президенту РФ Д.А. Медведеву появилась надежда, что ситуация в области экологии изменится в лучшую сторону. 27 мая сего года под его председательством было проведено заседание Президиума Госсовета, посвященное совершенствованию государственного регулирования в сфере охраны окружающей среды. На этом заседании основными докладчиками были глава Республики Калмыкия, председатель рабочей группы Госсовета по экологии К.Н. Илюмжинов и министр природных ресурсов и экологии РФ Ю.П. Трутнев. В дискуссии приняли участие губернаторы, представители бизнеса и общественности.

Надеюсь, что это заседание Госсовета станет поворотным моментом на пути создания в нашей стране благоприятной среды обитания и модернизации экономики на базе высокоэффективных и экологически чистых технологий.

В этой статье хотелось бы поделиться своими соображениями по поводу решения ряда вопросов, рассматриваемых на этом заседании, и которые, на мой взгляд, нуждаются в уточнении и дальнейшем развитии.

1. Об экологическом мониторинге

Для решения данного вопроса К. Илюмжинов предложил создать автоматическую систему учета выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду на всей территории России, а Ю.П. Трутнев – осуществить модернизацию существующей государственной сети мониторинга.

Мне представляется, что сегодня этот вопрос следует ставить шире. Для объективной оценки состояния окружающей среды нам необходимо создавать комплексный мониторинг на новой высокотехнической основе с использованием наземных и космических средств. Комплексный мониторинг должен охватывать атмосферный воздух и водные объекты, почвы, ландшафты, рекреационные ресурсы, растительный и животный мир. Только в этом случае можно получить объективную информацию о реальном состоянии окружающей среды и решить такие задачи, как:

– получение на регулярной методической основе данных об источниках загрязнения, о характеристиках фактического состояния окружающей среды, о превышении фактических антропогенных нагрузок над критическими;

- формирование картографических данных о состоянии экосистем (зонирование территорий по степени экологической опасности);
- выделение сельскохозяйственных угодий для производства экологически чистой продукции и подлежащей санации;
- комплектование информационного банка данных и знаний о характере природной среды и влияющих на ее состояние факторов;
- поставка информации абонентам – потребителям, в том числе аргументированных рекомендаций по проведению соответствующих мероприятий.

2. Об экологическом нормировании

На заседании отмечалось, что существующая система нормирования, основанная на предельно допустимых концентрациях загрязняющих веществ в воздухе и воде, субъективна и позволяет предприятиям оказывать неограниченное воздействие на окружающую среду. С одной стороны, она предъявляет избыточно жесткие требования (нормируется более 2000 загрязняющих веществ), с другой стороны, позволяет чиновнику устанавливать любой лимит. В качестве базового принципа новой системы нормирования предлагается переход на систему наилучших существующих доступных технологий (НДТ). При такой системе по предложению Ю.П. Трутнева все предприятия подразделяются на три группы:

- первая группа – предприятия с незначительным воздействием на окружающую среду, для которых вводится декларирование;
- вторая – предприятия с умеренным воздействием, для которых утверждаются нормативы по технологически обоснованным объемам воздействия;
- третья – предприятия с максимальным воздействием; для этой группы предлагается устанавливать нормативы на основе наилучших существующих доступных технологий (НДТ).

Из этих предложений непонятно – нужны ли какие-то другие нормативы или нет? Давайте обратимся к прошлому опыту. В ранее упомянутом проекте Госпрограммы в целях дальнейшего развития экологического мониторинга предлагалось:

1) разработать с учетом зарубежного опыта региональные предельно допустимые нормативы выбросов загрязняющих веществ, уровня шума, вибрации, электромагнитных излучений, других вредных воздействий на человека и природную среду, а также стандарты качества окружающей среды;

2) разработать показатели экологической емкости территории с учетом допустимой техногенной нагрузки, изъятия природных ресурсов и других факторов, превышение которых может привести к необратимым изменениям природной среды;

3) установить жесткие экологические ограничения по территориям и экосистемам, в рамках которых должно осуществляться развитие и размещение производительных сил, экологические ограничения устанавливаются в виде лимитов:

– допустимых выбросов (сбросов) загрязняющих веществ предприятиями и в целом по территории;

– допустимого использования (изъятия) природных ресурсов по природным объектам, экосистемам и территориям.

Оба вида экологических ограничений устанавливаются в виде ступенчатых (ужесточающихся во времени) лимитов с доведением их в конечном счете до нормативного уровня.

Если обратиться к зарубежному опыту, то странами ЕС в 1996 г. была принята Директива о комплексном контроле и предупреждении загрязнения. Этой директивой было установлено, что ограничения на выбросы и сбросы загрязняющих веществ, а также образование отходов должны определяться из целей охраны экосистемы в целом и непосредственно включались в разрешение на ведение хозяйственной и иной деятельности.

Напомним, что нормирование в области охраны окружающей среды должно осуществляться в целях государственного регулирования воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, гарантирующего экологическую безопасность населения, сохранение генетического фонда и экосистем.

Поэтому нельзя осуществлять экорегулирование хозяйственной деятельности только с помощью нормативов, установленных на базе НДТ, без:

а) учета критических предельно допустимых антропогенных нагрузок на отдельные территории, природные системы, животный и растительный мир региона;

б) без экоограничений в виде лимитов по предприятиям и территориям с ежегодным их ужесточением;

в) увязки с экономическими инструментами защиты природы.

Указанные выше критические нагрузки устанавливаются с учетом ассимиляционного потенциала (АП) территории, акватории. Под этим термином понимается способность территории и акватории без саморазрушения разлагать природные и антропогенные вещества (отбросы и отходы) и устранять их вредное воздействие на живое в момент разложения и последующего биологического круговорота. В связи с этим не допускаются эмиссии тех загрязняющих веществ, которые не могут быть ассимилированы окружающей средой, даже если они вкладываются в рамки НДТ. Если эмиссия превышает ассимиляционные резервы, то ее, как правило, следует снижать.

3. О возможном увеличении размера ставок платы за загрязнение окружающей среды

В своем докладе Ю.П. Трутнев отметил, что для предприятий, не принимающих мер по модернизации своего производства с целью перехода на НДТ, плата за негативное воздействие увеличится в 2–3 раза к 2011 г. и в 3–4 раза к 2016 г., а для предприятий, переходящих на НДТ, снизится на

70%, а после внедрения НДТ уменьшится в 2 раза. Приведенные выше данные о сроках и размерах увеличения (снижения) экологической платы нуждаются в серьезном уточнении.

Дело в том, что для трансформации существующей системы экологического нормирования в новую, основанную на принципе НДТ, нужен переходный период протяженностью как минимум 5–6 лет. В этот период необходимо:

- составить справочник таких нормативов;
- разработать рекомендации по применению нормативов с учетом приведения их в сопоставимые условия;
- учесть соответствующие изменения в технических регламентах;
- разработать методики по определению платы за негативное воздействие на окружающую среду с учетом новой системы экологического нормирования;
- разработать федеральный закон РФ «О плате за негативное воздействие на окружающую среду»;
- ввести соответствующие изменения в другие законопроекты.

Кроме того, потребуется определенное время для:

- а) разработки экологических программ по территориям и предприятиям с определением сроков достижения выбросов (сбросов) загрязняющих веществ в окружающую среду на уровне НДТ;
- б) составления технико-экономических обоснований и проектов по реконструкции и строительству предприятий с учетом новых экологических требований;
- в) осуществления проектов.

А что делать с действующей системой экологических платежей в этот переходной период? Ее необходимо срочно существенно усовершенствовать, а именно:

- а) расширить виды негативного воздействия на окружающую среду, за которые должна взиматься плата (шум и др.);
- б) разработать новые методики по определению платы за выбросы загрязняющих веществ, оказывающих влияние на глобальное потепление климата и трансграничное загрязнение, выбросы попутного нефтяного газа и размещение отходов и нормативные базы к ним;
- в) установить лимиты на выбросы (сбросы) загрязняющих веществ по предприятиям в виде ступенчатых показателей с постепенным их снижением по годам, используя при этом зарубежный опыт, в частности, опыт стран ЕС об ограничении выбросов загрязняющих веществ в атмосферу крупными сжигающими установками;
- г) установить плату в пределах лимита на выбросы (сбросы) загрязняющих веществ как минимум на уровне общественно необходимых затрат на их подавление. При этом плата за сверхлимитное загрязнение должна взиматься в повышенном размере с ежегодным увеличением.

В дальнейшем при внедрении в практику нормативов, установленных на основе НДТ, следует внести некоторые изменения в указанные выше методические подходы по определению экологической платы. За выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в пределах норматива (НДТ) должен взиматься налог, представляющий собой своеобразную плату за право пользования ассимиляционным потенциалом территории. АП следует рассматривать как природный ресурс. Данный налог должен направляться в местный бюджет и расходоваться на социально-экономические нужды. В этом случае на данной территории остаются не только загрязнения, но и определенные денежные средства.

За выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в пределах между нормативом и лимитом устанавливается плата на уровне общественно необходимых затрат на их подавление, а сверхлимитное загрязнение в повышенном размере с ежегодным увеличением.

Расчет и декларирование экоплатежей должен проводить хозяйствующий субъект, независимо от его негативного воздействия на окружающую среду. В случае сокрытия им определенной суммы платежей эта сумма обязана взиматься в 5-кратном размере.

При этом широко должен использоваться экологический аудит.

Налог в отличие от платы включается в себестоимость продукции и, соответственно, в ее цену. Тогда за загрязнение окружающей среды платят потребитель и загрязнитель. Потребитель платит за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в пределах норматива, т.е. за те загрязнения, которых нельзя избежать при внедрении лучших из имеющихся в мире образцов техники и технологии, а загрязнитель – за превышение выбросов (сбросов) сверх норматива. При этом необходимо внедрить механизм зачета (возврата) части платежей в инвестирование природоохранных мероприятий и восстановить ранее существовавшую систему экофондов.

Такой подход к определению и использованию экоплатежей позволит стимулировать:

- осуществление природоохранных мероприятий;
- модернизацию предприятий;
- реализацию экологических программ;
- развитие экобизнеса.

Несомненно, плата за негативное воздействие на окружающую среду при реализации указанных направлений по ее совершенствованию увеличится в большей степени, чем указано в докладе Ю.П. Трутнева.

Если обратиться к зарубежному опыту, то в странах ЕС происходит смещение налогового бремени с традиционных налогов (на труд, капитал и др.) на деятельность, наносящую вред окружающей среде, – на основе принципа фискальной нейтральности, когда общее налоговое бремя не увеличивается. Налоги и платежи экологического характера замещают (частично) деструктивные для экономики. В этом случае стимулируется

развитие экономики и снижение негативного воздействия на окружающую среду.

В современных условиях в России нельзя увеличивать налоговую нагрузку на предприятия: она и так сейчас велика. Поэтому увеличение экологической платы по предприятиям должно сопровождаться адекватным снижением других налогов.

4. О государственной экологической экспертизе

Как уже отмечалось, институт экоэкспертизы практически ликвидирован. Сегодня этой процедуре подлежат объекты, расположенные на землях, особо охраняемых природных территориях, в морских водах и континентальном шельфе. В своем докладе Ю.П. Трутнев предложил дополнительно к ним восстановить экспертизу для экологически особо опасных объектов.

Несмотря на указанные дополнения, институт экоэкспертизы будет находиться в полуразрушенном состоянии и не соответствовать требованиям предъявляемым обществом.

В чем же главная причина развала экоэкспертизы? Она заключается прежде всего в неэффективной существующей системе экономического стимулирования природоохранной деятельности, когда предприятиям гораздо выгоднее загрязнять окружающую среду и не вкладывать средства в природоохранные мероприятия.

Если мы создадим такие условия, когда в результате ошибок, допущенных при проектировании, предприниматель в дальнейшем понесет значительные убытки или уголовную ответственность, то он будет кровно заинтересован в проведении тщательной экоэкспертизы, чтобы не допустить того и другого. В этом случае положение дел с этим институтом сразу изменится в лучшую сторону.

В дальнейшем для обеспечения сбалансированного решения экономических и экологических вопросов, а также для осуществления модернизации экономики необходимо переходить к комплексной Государственной эколого-экономической экспертизе. С помощью такой экспертизы предотвратится возможность не допустить строительства новых объектов, потребляющих природные ресурсы и оказывающих негативное влияние на окружающую среду, если они:

- не укладываются в нормативы по выбросам (сбросам) загрязняющих веществ в атмосферу и потреблению на единицу продукции топливно-энергетических и других материальных ресурсов, установленных на основе НДТ;

- производительность труда ниже, чем на наилучших в мире предприятиях-аналогах, принятых на базу сравнения;

- удельные эксплуатационные и капитальные затраты в сопоставимых условиях превышают аналогичные показатели по предприятиям-аналогам.

5. О стимулировании развития возобновляемых источников энергии

При рассмотрении данного вопроса хочу обратить внимание на следующие обстоятельства. До сих пор мы не можем правильно оценивать эффективность возобновляемых источников энергии. Например, при получении тепловой энергии с использованием угля наносится огромный экоущерб окружающей среде, начиная от добычи угля и кончая сжиганием его на электростанциях. Исчислять размер этого ущерба в полной мере мы не умеем. Поэтому для принятия оптимальных решений в области энергетики необходимо разработать научно обоснованную методику и нормативную базу по определению экоущерба и включить его в расчеты по исчислению экономической эффективности и в систему налогообложения.

6. Об экологическом воспитании и образовании

Этот вопрос на заседании Госсовета поднимался в дискуссии. Учитывая особую актуальность и важность данной проблемы, этим мы должны заниматься сегодня, несмотря на то, что нравственное обновление общества является длительным процессом, а плоды его мы будем пожинать в будущем. Решение данного вопроса должно осуществляться по следующим направлениям.

Первое – создание системы массовой экологической информации и просвещение населения. Для этого необходимо:

- расширить пропаганду экологических знаний по радио, телевидению и в др. СМИ;
- обеспечить издание российской, республиканских, краевых и областных экологических газет, а также оказывать им финансовую помощь;
- организовать в городах и крупных населенных пунктах страны стенды оперативной информации о состоянии окружающей среды;
- обеспечить увеличение количества экологических изданий и аудиовизуальных материалов, а также их общего тиража.

Второе – создание системы всеобщего и непрерывного образования в области охраны окружающей среды и выработки навыков рационального природопользования, подготовки и переподготовки специалистов народного хозяйства и специалистов-экологов. В этих целях необходимо:

- ввести в детских садах, школах, профтехучилищах, народных университетах, средних специальных и высших учебных заведениях, а также в системе курсов подготовки и переподготовки преподавательских кадров и специалистов программ эквоспитания и образования;
- создать на базе высших учебных заведений сеть региональных центров информации по образованию и подготовке кадров в области охраны окружающей среды;
- организовать в вузах и отраслевых институтах кафедры повышения квалификации, а также кафедры по охране окружающей среды и рациональному природопользованию;

– наладить выпуск учебников, учебных пособий и др. материалов по охране природы, охватывающих все аспекты подготовки учащихся, студентов и специалистов в этой области;

– организовать центры гуманитарно-экологического воспитания населения;

– обеспечить массовое производство для детей книг, диафильмов, игрушек на темы охраны окружающей среды и рационального природопользования.

7. О развитии общественного экологического движения

Для его развития необходимо:

1) обеспечить доступ общественных экологических организаций к информации о состоянии окружающей среды, источниках ее загрязнения, мерах по охране природы;

2) изучить общественное мнение по вопросам охраны окружающей среды и природопользования с широким использованием возможностей общественных экоорганизаций;

3) поднять статус и роль общественных организаций в проведении экоэкспертизы и принятии экологически значимых решений.

8. Об экологических программах

Учитывая исключительную важность данного вопроса, следует еще раз обратиться к нему и определиться, какие экологические программы и когда мы будем разрабатывать и внедрять.

Необходимо учесть опыт создания и реализации первых экологических программ – «Экология России (1992) и «Экологическая безопасность России (1993–1995)», разработанных под руководством д.б.н., проф. Н.Г. Рыбальского (который был в то время заместителем министра охраны окружающей среды и природных ресурсов РФ). К реализации программы, содержащей более 2000 проектов, впервые на конкурсной основе удалось привлечь около 530 научных и учебных организаций практически из всех регионов страны, из которых 94 – институты Российской академии наук!

Необходимо обратить внимание на разработку специальных программ, касающихся: ликвидации прошлого экоущерба, глубокой переработки углеродного сырья, научно-технического обеспечения решения проблем окружающей среды и рационального природопользования и других.

О будущем

Заглядывая в будущее, мы всегда должны помнить, что живем во взаимосвязанном, многообразном и хрупком мире, вступившем в критический момент своего исторического развития, где предстоит острая борьба за выживание человеческой цивилизации.

Среди глобальных угроз и вызовов человечеству особую опасность представляет истощение ресурсов биосферы. Биосфера уже не справляется с отходами нашей цивилизации и начинает деградировать. Это проявляется в глобальном потеплении климата, уменьшении озонового слоя Земли, опустынивании, уменьшении биоразнообразия, ухудшении качества окружающей среды и других негативных явлениях. Не будет будущего ни у России, ни у любой другой страны, если начнутся необратимые процессы в биосфере, в результате чего глобальная экологическая катастрофа человечества станет неизбежной.

Что делать, чтобы сохранить жизнь на Земле, изменить мир к лучшему, а Россия стала бы великой, процветающей и уважаемой во всем мире державой, изложено в работах автора (Лукьянчиков Н.Н. О будущем современного мира в России. – М.: Экономика, 2010; Лукьянчиков Н.Н. Планетарный кодекс развития человеческой цивилизации. – М.: Экономика, 2010).

Что касается экологии, то предотвратить глобальную экологическую катастрофу человечества можно только сообща, всем миром, когда мировое сообщество будет действовать как единый разумный организм.

Для этого необходимо осуществить комплекс мер на всемирном и национальном уровнях, направленный на:

- выработку и проведение согласованной экологической политики;
- разработку и принятие Планетарного экологического кодекса;
- гармонизацию природоохранных актов, экологических норм и стандартов;
- унификацию методов нормирования антропогенных воздействий на окружающую среду;
- применение общих подходов, критериев, методов и процедур оценки качества и контроля состояния окружающей среды и антропогенного воздействия на нее, обеспечение сопоставимости данных о состоянии окружающей среды по отдельным странам;
- применение согласованных методов контроля за генетическими изменениями в сообществах живых организмов и защиты редких и исчезающих видов, а также ареалов их обитания;
- создание международного стандарта экологизированной системы подготовки и принятия решений;
- ведение Международной красной книги;
- переход всех государств на экосистемный метод управления использованием и воспроизводством природных ресурсов, а также качеством окружающей среды;
- помощь отдельным государствам в решении экологических проблем;
- создание глобального экологического мониторинга;
- разработку и реализацию Глобальной экологической программы.

В научном плане следует осуществить:

- проверку обоснованности гипотез, связанных с глобальным потеплением климата и истощением озонового слоя;
- определение предельно допустимых (граничных) показателей загрязнения окружающей среды и использования природных ресурсов как в целом для планеты, так и для отдельных экосистем;
- определение «узких» мест в биосферном равновесии;
- исследование демографического фактора и разработка рекомендаций по его регулированию.

В качестве первого шага для обеспечения скоординированных действий государств можно рекомендовать подготовку и согласование Вселенского договора между странами по решению экологических проблем. Этот договор должен стать основой последующих соглашений и документов, регулирующих взаимодействие стран в области экологии.

Важным моментом в этих взаимосвязях является переход на экосистемный метод управления качеством среды обитания и природными ресурсами. Учитывая, что экология не знает государственных границ, вся планета разбивается на глобальные, межстрановые, межрегиональные и региональные экосистемы. Для каждой экосистемы создается своя собственная система экорегулирования, важнейшими типовыми элементами которой являются:

- Совет по восстановлению и сохранению экосистемы;
- исполнительный орган Совета;
- научно-исследовательский центр;
- экологический фонд;
- страховая экологическая компания.

В зависимости от уровня и значимости экосистемы отдельные элементы экорегулирования могут быть устранены и дополнены. В сохранении и восстановлении глобальных экосистем принимают участие ООН и государства, региональных экосистем – те участники (государства и регионы), на территории которых находится данная экосистема.

Указанными выше участниками составляется экосистемное соглашение, в котором предусматриваются:

- разработка и совместная реализация долгосрочных программ по сохранению (восстановлению) экосистемы;
- создание экономико-организационного механизма реализации программ, включая плату за негативное воздействие на экосистему;
- аккумуляция платы за негативное воздействие на экосистему в экологическом фонде и использование ее на природоохранные цели;
- установление для каждого участника соглашения (государства или субъекта государства) квот на выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую природную среду с ежегодным их ужесточением и доведением в конечном итоге до нормативного уровня в соответствии с экологической программой, а также квот на изъятие природных ресурсов из экосистемы;
- установление экономических санкций за нарушение квот.

Кроме того, необходимо будет осуществить ряд других мероприятий. При дальнейшем совершенствовании социально-экономических отношений в обществе необходимо прежде всего определиться, на каком фундаменте они должны строиться.

В настоящее время в основу такого фундамента положены, за редким исключением, деньги и личное благополучие, в результате чего мы живем в условиях глобального мирового духовного кризиса. Сформировавшаяся в капиталистическом мире система ценностей и жизненных ориентаций не способна более поддерживать и регулировать стабильное существование мирового сообщества.

Как справедливо отмечал еще К. Маркс при анализе капиталистической формации: «Обеспечьте 10% (прибыли), и капитал согласен на всякое применение, при 20% он становится оживленным, при 50% положительно готов сломать себе голову, при 100% он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы. Если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому и другому» (Маркс К. Капитал. Т. 1, с. 770).

Транснациональные компании (ТНК), которые играют центральную роль в современном мире, больше всего заботятся о собственных интересах, а не об интересах общества и сохранении жизни на Земле. Они начинают практически бесконтрольно хозяйничать в планетарных масштабах исходя из своих корыстных интересов и не обременяя себя заботой о будущих поколениях. Получение сверхприбыли, которая во много раз может превышать среднюю норму прибыли, – вот главная их забота.

ТНК представляют развитые страны «золотого миллиарда», которые получают возможность аккумулировать у себя через соответствующие финансовые механизмы и институты подавляющую часть добавленной стоимости, создаваемой в остальных странах, что увеличивает разрыв в уровне жизни населения.

Концентрация богатства в развитых странах достигла чудовищных размеров. Эти страны склоняются к тому, чтобы приватизировать будущее вместо того, чтобы сделать его всеобщим достоянием. Модель мировых олигархов (20:80), согласно которой для воспроизводства мирового капитала достаточно лишь 20% населения Земли, а у остальных будут колоссальные проблемы, стала реальностью наших дней.

Сегодня в мире около 20% населения живет в нищете. Основная доля его находится в бедных странах. Население бедных стран является самым уязвимым в отношении экологических опасностей и глобальных изменений, поскольку оно обладает гораздо меньшей способностью противостоять им. В связи с этим на бедные страны наваливается большой груз экологических бедствий, конфликтов за доступ к жизненно важным ресурсам.

Люди, живущие в нищете, обречены на существование в условиях голода, болезней, неграмотности и безысходности. Это является первопричиной многих негативных явлений в современном мире. И это несмотря на то, что развитые страны в настоящее время живут и создают свое благополучие за счет использования экологической ниши бедных стран. Если бы объем потребления природных ресурсов и выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду на душу населения во всем мире был таким, как в США, земная цивилизация уже сегодня быстрыми темпами начала вымирать.

Из-за духовного обрушения основ жизни в современном мире человечество не сможет долго продержаться: мир со временем может просто рухнуть.

Неслучайно на Международной конференции по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (1992 г.) отмечалось, что путь, по которому развитые капиталистические страны пришли к своему благополучию, ведет земную цивилизацию к краху. Существующая в этих странах модель рыночно-потребительской технологической цивилизации – тупиковая. Ее не только невозможно перенести на весь мир, но и самим развитым капиталистическим странам ради нашего общего будущего необходимо как можно скорее сменить путь развития. Это касается и нашей страны.

В России мы должны строить общественно-экономическую формацию ноосферного типа. «Ноос» – разум в переводе с греческого. При этом в основу фундамента социально-экономических отношений в обществе при построении такой формации необходимо положить духовно-нравственные принципы – превосходство духовного над всеми другими жизненными благами. Это можно осуществить при построении ноосферного социализма, что объясняется следующими обстоятельствами:

- то, что мы хотим построить, является продолжением реализации вековых устремлений человечества, а это издавна связано со словом *socialis*, то есть общественный; главный принцип такого жизнеустройства предусматривает: жить не поодиночке, не в атмосфере борьбы за выживание друг с другом, где каждый каждому – соперник и враг, а в хорошо организованном, справедливом и гуманном обществе, заботящемся о будущих поколениях;

- главная цель наших устремлений имеет общественный, общемировой характер – сохранение жизни на Земле и изменение мира к лучшему;

- в основе наших устремлений лежат социалистические идеи свободы, справедливости, солидарности, равноправия и народовластия;

- предусматривается приоритет общественных интересов над личными;
- мы хотим реализовать идею – неотъемлемое право каждого члена общества на природные ресурсы своей страны и на равную долю благ, получаемых от них.

В основе построения ноосферного социализма нами предлагается положить все лучшее, что было и есть в социалистических и капиталистиче-

ских системах хозяйствования, с позиции интересов всего общества, а не отдельных его групп.

Ноосферный социализм в отличие от социализма в бывшем СССР направлен не на противостояние отдельных стран друг другу, а на их взаимодействие в борьбе с глобальными угрозами и вызовами человечеству. Он предусматривает все формы собственности, в том числе и частную, многопартийную систему, права и социальную защиту граждан, а также создание социально-экономических отношений в обществе, направленных на развитие без ущерба интересам будущих поколений.

При переходе на ноосферный путь развития следует усовершенствовать структуру управления экономикой. Для этого необходимо:

1) при Президенте России создать Совет по ноосферному развитию России – этот совет должен не только разрабатывать стратегию развития нашей страны, но и контролировать, чтобы Правительство России принимало решение в ее рамках и не противоречащее ей;

2) создать, а вернее, восстановить те министерства, от которых зависит решение на национальном уровне глобальных проблем природопользования, – прежде всего это касается Министерства окружающей среды, Министерства природных ресурсов и Министерства геологии;

3) перейти на экосистемный метод управления качеством окружающей среды и использованием природных ресурсов;

4) усовершенствовать экономико-организационный механизм управления экономикой, в том числе и природопользованием, в соответствии с принципами ноосферного развития и международными обязательствами.

Россия первой в мире должна перейти на ноосферный путь развития и превратиться в мирового интеллектуального и духовного лидера такого перехода. Это ее историческое предназначение, и этот шанс не должны упустить ни Россия, ни мировое сообщество.

Я верю, что сила разума восторжествует, род человеческий продолжится, мир изменится к лучшему. Россия станет великой, процветающей и уважаемой во всем мире державой, а человеческая цивилизация будет жить в достойном, безопасном и справедливом мире.

**XX СЕССИЯ
КОМИССИИ ЭКОНОМИСТОВ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
И ПОЛЬСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК НА ТЕМУ
«РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИК
ПОЛЬШИ И РОССИИ
В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД»**

*22–23 июня 2010 г., Каминный зал ВЭО России
(Стенограмма выступлений делегации Польши)*

ЭКОНОМИЯ И ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ ПЕРЕЛОМ. ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Эльжбета МОНЧИНЬСКА,

Председатель Польского экономического общества,
Институт экономических наук ПАН, д.э.н., профессор

Введение

Годы 2008–2009 определенно перейдут в историю как годы необыкновенно острых споров на тему роли отдельных экономических течений, школ в формировании экономического порядка. И хотя контрверсии и дискуссии на эту тему почти извечны, но сейчас они spectacularно усилились, прежде всего, под влиянием начавшегося в 2007 году в США и все еще продолжающегося глубокого глобального экономического кризиса. Экономисты взаимно обвиняются в ошибках, которые довели до опасного нарушения равновесия в мировой экономической системе и экономического беспорядка. Этот кризис явно нарушил репутацию экономики как науки¹. Даже заглавия публикуемых на эту тему текстов говорят сами за себя. Итак, лауреат Премии Банка Швеции им. Альфреда Нобеля в области экономики (2008) Пол Кругман прямо спрашивает: «Почему экономисты ничего не поняли?», указывая, в частности, на грозный синдром *casino finance, shadow banking system* и связанное с этим «возвращение кризисной экономики» (The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008)². В книге под таким заглавием он анализирует финансовые кризисы, которые выступили в мировой экономике за последние несколько лет, и возлагает вину за них прежде всего на неолиберальную доктрину и т.н. представителей «*чикагской школы*»³. К критикам неолиберализма присоединяются и другие нобелевцы, в том числе Джозеф Стиглиц и Джордж Акерлоф. Критика неолиберализма и чикагской школы наталкиваются, однако, на острые реакции и даже реприманды академических кругов, и не только. На защиту же этого течения встает, в частности, Роберт Лукас.⁴ Мнение Кругмана особенно остро отрицал представитель чикагской школы, профессор финансов Джон Кохрейн (How did Paul Krugman get it so Wrong?). Кругмана упрекают, в частности, в чрезмерной, бескритичной

¹ What went wrong with economics. And how the discipline should change to avoid the mistakes of the past. The Economist. Jul 16th. 2009.

² P. Krugman. How Did Economists Get It So Wrong? NT, September 2, 2009 и P. Krugman. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008». – W. W. Norton & Co Inc 2008.

³ It's the stupidity economy. November 13, 2009, <http://krugman.blogs/nytimes.com/>

⁴ Robert Lucas on economics. The Economist. Aug 6th. 2009.

вере в государственный интервенционизм (Still looking for a free lunch)⁵. К этим дебатам на польской почве присоединился Станислав Гомулка, разделяющий это мнение⁶.

Споры на тему экономии отчетливо показали факт, что «сегодня ни одна теория не лучше других», на что обращает внимание, в частности, известный экономист, профессор экономии, член британской палаты лордов Роберт Скидельски⁷.

Одновременно автор констатирует, что чикагская школа экономии никогда не была более слабой и беспомощной, чем сегодня. И отмечает, что школа этого застужила.

Эти и другие дискуссии указывают на современные дилеммы в экономике и ее белые поля – пространства неразрешенных проблем. Дилеммы касаются прежде всего пригодности и актуальности отдельных течений экономики и их адекватности нынешней, невиданно динамически меняющейся действительности. В то же время возникает вопрос, шли ли бы сейчас полные острых споров дебаты, если бы дело не дошло до глобального кризиса. Тем самым появляется вопрос, кризис ли подрывает веру в экономию главного течения или же причины ослабления этой веры имеют более глубокую, независимую от кризиса почву, связанную с совершающимся в настоящее время глобальным цивилизационным переломом и состоянием «нарушенного равновесия».

1. Кризис, цивилизационный перелом и постиндустриальная экономическая неустойчивость

Размах и глубина нынешнего глобального экономического кризиса рождает вопрос, может ли он быть признан типичным генетическим проявлением конъюнктурного цикла, то есть неотъемлемого явления рыночной экономики «взлетов и падений» и синусоидального ее развития. Такая оценка была бы бесспорной, если бы не факт, что кризис имеет место в условиях происходящего технологического и цивилизационного перелома, изменения парадигмы (образца) развития. Это выражается в вытеснении промышленной цивилизации еще недоопределенной постиндуст-

⁵ John Cochrane's Response to Paul Krugman: Full Text Friday ~ September 11th, 2009 in Economics <http://taodeledebehavior.com/2009/09/11/john-cochrane-responds-to-paul-krugman-full-text/> W. Leith. Still looking for a free lunch. The Guardian, Saturday 27 December.

⁶ С. Гомулка, Кругман, диагностируя причины кризиса, обходят значимые явления, Обсерватор Финансово 24 ноября 2009, [http://www.obserwatorfuiamoww.pl/2009/10/1/\\$Awwiad-z-prof-gomolka/?k=debata](http://www.obserwatorfuiamoww.pl/2009/10/1/$Awwiad-z-prof-gomolka/?k=debata)

⁷ R. Skidelsky, Keynes versus the Classics: Round 2: «Chicago School economics has never been more vulnerable than it is today – and deservedly so. But the attack on it will never succeed unless policy Keynesians like Krugman are willing to work out the implications of irreducible uncertainty for economic theory*», G:\Robciti Skidelsky – Keynes versus the Classics Round 2.mht.

риальной цивилизацией, происходит переход к новой модели – экономике, основанной на знаниях, модели с высокой степенью структуризации (с «сетевой властью» и «структуризацией демократии»), виртуализованной «викиномии»⁸.

Из-за невиданно быстрого темпа перемен, какие переживает сейчас мир, будущее становится все более неясным, а настоящее не полностью удовлетворяющим. В результате растущей динамики перемен в современном мире хозяйство приобретает во все большей степени характер «экономической неустойчивости»⁹. Почти все формы хозяйственной деятельности становятся неустойчивыми, а их циклы жизни все более короткими. Это касается не только технологий, продуктов, но и рабочих мест, методов общения, производства и торгового обмена, образования и даже моделей семейной и профессиональной жизни¹⁰. Без малого все становится провизорным. Растущая динамика технологического прогресса показывает, что направление неустойчивости будет усиливаться. В таких условиях не трудны расстройств и кризисные ситуации в экономике, что подтверждает хотя бы тот факт, что за последние тридцать лет в мире произошло около ста банковских кризисов¹¹.

Темп перемен в настоящее время настолько велик, что трудно не согласиться с мнением, что «прошлое становится не историей, а сразу археологией, (...) с которой у нас уже нет никакой эмоциональной связи. Это большая слабость современного человека, его огромное несчастье: он не может укорениться в истории, так как минувшие события исчезают из его сознания»¹². В таких условиях не только будущее, но и настоящее явится как все менее прозрачное и все больше хаотичное, трудно понимаемое, особенно в ситуации умножающихся в результате развития техники и коммуникации источников информации. Одним из последствий этого являются дисфункции в этической системе и эрозии системы ценностей. Проблемой становится стирание или исчезновение четких точек отнесения в формировании систем оценок не только в хозяйственной деятельности, но и в человеческой жизни.

В анализе нынешних дисфункций глобального хозяйственного мира и сопутствующей этому эрозии системы ценностей в слишком – по-моему – малой степени учитываются вызовы, вытекающие из цивилизационного

⁸ Тапскотт Д., Уильямс А. Викиномия. О глобальном сотрудничестве, которое меняет все. – Варшава: Выдавецтва Академіцке і Професійнальне, 2008.

⁹ А. Тоффлер. Смена власти. Знания, богатство и насилие на пороге XXI столетия. Познань, 2003, Зыск и С-ка, ISBN 83-7298» 189-2 (*Powershift: Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21-st Century* 1990) и А. Тоффлер, Н. Тоффлер – *Строительство новой цивилизации. Политика третьей волны*, Зыск и С-ка, Познань, 1996.

¹⁰ А. Тоффлер, Г. Тоффлер, изд. цит.

¹¹ Wolf Martin, Wenn der Markt versagt, Financial Times Deutschland, 10.01.2008.

¹² М. Шульдц, Р. Капустинский. Отчет об обществе. Два мира, 11 апреля 2002. http://www.renorter.edu/raport_o_spoleczenstwie/rapoit_nadawca/dwa_swiatw_rysard_kapuscinski

перелома, какой в настоящее время переживает мир. Драматичные угрозы, вызываемые маргинализацией в анализах вопроса столкновения цивилизаций, ярко представил Самуэль П. Хантингтон, который подчеркивает, что «намного более серьезнее экономических и демографических вопросов являются проблемы, вытекающие из упадка нравственности, культурного самоубийства и отсутствия политического единства Запада»¹³. Это угрожает устойчивости развития, тем более что в анализах перемен в недостаточной степени учитывается факт, что нынешний кризис нашей системы ценностей, этики, доверия является отражением значительно более широкого кризиса всей индустриальной цивилизации, на что обращает внимание, в частности, Тоффлер¹⁴.

Как доказывает Александр Бард, шведский преподаватель, писатель и пионер Интернета, «мы живем в двух эпохах одновременно, хотя мало кто это осознает. Одна, минующая – это капитализм. Вторая, связанная с информационной революцией, – эпоха Интернета. В первой на самой верхушке социальной пирамиды были фабриканты и банкиры, а в самом низу – пролетариат. В эпохе, которая надвигается, на вершине власти находится численно малая, но сказочно богатая сетевая нетократия. Подножие социальной пирамиды занимает консьюмтариат¹⁵ – то есть люди, обиженные социальным исключением и цифровой безграмотностью.

Уход индустриальной цивилизации неизбежно ведет к изменениям в мировом экономическом потенциале и структурах власти. В мире бизнеса и политики идет острая борьба за власть, за удержание ее пространств, назначаемых же уходящей индустриальной цивилизацией. Ее материальный имидж в столкновении с имиджем современной, но часто не совсем понятной виртуализованной экономики все еще кажется привлекательным. Сторонники индустриальной цивилизации указывают на ее транспарентность, незаменимость и жизнеспособность (что Тоффлер определяет как «темпераментный материализм»)¹⁶. Отношения собственности подлежат изменениям, вытекающим из факта, что решающее значение имеет не так, как в классическом капитализме, собственность на средства производства, а интеллектуальный капитал. Ключевой категорией становится «доступ» (access) к знаниям и информации, противоположностью чего является «исключение», в том числе информационное, цифровое¹⁷.

С.П. Хантингтон. Столкновение цивилизаций. – Варшавское литер, изд. АО Муза, 2004. – С. 536.

¹⁴ А. Тоффлер. Смена власти... изд. цит.

¹⁵ Нетократия и консьюмтариат, то есть новое социальное деление в эпохе Интернета <http://www.tobcra.pl/ncwa.php?id=5230.2006>, см. также Й. Содерквист, А. Бард. НЕТОКРАТИЯ. Новая элита власти и жизнь после капитализма. – Выдавецтва Академицке и Професjonalно, 2006.

¹⁶ А. и Г. Тоффлер, изд. цит.

¹⁷ Б. Пентек – изд. цит. – С. 298 и след.

Ведь синдром неустойчивости касается и знаний. В результате небывалого динамизма перемен *циклы жизни* знаний становятся все короче. Отсюда знания тоже становятся все более недемократичными, крайним образом дифференцируя субъекты и их шансы¹⁸. Поэтому помимо доказательств Томаса Фридмана, что мир сделался плоским благодаря «интернетовой глобализации», позволяющей специалистам из менее развитых стран конкурировать со специалистами из самых высокоразвитых, этот тезис оказывается, особенно в нынешнюю эпоху кризиса, весьма иллюзорным¹⁹. Концепция плоского мира представляет, впрочем, продолжение равно убедительного, введенного в 60-е гг. XX в. Маклюэном Маршаллом понятия *глобальной деревни*. Но, хотя новые технологии действительно способствуют сокращению разницы между отдельными регионами мира, парадоксально разрыв нарастает, причем в ситуации «смерти расстояния».

На нарастающее множество предлагаемых современным миром возможностей развития тенью ложится усиливающаяся социальная травма, нарастающая неуверенность и снижающееся чувство безопасности, что сопровождается кризисом доверия²⁰.

Кризису доверия заметно способствовал увеличивающийся в течение нескольких минувших десятилетий отрыв сектора финансов и финансовых перетоков от реальной экономики, что уже само по себе может представлять зародыш кризиса²¹. Как иронически констатирует Джон Богл, знаток мира финансов, причисляемый Fortune Magazine к самым влиятельным людям в мире бизнеса США, «в течение двух минувших столетий Америка переключилась с экономики, опирающейся на сельское хозяйство, на экономику, опирающуюся на промышленное производство, потом на экономику, опирающуюся на услуги, а теперь на экономику, опирающуюся на главных образом на финансовые операции. Однако эта опирающаяся на финансы экономика, по дефиниции, уменьшает стоимость, создаваемую производственными предприятиями»²². Хотя автор этого мнения не оспаривает создаваемую этим сектором добавленную стоимость (в т.ч. путем создания рабочих мест), но при этом обращает внимание, что, чем больше захватывает для себя финансовая система, тем меньше получает инвестор, который является базовым «кормильцем» нынешней, безмерно

¹⁸ См. Э. Мончиньска. Слабеющий темп роста в мировом хозяйстве // Экономист, 2003, №5.

¹⁹ Т.Л. Фридман. Плоский мир. Краткая история XXI века. – Познань: Издательство REBIS, 2006. – С. 358.

²⁰ П. Штомпка. Травма великой перемены: социальная цена трансформации. – Варшава: Институт политических исследований Польской академии наук, 2000 и П. Штомпка. Доверие, фундамент общества. – Краков: Знак, 2007.

²¹ Тапскотт Д., Уильямс А. Викиномия. О глобальном сотрудничестве, которое меняет все. – Варшава: Выдавництва Академіцке и Професійнальне, 2008.

²² Дж. К. Богл, изд. шт., с. 47.

дорогостоящей финансово-инвестиционной «цепи питания». Это указывает на необходимость подчиненной макроэкономической эффективности рационализации функционирования финансового сектора. Ведь в настоящей форме он уменьшает стоимость, «возможную для создания общественного»²³. Может быть, эта одна из причин того, что помимо огромного и растущего потенциала продуктивности в новой экономике уже много лет в развитых хозяйствах мира имеет место синдром угасания темпа экономического роста и его замедления, причем, вопреки нынешним теориям, ускорение динамики роста не сопровождается ростом занятости. Джон Богл, высказываясь по этим вопросам, приходит к выводу, что «мы очутились в мире, в котором слишком многие из нас ничего уже, пожалуй, не производят». «Мы только торгуем кусками бумаги, обмениваясь между собой туда-сюда акциями и облигациями, выплачивая за это при случае нашим финансовым крупье огромные деньги. В рамках этого тренда затраты автоматически растут по мере создания очень сложных производных инструментов (дериватов), для которых в финансовую систему встроены огромные непостижимые виды риска»²⁴. Высказываясь о нынешнем кризисе и поведении наднациональных корпораций, в том числе банков, парафразируя сентенцию Уинстона Черчилля, Дж. К. Богл констатирует, что «никогда так много не платили за так мало»²⁵. А это свидетельствует о том, что миром экономики завладели посредники. Дж. К. Богл подчеркивает, что мы живем во времена столь же великолепные, интересные и инспирирующие, сколь и горестные. «Их великолепие заключается в том, что выгоды, вытекающие из демократического капитализма, никогда раньше не были такими доступными на всем земном шаре. Горесть же нашего времени состоит в том, что эксцессы того же демократического капитализма раньше редко проступали так ярко, как сейчас. Наиболее четко они проявились во время продолжающегося уже какое-то время кризиса банковского сектора и инвестиционной отрасли, которые начали чрезмерно использовать механизм финансового рычага и полагаться на спекуляции»²⁶. Этому способствуют прогрессирующие процессы глобализации. Согласно Ядвиге Станишкис, «парадоксально глобальная логика (и невидимая рука глобализации с ее асимметрией рациональности) ликвидировала /.../ невидимую руку рынка (в либеральном подходе)»²⁷.

²³ Там же – Раздел I: Too Much Cost, Not Enough Value, с. 29–48.

²⁴ J. C. Bogle Enough. True Measures of Money, Business and Life. – Изд. Wiley, ноябрь 2008, USA.

²⁵ J.C. Bogle Enough. Изд. цит., с. 38.

²⁶ J.C. Bogle Enough. True Measures of Money, Business and Life. – Изд. Wiley, ноябрь 2008, USA, с. 1–2.

²⁷ Я. Станишкис. Власть глобализации. – Варшава: Scholar, 2003. – С. 197–198.

Бурность перемен и амбивалентность их оценок неизбежно перекладываются на переоценки в теории экономики. В реакции на перемены постепенно появляются ее новые исследовательские течения, в т. ч. трансдисциплинарная *экономика сложности* и базирующаяся на бихевиоральной экономике психоэкономика, *экономика несовершенных знаний*. Это можно считать началом медленно происходящего изменения парадигмы экономики. По Анджее Войтыне, «фермент» в экономике и способ ее реагирования на выдвигаемые в ее адрес упреки выражается в том, что «с одной стороны, прежде всего благодаря бихевиоральной экономике, происходит далеко идущая реконструкция основ концепции *homo economicus*; а с другой, благодаря исследованиям, складывающимся в условное понятие «экономика сложности», ставится под сомнение традиционный способ понимания равновесия и динамики экономических систем. ... Многое указывает на то, что происходящие изменения могут в более отдаленном будущем революционизировать не только объем (предмет) экономики, но и способ занятия ею (метод). Однако с определением изменений как революционных следует быть очень осторожным, причем не только ввиду /.. / влияния идеологических факторов или обыкновенного невежества критиков, но и ввиду значительной адаптивности экономики главного течения. Тогда революционные изменения вовсе не должны стать симптомом кризиса, а могут свидетельствовать о «вitalности» экономики»²⁸.

2. Экономика сложности. Экономика несовершенных знаний

Хотя глобальный кризис разжег споры на тему экономики, необходимость модифицирования и даже переоценки, ревизии некоторых старых экономических теорий была замечена еще раньше. Хотя неоспоримой остается экспонируемый в неолиберальной доктрине принцип свободного рыночного конкурентного порядка, то в то же время указывается, что чрезмерная рыночная конфронтационность субъектов может вести, а практика это подтверждает, к нежелательным явлениям и угрозам, а особенно потому, что «граница между соперничеством и деструкцией почти что незаметна»²⁹. При этом становится более актуальным тезис Леона Хуровица, который, относясь к теории А. Смита, показывает, что «невидимая рука» требует «интеллигентного управления»³⁰. Пол Самуэльсон тоже подчеркивает, что он сам является сторонником золотой середины (*Ich bin ein Mann der Mitte*). Признавая механизм «невидимой руки», утверждает, что в случае глобализации это должна быть рука на

²⁸ А. Войтына, там же.

²⁹ Автор этой констатации А. Морита из концерна Sony подчеркивал при этом, что «убеждение американцев в противоречивости этих двух явлений тоже формирует действительность. Те, кому предоставляется помощь, «мякнут», становясь хроническими пациентами и паразитами налогоплательщиков», см.: С. Hampden-Turner, A. Trompenaars. *Семь культур капитализма*. – Варшава: Дом Выдавнич ABC, 1998. – С. 122.

³⁰ *Intelligent design, A theory of an intelligently guided invisible hand wins the Nobel prize. The Economist, 18 октября 2007 г.*

тормозе (Globalisterung ja, aber mit einer Hand an der Handbremse)³¹. При этом он обращает внимание на потерю актуальности некоторых теорий, в том числе теории компаративных издержек. В свою очередь, Мильтон Фридман признал, что ошибался и что «трактовка предложения денег как главной цели и принципа, регулирующего экономические решения, полностью не сдала экзамена. Я неуверен, настаивал ли бы я сегодня на этом взгляде так сильно, как когда-то»³². Отчетливо зарисовывающийся перелом во взглядах теоретиков находит отражение в публикациях таких выдающихся экономистов, как Г. Бекер, Дж. Стиглиц, Джон Кеннет Гэлбрейт, Пеллс, Канеманн Д.Р.³³

Итак, синдром неустойчивости в экономике ведет к тому, что неустойчивыми становятся также теории, в том числе и экономические. В дебатах на эту тему немало контрверсий, которые нарастают по мере прогрессирующего темпа перемен в глобальной экономике.

Споры касаются адекватности действительности и практической полезности основных течений в теории экономики в долгосрочном формировании экономики. Это тем более существенно, что оптимальные правила для одной экономики и экономической действительности могут быть неэффективными для другой, что должно учитываться при формировании экономической системы и экономической политики. Эдмунд С. Пеллс, лауреат премии Нобеля в области экономики, указывает, что такой подход! является одним из важных достоинств сформулированной Романом Фридманом и Майклом Д. Гольдбергом концепции *Imperfect Knowledge Economics*³⁴. Эти авторы показывают, что в эпоху экономики, основанной на знаниях, по сути, мы имеем дело с экономией несовершенных знаний, неуверенных знаний (*Imperfect Knowledge Economics*)³⁵. В таких условиях *несовершенна правда и неправдива уверенность*³⁶. Экономика же является наукой, базирующейся на исследованиях некоторых регулярностей, закономерностей. В условиях же динамизации перемен нарастают трудности с идентификацией этих закономерностей. При этом даже самая

³¹ Rottwilm Ch., Samuelson P. A. Der Generalist mit dem Wasserhurdt, Der Spiegel, 29 июля 2008 г., приложение к Manager Magazin.

Исповедь монетариста, Форум 30.6.2003 – С. 26 (интервью с М. Фридманом).

³³ Дж. К. Гэлбрейт. *Экономика невинного обмана. Правда нашего времени*. – Варшава: МТ Бизнес, 2005 и Дж. Стиглиц. *Глобализация* – Варшава: Научное издательство PWN, 2004.

³⁴ «Another hallmark of the imperfect knowledge view is its qualification of fixed policy rules. The necessary point is that the optimum title is not the same from one structure of the economy to another. As with the rest of macroeconomics, the issues have to be rethought in a way that makes the ever-imperfect knowledge of market participants and policymakers an integral part of the analysis» – цитата из введения Эдмунда С. Пеллса к книге Р. Фридмана и М.Д. Гольдберга *Imperfect Knowledge Economics, Exchange Rates and Risk*. – New Jersey: Princeton University Press, 2007. – P. XIII.

³⁵ Roman Frydman, Michael D. Goldberg. *Imperfect Knowledge Economics: Exchange Rates and Risk*, Princeton University Press, 2007.

³⁶ Экономика неуверенности, изд. цит. С. 3.

хорошая теория экономики, но без учета общественного фактора, без анализа человеческих поведений не может принести удовлетворительные эффекты. Поэтому они предлагают изменить подход в экономических науках и сместить акценты с количественного анализа и математического моделирования на качественный анализ. Математические модели они базируют на неких постоянных предположениях и закономерностях. Отсюда в условиях бурных перемен их полезность уменьшается. Как подчеркивает Роберт Шиллер, модели, которые стандартная экономия применяет для исследований, анализа и прогнозирования рынка, не учитывают существования спекулятивных пузырей. «Поэтому аналитики теряют ориентацию, когда пузырь приобретает опасные размеры, и совсем теряют голову, когда он лопается, вызывая кризис. Экономисты, практикующие т.н. неоклассическую экономию, не могут понять механизм пузырей, если предполагают, что рынок – это место, в котором рациональные игроки принимают основанные на знаниях решения и устанавливают рациональные стоимости благ»³⁷.

Это корреспондирует с критическим мнением Вацлава Вильчиньского, который полагает, что миссией польской экономики является не только регистрация фактов и одевание их в эффектные таблицы и формулы, а твердое формулирование условий успеха. Это главное условие получения польской экономией соответствующей общественной позиции в иерархии наук³⁸.

В последних дебатах на тему миссии экономики указывается не только на растущую роль качественного анализа, но и на угрозы, вытекающие из недооценки истории экономической мысли. Джордж Акерлоф с Робертом Шиллером, анализируя причины нынешнего кризиса и экономических извращений, экспонируют негативные последствия отсутствия выводов из исторического опыта, в том числе выводов из великого кризиса межвоенного периода¹¹. В книге *Animal Spirits*, трактуемой как лекция нового течения в экономике, т.н. бихевиоральной экономики – психоэкономии, эти авторы соединяют кейсианскую теорию с достижениями других научных

³⁷ Беседа Яцека Жаковского с Робертом Дж. Шиллером, изд. цит.

³⁸ В. Вильчиньски подчеркивает, что «с точки зрения экономических наук полным недоразумением относительно критериев оценки научных достижений является т.н. филладельфийский список. Польские экономисты, даже самые выдающиеся, не могут похвалиться тысячами цитат и ссылок в т.н. филладельфийском списке. Без малого каждая польская кафедра математики, статистики или других т.н. точных наук, имеет их во много раз больше, чем все польские экономисты вместе взятые. В такой ситуации на мировом рынке цитат и ссылок нечего искать серьезнейшим польским работам, занимающимся качественной проблематикой, фундаментальной с точки зрения потребностей польского хозяйства и редко переводимой на иностранные языки, а на Западе считающейся полностью устаревшей». В. Вильчиньски, Миссия польской экономики, <http://www.Pfapl/plicki/2/1 2ZS-7.pdf>

дисциплин, таких как: социология, общественная психология, педагогика и даже неврология, антропология и другие³⁹.

Здесь стоит напомнить, что роль исторического опыта уже раньше экспонировал Генри Хазлитт: «Многие мысли, которые сегодня считаются великолепными, прогрессивными и современными, это по сути дела возврат старых ошибок и очередное доказательство правдивости поговорки – кто не знает прошлого, тот обречен его повторять»⁴⁰.

В рамках нового течения исследований указывается одновременно на необходимость продления исследовательской перспективы, в то время как неоклассическая, неолиберальная доктрина предполагает маргинализацию футурологических вопросов. Будущее оставляется урегулированию механизмом свободного рынка. На обманчивость такого подхода и следствия близорукости в литературе указывается уже давно, что находит выражение, в частности, в концепции «*трагедии общего пастбища*»⁴¹. Указывал на это и Генри Хазлитт, высказываясь о взглядах знаменитого экономиста Фредерика Бастиата, полагая, что одной из самых распространенных ошибок, совершаемых в популярном мышлении об экономике, является ошибка близорукости – т.н. «ошибка разбитого оконного стекла»⁴². Употребленная Ф. Бастиатом и Г. Хазлиттом *метафора разбитого оконного стекла* хотя и вызывает контрверсию, но доказывает, что близорукость и поверхностный подход в экономике приносит в конечном счете негативные последствия. Значение экономики как инструмента формирования хозяйства и его будущего убедительно выражает мнение представителя австрийской школы Генри Хазлитта: *искусство экономики заключается в; том, чтобы видеть не только непосредственные, но и отдаленные последствия данного действия или программы; чтобы следить не только за последствиями, какие данная программа имеет для одной группы, но и что она принесет всем остальным»*⁴³.

Но в то же время, как подчеркивает Роман Фридман, «в общественных науках – а экономика общественная наука – никогда нет уверенности. Кто ищет универсальную уверенность, тот по природе вещей обречен на поражение. ... Даже самые выдающиеся эксперты не лишат нас неуверенности. ... Невозможно создать разумную экономию,

³⁹ G. A. Akerlof and R. J. Shiller. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. – New Jersey: Princeton University Press. – 2009 и Беседа Яцека Жаковского с Робертом Дж. Шиллером в *Niezbymnik Inteligentna*, приложении к «Polityke», 5 июля 2009.

⁴⁰ Г. Хазлитт, изд. цит. – С. 9.

⁴¹ Hardin G. *The Tragedy of the Commons* // *Science*, 1968, nr 162.

⁴² Г. Хазлитт, изд. цит. – С. 24 – Если хулиган разобьет пекарю оконное стекло, правда, на этом заработает стекольщик, но полученная *прибыль стекольщика может стать убытком портного*. Ведь пекарь, вместо того чтобы купить запланированный костюм, будет вынужден истратить деньги на оконное стекло.

⁴³ Г. Хазлитт. *Экономика в одном уроке*. – Краков: Издательство Znak-Signum, 1993. – С. 17.

абстрагирующую от непредвиденности человеческих реакций на сигналы, информацию, поручения, стимулы»⁴⁴. По Фридману, если свойством нашего времени являются нарастающая неуверенность и изменчивость, то в таких условиях не остается ничего другого, как признать ошибку естественным состоянием, потому что, парадоксально, при этом растут шансы на минимизирование ошибок.

К размышлениям на тему обманчивости теории и риска вытекающих отсюда ошибок склоняют также премии Банка Швеции, премии им. Альфреда Нобеля в области экономики 2009 г. Одну из них получила (наряду с Оливером Уильямсоном) Элинор Остром из США – за работы по улучшению управления в экономике. Лауреатка подорвала всеобщее суждение и теории, будто общая собственность всегда была неэффективной и нерационально управляемой, и в связи с этим подорвала также тезис, что единственным эффективным путем является приватизация. Одновременно это уменьшает выразительность «теории общего пастбища», согласно которой собственническое сообщество всегда деструктивно, разрушительно для имеющихся ресурсов. Согласно нобелевской лауреатке, общая собственность в большинстве случаев значительно лучше управляется, чем это следовало бы из классической теории.

Ведущие Остром исследования показали, что представляющие такую форму собственности владельцы будут в состоянии эффективно решать всякие конфликты интересов. Лауреатка Нобеля показала достоинства этой формы собственности.

Итак, здесь появляется сложная проблема: какую роль в процессе перемен будут исполнять теория экономики и отдельные «экономические школы». Это существенный вопрос, тем более что экономистов и теории экономики обвиняют в проявляющихся в экономике дисфункциях, в частности, в том, что они не сумели ни предусмотреть, ни предотвратить нынешний кризис⁴⁵. Экономистов упрекают также в том, что они держатся на старых «школах» и игнорируют перемены в экономике.

Проблему консерватизма экономики и экономистов много лет назад затрагивал также Джон. К. Гэлбрейт, упрекая Кейнса в том, что он, «рассуждая о будущем экономики, недооценивал ни глубокой привязанности

⁴⁴ Экономика неуверенности. С Романом Фридманом о том, почему экономисты постоянно ошибаются, беседует Яцек Жаковский. Политика. Niezbednik Inteligenta. Издание 14 – № 10 (2644) за 08-03-2008; с. 3.

⁴⁵ What went wrong with economics. And how the discipline should change to avoid the mistakes of the past The Economist Jul 16th 2009.: «Economists need to reach out from their specialised silos: macroeconomists must understand finance, and finance professors need to think harder about the context within which markets work. And everybody needs to work harder on understanding asset bubbles and what happens when they burst for in the end economists are social scientists, trying to understand the real world. And the financial crisis has changed that world».

традиционных экономистов к классическим ценностям и понятиям, ни того, каким образом они будут подтверждаться и обосновываться перед лицом происходящих изменений»⁴⁶. Их сила вытекает из того, что они служат укорененным профессиональным и шире понимаемым экономическим интересам. Гэлбрейт критически оценивает, что «в пределах классической или неоклассической традиции удерживает экономию прежде всего укорененное, сильное ангажирование в пользу установленных взглядов. Это действительно мощные узы. Немногие экономисты хотят отвергнуть то, что было принято во время их давней учебы, а позднее в их собственных лекциях, журналах и научных дискуссиях защищалось и разрешалось. Отречение от того, что выучили и чему сами учили других, означает признание в ошибке – а этого все мы избегаем. Можно еще добавить, что мы избегаем умственных усилий, нужных для приспособления к изменениям. Такие усилия экономисты – и отнюдь не только они – считают неудобными и даже мучительными»⁴⁷.

Кроме того, удерживающую постоянно силу классической теории Гэлбрейт приписывает мощи хозяйственных интересов и пригодности этой теории в решении проблемы власти в экономике и политике. Ведь если согласно основам классической экономики хозяйством правит рынок, то тем самым исчезает проблема и упрек в злоупотреблении власти, а критика власти воспринимается и объясняется как борьба с рынком. Существенным фактором силы классической теории является также стремление математизировать экономию и трактовать ее как точную науку. Основы классической экономики делают возможным математическое моделирование. И возникает вопрос, может ли в настоящих условиях нарастающей неуверенности в экономике и амбивалентности количественного измерения экономических явлений, а в то же время роста значения неизмеримых, качественных факторов течение неоклассической экономики оставаться доминирующим или и в какой степени будет вытесняться другими течениями, в том числе упоминавшимся уже течением «экономики несовершенных знаний».

В условиях высокого темпа перемен и весьма высокой степени финансовизации основная мера экономического прогресса, какой является показатель национального продукта брутто (НП), подводит. Поэтому идет поиск новых мер развития, благосостояния и качества жизни, а одной из самых новых является Gross National Happiness Index (GNH), то есть *валовое национальное счастье*. В этом показателе учитывается не только экономический рост, но и вопросы социальной справедливости, охраны культурных ценностей, качества правления и управления хозяйством и пуб-

⁴⁶ Дж. К. Гэлбрейт. Экономика в перспективе. Историческая критика. – Варшава: PWE, 1992. – С. 298.

⁴⁷ Там же. – С. 298.

личными делами и, наконец, вопросы заботы о природной среде. Гжегож В. Колодко советует развивать это исследовательское направление, предлагая «Интегрированный индекс благополучия»⁴⁸.

Нынешний кризис интенсифицировал поиск новых измерителей экономического роста и благосостояния денег, бизнеса и жизни, одновременно оживляя дебаты на эту тему. Одной из новейших попыток в этой области является учреждение в феврале 2008 г. президентом Франции Николя Саркози специальной комиссии по делам измерения экономики и социального прогресса. Эта комиссия под руководством Джозефа Э. Стиглица, указывая на обманчивость измерителя НП при оценке благосостояния и неудовлетворительные нынешние меры экономического прогресса и качества жизни, рекомендовала пользоваться в более широком диапазоне также другими, измеримыми, объективными мерами благосостояния или, скорее, благополучия, а также субъективными показателями счастья. Она рекомендовала комплексный подход к вопросу измерения благополучия (*Well-being*), подчеркивая, что это сложная многомерная категория (*well-being is multi-dimensional*) и в ее измерении должны учитываться не только материальный стандарт жизни, но и такие вопросы, как здоровье, образование, политическая система и др.⁴⁹

Вопросы формирования и измерения благосостояния неотъемлемо связываются с формированием экономического порядка и служащей этому политики системы. Она существенна, тем более что мир оказался явно в состоянии нарушенного «равновесия». Лестер К. Туроу усматривает в этом угрозы для капитализма, указывая, что это вытекает из одновременных «тектонических» движений пяти «экономических плит», подкожных сил перемен. Эти силы:

- упадок коммунизма, что, в частности (в соответствии с концепцией маятника), создало почву для бескритичной веры в доктрину неоллиберализма;
- экономика, базирующаяся на интеллектуальном капитале, на знаниях;
- демография, в том числе бурный прирост населения в самых бедных странах, рост мобильности и старение обществ;
- прогрессирующая глобализация и связанная с нею растущая сложность и непрозрачность экономических связей;
- мир без доминирующей державы, что проявляется в постепенной утрате США великодержавной гегемонии.

⁴⁸ Г.В. Колодко. Мир в движении. – Варшава: Изд. Proszynski I S-ka SA, 2008. – С. 272.

⁴⁹ Дж. Ю. Стиглиц, А. Сен, Ж.П. Фитусси. Report by the Commission on the Measurement of Economic // Performance and Social Progress, сентябрь 2009, www.stiglitz-sen-fitousti.fr

«Ордо» и политика экономического устройства

В условиях *imperfect knowledge* экономическая политика, модель экономического устройства требует приспособления к специфике экономических обусловленностей, ибо оптимальные правила для одной экономики оказываются неоптимальными для другой.

А история экономики доказывает, что – происходящее вследствие технологического перелома – изменение цивилизационного образца всегда сопровождается кризисными явлениями и деструкцией *старого в пользу нового*. Изменение образца и бурные перемены перекладывались на изменение модели экономического устройства. И так: сельскохозяйственная цивилизация принесла феодализм, а являющаяся результатом промышленной революции промышленная цивилизация принесла капитализм с последующими разными его модификациями. В то же время изменение экономического устройства сочеталось с изменением социальной стратификации и – что характерно – сопровождалось изменением типа передачи, инструментов и методов общественной коммуникации. Феодалов заменили капиталисты, а феодальных крестьян – пролетариат. Преобразование феодализма в капитализм сопровождалось переходом от эпохи слова, писаного вручную, к эпохе печатного слова. Сейчас же являющаяся результатом информационной революции постиндустриальная цивилизация – это эра нового средства коммуникации – цифрового языка. Сопутствует этому появление нового, самого высокого социального слоя т.н. «цифровой нетократии» – и на противоположном полюсе – консьюмтариата как самого низкого социального слоя⁵⁰.

Следовательно, рождается вопрос% какую модель социально-экономического устройства сформирует новая, постиндустриальная цивилизация? Это существенный вопрос, тем более что в настоящее время отчетливо углубляется беспорядок в формировании мирового хозяйства, причем помимо предупреждений и предостережений, формулируемых интеллектуалистами, представляющими разные области науки, в том числе экономистов, социологов и других. Одновременно проступают негативные последствия доминанции одной доктрины (неолиберальной). Сложность современного мира подрывает обоснованность ограничения одной моделью или концепцией.

Может быть, именно здесь кроется источник прогресса, ведь еще в 1854 г. Джон Стюарт Милл утверждал: то, что «сделало европейскую семью народов прогрессивной, а не стоящей на месте частью человечества»

⁵⁰ Нетократии и консьюмтариат, то есть новое социальное деление в эпохе Интернета <http://www.teberia.pl/news.php?id-S2S0>. 2006, см. также: Й. Содерквист, А. Бард. НЕТОКРАТИЯ. Новая элита власти и жизнь после капитализма. – Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, 2006.

не было «каким-то превосходством, которое если и существует, то является следствием, а не причиной разнородности характера и культуры. Личности, классы и народы были чрезвычайно непохожи друг на друга, прокладывали себе самые разные пути, каждый из которых вел к какой-то важной цели, и, хотя в каждом периоде те, кто шел разными путями, не переносили друг друга и каждый охотно заставлял бы всех остальных идти по его пути, попытки своего рода взаимного торможения редко удавались, и со временем каждый принимал без возражения благо, которое предлагали ему другие»⁵¹. Отсюда констатация, что во множестве путей и коренится источник всестороннего прогресса.

При применении экономических теорий к практике необходимо их приспособление к реалиям. Поэтому разные теоретические концепции могут быть пригодны в разных условиях. Неслучаен явный возврат сейчас к кейнсианству. Ведь это концепция «на трудные, кризисные времена». В экономии сложности отчетлив тренд к разнородности экономических концепций и их применений. На обоснованность такого подхода указывает, в частности, Гжегож Колодко, а также и Иммануил Валлерстайн, социолог, историк и американский экономист, автор миро-системной теории, в написанной почти 10 лет назад книге *Конец знакомого мира* доказывает, что современная мировая система (...) входит в конечный кризис и неправдоподобно, чтобы она существовала через 50 лет», так как находится в фазе «смертельного кризиса»⁵². Похожие выводы и предостережения формулирует Элвин Тоффлер в своих футуристических трудах *Метаморфозы власти* (1990) и *Шок будущего* (1970)⁵³.

В политике устройства можно также, идя по исследовательским следам Джаред Даймонда, усмотреть, по крайней мере частично, ответ на поставленный этим ученым-географом вопрос: «Почему некоторые общества погибли, а другие выжили»⁵⁴. Правда, автор ищет ответ на так сформулированный вопрос – через анализ отношения обществ и целых цивилизаций к природной среде – и приходит к выводу, что неразумное пользование ресурсами – это – наряду с военными или экономическими – одна из главных причин упадка многих хорошо развитых обществ⁵⁵. Но ведь подход к природной среде является производной хозяйственной политики. Модель экономического устройства является одновременно одним из

⁵¹ <http://prawo.uni.wroc.pl/~lcwasnicki/CvtatvEkon.htm>

⁵² Г.В. Колодко. Мир в движении. Варшава: Изд. Pr6szynski i S-ka SA, 2008. – С. 2 об и след., И. Валлерстайн. *Конец знакомого мира*. – Варшава: Scholar, 2004. – С. 27 и 151.

⁵³ А. Тоффлер. *Шок будущего*. – Варшава: Изд. I PIW, 1974; Познань: Изд. И, Zysk i S-ka, 1998; и *Смена власти...* См. также: П. Шгомпка. *Травма великих изменений. Общественная цена трансформации*. – Варшава: ПАН, 2000.

⁵⁴ Дж. Даймонд. *Упадок. Почему некоторые общества погибли, а другие выжили*. Издательство Prtazyfaki i S-ka, ноябрь 2007 (Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed is a 200S. New York: Viking Books).

⁵⁵ Там же.

фундаментальных факторов, формирующих качество правительств и правления на всех его уровнях: начиная с национального и даже наднационального и кончая местным. История экономики предоставляет, к сожалению, весьма много доказательств (причем из разных географических пространств и эпох), как дорого могут стоить и стоят ошибки в формировании экономического устройства⁵⁶.

Итак, рождается вопрос: какую модель социально-экономического устройства сформирует новая, постиндустриальная цивилизация? В условиях наложения глобального кризиса и цивилизационного перелома и выраженных симптомов беспорядка в мировой экономической системе вопрос оптимальной формы экономического устройства приобретает особое значение не только в странах, осуществляющих трансформацию системы, но и в странах с долгими традициями рыночного хозяйства. Ведь модель экономического устройства является одним из фундаментальных факторов, формирующих качество правительств и правления на всех его уровнях: начиная с национального и даже наднационального и кончая локальны⁵⁷. При этом экономическое устройство определяет рамки публичного сектора⁵⁸.

В настоящее время все большее значение приобретает мнение, что изначальные источники неправильностей в экономике коренятся прежде всего в ошибках системы, в том числе в бескритичном подчинении экономической политики неолиберальной доктрине. Характерно, что такое мнение формулируют и недавние ее приверженцы. К их кругу можно причислить, в частности, Джеффри Сакса, который обращает внимание, что «мы очутились между двумя волонтаристическими утопиями. Одна канонизирует рынок, а вторая общество. Большинству людей удалось внушить, что никакое государство им не поможет, а если и обещает помочь, то и так все растрастит. Достаточно много времени пройдет, прежде чем люди снова убедятся, что без сильного государства невозможно ни хорошее общество, ни порядочная экономика»⁵⁹.

Дж. К. Гэлбрейт в книге *Экономика невинного обмана. Правда нашего времени* тоже указывает на кроющиеся в неолиберальной доктрине ис-

⁵⁶ «Lucky the city with a decent government Not all happy cities resemble one another, but each unhappy city is at least partly unhappy for a single reason: misgovernment. The quality of government, local and national, is the most important factor, apart from the economy, the success (of a city)» – см.: Failures at the top // The Economist, May 3rf 2007.

⁵⁷ См.: Э. Мончиньска. Экономический порядок. Барьеры и дилеммы, в: Э. Мончиньска, З. Садовски. О формировании экономического порядка. – Варшава: РТЕ, 2008. – С. 151–68. Эту проблему затрагивает во многих публикациях Е. Клеер, в частности, в: Клеер Е. Глобализация и национальное государство и публичные услуги. – Варшава, 2006.

⁵⁹ Наука выживания. Проф. Джеффри Сакс, экономист, о несправедливых обществах. Интервью Я. Жаковского // Политика, 10.01.2009.

точники неправильностей. Он обращает внимание на разрыв между действительностью и «конвенциональными знаниями» и угрожающее экономике, предпринимательству и эффективному управлению беспрецедентное влияние частного сектора на публичный. Он предостерегает также от силы наднациональных корпораций и последствий перехвата менеджерами власти от акционеров и членов контрольных советов⁶⁰.

В свою очередь, Матвей Балтовски указывает на угрозу в виде эволюционирования капитализма к социализму, что приводит к мысли о появившемся в 1942 году шумпетеровском тезисе о трансформации капитализма в социализм⁶¹. Однако в отличие от И. Шумпетера, который утверждал, что у капитализма не было шансов на выживание, а прогрессирующее преобразование в социализм предопределяют не его поражения, а успехи, М. Балтовски указывает на поражения капитализма. Он констатирует, что «за последние несколько десятилетий происходило своеобразное, едва уловимое на первый взгляд эволюционирование системы рыночного капитализма в направлении системы, характеризующейся некоторыми элементарными достоинствами социалистического хозяйства⁶². Это проявляется, в частности, в доктринальной основе экономической системы». Автор при этом предостерегает от чрезмерной веры в глобальные регуляции экономики. Подчеркивает, что из опыта социалистического хозяйства вытекают некоторые генеральные выводы относительно способов функционирования таких глобальных регуляторов. Прежде всего они должны концентрировать свою активность не на замене рынка – что всегда ведет к разнородным негативным последствиям, – а на ограничении его обманчивости. Если глобальный регулятор уверует в свою мудрость и в свое всемогущество, если не сдержит конструктивистские порывы и чрезмерный антропологический оптимизм, то он несомненно закончит свое существование как центральный плановик в социализме. Представляется, что единственная возможность для них – действовать в соответствии с логикой рынка, «marktkonform», как предполагает теория немецкой социальной рыночной экономики⁶³.

Этот тезис важен, тем более что он ссылается на конституционную модель польской экономики, то есть социальной рыночной экономики. Важен еще и потому, что дилеммы устройства касаются и мира, и Европейского союза как единого целого, в том числе и Польши. В то же время

⁶⁰ Дж. К. Гэлбрейт. *Экономика невинного обмана. Правда нашего времени.* – Варшава: MT Biznes, 2005.

⁶¹ И.А. Шумпетер. *Капитализм социализм демократия.* – Варшава: PWN, 1995. – С.76.

⁶² М. Балтовски. *Опыт социалистического хозяйства и финансовый кризис – вступительные рефлексии* – глава в подготовленной к печати книге: М. Балтовски. *Социалистическая экономика в Польше. Генезис, развитие, упадок*, выпущенной в свет издательством Выдавництво Наукове ПВН.

⁶³ Там же.

Польша является иллюстрацией того, как сложно найти удовлетворительные решения, касающиеся формирования экономического устройства. Ведь помимо того, что трансформация экономического устройства в Польше была начата 20 лет назад (в 1989 г.), вопросы устройства до сих пор не разрешены достаточно удовлетворительно⁶⁴. Не меняет эту оценку факт конституционного признания социальной рыночной экономики как обязывающей модели экономического устройства⁶⁵. В договоре, устанавливающем Конституцию для Европы, тоже констатируется, что основой устойчивого развития Европейского союза будет социальная рыночная экономика, что поддержал Лиссабонский договор, изменяющий трактат о Европейском союзе и трактат, устанавливающий Европейское сообщество⁶⁶.

Ввиду выявляющихся вследствие глобального кризиса дисфункций устройства идея социальной рыночной экономики становится все более привлекательной. Так как она базируется на ордолиберальной теории, а та, в свою очередь, ссылается на выводящуюся из времен античной *Imperium Romanum* идею «ордо», сущностью которой является сформирование порядка, отвечающего природе человека и обеспечивающего равновесие экономики⁶⁷. Латинское понятие *ordo* в древней римской философии понималось как состояние, характерное для цивилизованного общества, в котором свободные человеческие личности могут неприкосновенно совершать сделки в рамках общеобязывающих юридических правил⁶⁸. *Ordo* интерпретируется как противоположность анархии и хаоса и изначально имеет нормативный характер, ориентированный на желаемое состояние. Нынешний глобальный финансовый кризис в известной степени выступает за концепцию SGR. Ведь характерно, что этот кризис затрагивает самые мощные рынки капиталистического мира, в том числе, прежде всего США и Великобритании. В меньшей степени пострадали страны с т.н. нордической экономической системой, где идеи SGR реализуются в практике.

Хотя мнения о модели SOR весьма контрверсивны, анализ ее свойств показывает, что она дает шансы на создание прочных оснований сплочен-

⁶⁴ В. Вильчиньски. Польский перелом системы 1989–2005. Экономия эпохи трансформации. – Познань: Издательство Высшей банковской школы, 2005. – С. 11.

⁶⁵ Конституция Республики Польша от 2 апреля 1997 г., Ж. Зак. № 78, поз. 483.

⁶⁶ Трактат, устанавливающий Конституцию для Европы // Оф. Вед. ЕС. С 310, т. 47, 16 декабря 2004 г.

⁶⁷ На целесообразность такого подхода указывает, в частности, П. Пыш. Ордолиберальная концепция экономической политики Вальтера Ойкена // Экономиста, 2007, № 3 и в книге Социальная рыночная экономика. Ордолиберальная концепция экономической политики. Варшава: PWN, 2008.

⁶⁸ M.E. Streit, K. Wolfgang. Das Institutionelle Fundament von Freiheit und Wohlstand – Lektionen der «Freiburger Scheie» (в.): M.E. Streit (ред.), Freiburger Beiträge zur Ordnungswirtschaft. – Tübingen, 1995, S. 113, за: П. Пыш, Социальная..., с. 35.

ности и равновесия социального и экономического развития⁶⁹. Ведь идею социальной рыночной экономики характеризует холизм, то есть комплексное, целостное учитывание отдельных элементов необыкновенно сложной системы, какой является социально-экономическое устройство⁷⁰. Отчетливо проступает также влияние этих идей на сформулированную Джеффри Саксом концепцию «клинической экономики».

Клиническая экономия – это именно холистический подход к решению социально-экономических проблем, соединение экономических и социальных аспектов, это подход, подражающий холистической медицине⁷¹. Пол Крутман, критикуя односторонность неолиберальной доктрины, тоже подчеркивает необходимость холистического подхода к формированию экономического устройства, косвенно высказывается за социальную рыночную экономику⁷².

Однако условием эффективного внедрения в практику ордолиберальной концепции социальной рыночной экономики является ее приспособление к современным, беспрецедентно динамическим, технологическим, социальным и экономическим переменам, в том числе к глобализации⁷³.

Резюме

Характерные для современного мира изменчивость и «нарушенное равновесие» заставляют вести поиск новых будущих теоретических концепций и решений, направленных на симбиоз экономического, социального и экологического прогресса. Безусловная роль выпадает здесь на экономию и экономистов. Динамизм перемен в мировом хозяйстве вынуждает изменения парадигмы экономики и усиления ее функции как общественной науки. Это означает, что экономические законы не могут абстрагировать

⁶⁹ *Что есть и что не есть «социальная рыночная экономика». Меандры интерпретации.* Беседа Э. Мончиньской и П. Пыша с д-ром Хорстом Фридрихом Вюнше – управляющим директором фонда им. Людвига Эрхарда // Нове Жиче Господарче, 2007, № 5.

⁷⁰ Вопросы подробно обсуждаются в: Э. Мончиньска, П. Пыш (ред.). Социальная рыночная экономика. Идеи и социальная рыночная экономика. Идеи и возможности практического использования в Польше. – Warszawa: PTE, 2003 и Э. Мончиньска,

⁷¹ Дж. Закс. Конец с нищетой. Задача дня нашего поколения. – Варшава: Научное издательство PWN, 2006 (ориг. The End of Poverty. How We Can Make it Happen in Our Lifetime, 2005) и Ludwig Erhard: Wohlstand für Alle. – Изд. I, Германия, 1957.

⁷² «Я видел будущее, это действует». С восхищением говорит об экономических автомобилях, современных системах публичных коммуникаций и метрополиях без бесконечных предместий, в которых жизнь без автомобиля невозможна. Недостаточно немного экономить бензин. «Нам придется иначе жить так же, как европейцам. Может быть, не сегодня и не завтра, но вскоре и до конца жизни», цит. из Йорг Хантцшель. Мы не центр Вселенной, Соединенные Штаты просыпаются из мечтаний о собственной великости и всюду подстерегающих врагах и переживают шок. *Suddeutsche Zeitung*, цит. из еженедельника *Forum* от 21 июля 2008 г. № 30. См. также В. Вильчински. Миссия польской экономики. // Нове Жиче Господарче, 2008, № 11.

⁷³ Дж. Закс. Конец с нищетой. Задача дня нашего поколения. – Варшава: Научное издательство PWN.

от социальных аспектов, отсюда необходимость холистического и междисциплинарного подхода в экономике.

Правда, нынешний глобальный кризис способствовал интенсификации и обострению экономических дебатов на тему изменений парадигмы экономики, но основной подоплекой перемены является совершающийся сейчас цивилизационный перелом. Многомерность и глубина перемены создают открытое поле для развития «экономики сложности» и экономики несовершенных знаний, что означает элиминирование односторонности доктринального, догматического подхода и отказ от стремления к внедрению в практику универсальной экономической модели и веры в «единственно правильные» решения. Сложность преобразований вынуждает противоположное, сулящее большие шансы на успех направление действий.

Библиография

1. Akerlof G.A., Shiller R.J. *Animal Spirits: How Human Psychology Drive the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism.* – New Jersey: Princeton University Press, 2009.
2. Балтовски М. Социалистическая экономика в Польше. Генезис, развитие, упадок. – Научное издательство PWN, 2009.
3. Бек У. Общество риска. На пути к иной современности. – Варшава: Научное издательство Scholar, 2002.
4. Беньковски В., Радло М.Я. Американская модель экономического развития. Сущность, эффективность и возможность применения. – Варшава: Главная коммерческая школа – Офисина Выдавнича, 2006.
5. Бофингер П. «Нас ждет эпохальная перемена» // Еженедельник Форум, № 41, 2008.
6. Bogle J.C. *Enough True Measures of Money, Business, and Life.* – USA: Изд. Wiley, ноябрь 2009.
7. Что есть и что не есть «социальная рыночная экономика». Меандры интерпретации. Беседа Э. Моньчиньской и П. Пыша с д-ром Хорогом Фридрихом Вюнше – управляющим директором Фонда им. Людвиг Эрхарда // Нове Жиче Господарче, 2007, № 5.
8. Дж Даймонд. Упадок. Почему некоторые общества погибли, а другие выжили. – Варшава: Proszynski i S-ka, 2007 (*Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed.* – New York: Viking Books, 2005).
9. Экономика неуверенности. С Романом Фридманом о том, почему экономисты все время ошибаются, беседует Яцек Жаковский // Полшика. Незбендник Интелигента. Издание 14 № 10 (2644) за 08.03.2008.
10. Eucken W. *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, 9. Auflage, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg-New York-London-Paris-Tokyo-Hong Kong, 1989.

11. Erhard, L. Wohlstand für Alle. Econ Verlag. Muenchen, 2000; изд. I, Econ Verlag, Duesseldorf, 1957.
12. Failures at the top // The Economist, May 3rd, 2007.
13. Дж. К. Гэлбрейт. Экономика невинного обмана. Правда нашего времени. – Варшава: MT Бизнес, 2005.
14. Хампден-Турнер Ч., Тромпенаарс А. Семь культур капитализма. – Варшава: Издательский дом ABC.
15. Хантцшель Й. Мы – не центр вселенной, Соединенные Штаты просыпаются из мечтаний о собственной великости и всюду подстерегающих врагах и переживают шок. Suddeutsche Zeitung // Ежедневник «Форум» за 21 июля 2008 г. № 30.
16. Хантингтон С.П. Столкновение цивилизаций. – Варшавское литер. изд. АО Муза, 2004.
17. Г. Хазлитт. Экономия в одном уроке. – Краков: Издательство Znak-Signum, 1993.
18. Intelligent design. A theory of an intelligently guided invisible hand wins the Nobel prize // The Economist за 18 октября 2007 г.
19. Клеер Е. Глобализация и национальное государство и публичные услуги. – Варшава, 2006.
20. Колодко Г.В. Мир в движении. – Варшава: Изд. Prdszynski i S-ka SA, 2008.
21. Конец капитализма? Чепуха? Разговор с Р. Гвяздовским // Газета Банкова, 2009, № 5 (1057).
22. Конституция Республики Польша от 2 апреля 1997 г., Ж. Зак. №78, поз. 483.
23. Ковалик Т. Социальная рыночная экономика – декорация или программа действий? // Реферат на конференцию Ученого совета НУ ПЭО, 7 марта 2002 г.
24. Мончиньска Э. Социальная рыночная экономика и англо-американская модель экономики. Контрверсии и недоразумения (в:) Беньковски В., Радпо М.Я. Американская модель экономического развития. Сущность, эффективность и возможность применения. – Варшава: Главная коммерческая школа – Офисина Выдавнича, 2003.
25. Мончиньска Э., П. Пыш (ред.). Социальная рыночная экономика. Идеи и социальная рыночная экономика. Идеи и возможности практического использования в Польше. – Варшава, PTE, 2003.
26. Мончиньска Э. Экономический порядок. Похвала «ордо» (в:) В. Ярмолович, М. Ратайчак (ред.). Либерализм в современной экономике. – Познань: Издательство Экономической академии в Познани, 2008.
27. Мончиньска Э. Экономический порядок. Барьеры и дилеммы, в: Э. Мончиньска, З. Садовски. О формировании экономического порядка. – Варшава: PTE, 2008.

28. Мончиньска Э. Слабеющий темп роста в мировом хозяйстве – симпозиум Совета социально-экономической стратегии // Экономиста, 2003, № 5.

29. Наука выживания. Проф. Джеффри Закс, экономист, о несправедливых обществах, интервью Я. Жаковского // Политика, 10.01.2009.

30. Нетократия и консьюмтариат, то есть новое социальное деление в эпохе Интернета <http://www.teberia.pl/news.php?id=5250.2006>

31. Пыш П. Ордолиберальная концепция экономической политики Вольтера Ойкена // Экономиста, 2007.

32. Пыш П. Социальная рыночная экономика. Ордолиберальная концепция экономической политики. – Варшава: PWN, 2008.

33. Rottwilm Ch., Samuelson P.A. Der Generalist mit dem Wasserhurtd // Der Spiegel, 29 июля 2008 г.

34. Закс Дж. Конец с нищетою. Задание для нашего поколения. – Варшава: PWN, 2006.

35. Садовски З. О социально-экономическом строе (в:) Я. Муйжель, Б.Федор, С. Овсяк, Э. Мончиньска. Польский социально-экономический строй. Какой капитализм? Отчет № 22 Совета социально-экономической стратегии. – Варшава, 2003.

36. Садовски З. Открытие для современной теории экономии (в:) Переломный 1956 год и современность. – Варшава: PTE, 2007.

37. Шумпетер Й.А. Капитализм социализм демократия. – Варшава: PWN, 1995; Станишкис. Власть глобализации. – Варшава: Scholar, 2003. – С. 17.

38. Штейнгарт Г. Провал последней утопии // Еженедельник «Форум», № 41, 2008.

39. Стиглиц Дж. Ю. Ревущие девяностые. The Roaring Nineties. A New History of the World's Most Prosperous Decade, 2003. – Варшава: Научное издательство PWN, 2006.

40. Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.P. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, сентябрь 2009, www.stiglitz-sen-fitoussi.fr

41. Streit M.E. (ред.). Freiburger Beitrage zur Ordnungsdkonomik. – Ttlbingen, 1995.

42. Штомпка П. Травма великой перемены: социальная цена трансформации. – Варшава: Институт политических исследований Польской академии наук, 2000.

43. Штомпка П. Доверие, фундамент общества. – Краков: Изд. «Знак», 2007.

44. Streit M.E., Wolfgang K. Das institutionelle Fundament von Freiheit und Wohlstand – Lektionen der «Freiburger Schule» (w:) M.E. Streit (red.). Freiburger Beitrage zur Ordnungsdkonomik. – Ttlbingen, 1995.

45. Штомпка П. Травма великой перемены. Социальная цена трансформации. – Варшава: ПАН.

46. Шульц М., Капустин Р. Отчет об обществе. Два мира, 11 апреля 2002. [http://www.reporter.edu.pl/raport o spoleczestwie/raport nadawca/dwa swiatv gvsz ard kapuscinski](http://www.reporter.edu.pl/raport%20o%20spoleczestwie/raport%20nadawca/dwa%20swiaty%20ard%20kapuscinski)

47. Тапскот Д., Уильямс А. Викиномия. О глобальном сотрудничестве, которое меняет все. – Варшава: Выдваництва Академицке и Профессиональне, 2008.

48. Туров Л. К. Будущее капитализма: как нынешние экономические силы формируют завтрашний мир. – Вроцлав: Выдавництво Дольношленске, 1999.

49. Тоффлер А. Смена власти. Знания, богатство и насилие порога XXI столетия. – Познань: Zysk i S-ka, 1998.

50. Тоффлер А. Шок будущего. – Варшава: Изд. L PIW, 1974; Познань: Изд. П, Zysk i S-ka, 1998.

51. Договор, устанавливающий Конституцию для Европы // Оф. Вед. ЕС. С. 310, т. 47, 16 декабря 2004 г.

52. Лиссабонский договор, изменяющий договор о Европейском союзе, и договор, устанавливающий Европейское сообщество, подписанный в Лиссабоне 13 декабря 2007 г. Изменения, введенные в договор о Европейском союзе, и договор, устанавливающий Европейское сообщество // Оф. Вед. ЕС. С. 306, т. 50, 17 декабря 2007 г., ст. 2 абз. 3.

53. Валлерстайн И. Утопистика. Исторические альтернативы для XXI века. – Официна Выщавнича Брацтва Тройка, 2008. – (Серия «Теории сопротивления»).

54. Валлерстайн И. Конец знакомого мира. – Варшава: Scholar, 2004.

55. Weron A. Pya Prigogine (25.01.1917–28.05.2003), [http://Drvzmat.Dwr.wroc.pl/Prvzmat 167/Prvzmat 167.pdf](http://Drvzmat.Dwr.wroc.pl/Prvzmat%20167/Prvzmat%20167.pdf).

56. Вежбицки А.П. Новая футурология, [http://www. pte. pl/pliki/2/11/NowaFuturologia. pdf](http://www.pte.pl/pliki/2/11/NowaFuturologia.pdf)

57. Вильчиньски В. Миссия польской экономики // Нове Жиче Господарче, 2008, № 11.

58. Вильчиньски В. Польский перелом системы 1989–2005. Экономика эпохи трансформации. – Познань: Издательство Высшей банковской школы, 2005.

59. Wolff M. Wenn der Markt versagt // Financial Times Deutschland, 10.01.2008.

ИНВЕСТИЦИИ ПОЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСЛЕ КРИЗИСА

Йоанна КОТОВИЧ-ЯВОР,

*Председатель Научного Совета Польского экономического общества,
Институт экономических наук ПАН, д.э.н., профессор*

1. Глобальный кризис, являющийся ключевым экзогенным детерминантом функционирования механизма развития польских предприятий в 2007–2009 гг., резко приостановил их инвестиционную активность и позитивные качественные изменения, достигнутые после вступления Польши в ЕС.

Темп роста ВВП на уровне 1,7% в 2009 году, т.е. наивысший в ЕС – очень позитивная информация. Однако для польских предприятий это безинвестиционный рост.

Таблица 1

Динамика инвестиций 2006–2009 (I–III квартал, %)

	2006	2007	2008	2009
Капиталовложения, всего	16	35	11	-6

Источник. Бюро инвестиций и экономических циклов ВЕС, отчет, февраль 2010.

Следует добавить, что за весь 2009 год темп роста инвестиций снизился лишь на **0,5%**, что произошло в основном благодаря многим реализованным публичным инвестиционным проектам инфраструктурного профиля, дофинансированным за счет фондов помощи ЕС. В том же году (I–III кв.) динамика инвестирования предприятий в промышленную переработку снизилась почти на 20% (19,3%).

Таблица 2

Динамика инвестиций по отраслям (I–III квартал, %)

	Динамика
Промышленность	-19,3
Строительство	9,9
Торговля	6,5
Транспорт, связь, складское хозяйство	-8,7

Источник. «Квартальная информация о социально-экономической ситуации страны и воеводств с элементами прогноза», ГСУ Варшава, февраль 2010.

Стоит напомнить, что доля промышленных инвестиций в капиталовложениях в целом составляет 62,3%. Таким образом, спад активности

развития предприятий этого сектора предопределяет слабеющую динамику развития и структурных изменений экономики в целом.

В промышленности опять можно отметить асимметрию направлений инвестирования в пользу сырьевых секторов и низкой переработки. В 2009 году темпы роста вложений в горнодобывающую промышленность – это 131,9%, в нефтеперерабатывающую и коксохимическую промышленность 307,9%, в производство металлов – 109,8%, в то время как в машиностроение и промышленное оборудование – 32,9%, электромашиностроение – 41,8%, автомобилестроение – 17,9%¹, сметная стоимость ново начинаемых заданий в I–III кварталах 2009 г. снизилась на 19% в сравнении с 2008 годом. Ослабление инвестиционной активности отмечается также в торговле и услугах. В 2009 году Польша по величине площадей, проектируемых под строительство торговых центров, упала с 4 на 7 место среди стран ЕС.

По последним данным (май 2010), в I кв. 2010 года динамика инвестирования снизилась на 10%.

Изменения темпа роста капиталовложений по их структуре информируют об обеспокоивающем замедлении процессов модернизации производственного аппарата. Глубокий регресс отмечается в сфере закупок машин и оборудования, а также средств транспорта.

Доминирование публичных инфраструктурных проектов находит отражение в релятивно низшем спаде динамики капиталовложений в здания и сооружения и темпе роста строительно-монтажного производства (103,7%)².

Таблица 3

Динамика инвестиций по отраслям (I–III кварталы, %)

	Динамика
Основные средства, всего	-17,8
• Здания и сооружения	-8,7
• Машины и оборудование	-21,3
• Транспортные средства	-26,6

Источник. Там же: «Квартальная информация», отчет, февраль 2010.

На этом фоне необыкновенно позитивной является сохраняющаяся высокая динамика развития секторов ИКТ и рост в 2009 году инвестиций в производство компьютеров, электронных и оптических изделий на 28% (!). Помимо значительного замедления экономической активности, это важный симптом инициирования структурных преобразований в направлении строительства ЭОЗ (Экономики, основанной на знаниях).

¹ Ср. Статистический бюллетень ГСУ, № 9/2009.

² Ср. «Информация о социально-экономическом положении страны, 2009 год», ГСУ, январь 2010.

Высокий риск инвестирования, неустойчивость ситуации на рынке и трудности финансирования предприятий значительно ослабили трансферт ПИИ в Польшу, а их стоимость – 1,6 млрд евро в году 2009 (IV кв.) снизилась в 4 раза против 2007 года (4,5 млрд евро).

Несмотря на это, достигнутый положительный темп роста ВВП (1,7% в 2009 г.) и отсутствие общепризнанных симптомов экономической рецессии, вызвали продвижение Польши в рейтинге доверия иностранных инвесторов (Foreign Direct Investment Confidence Index 2009) с 22-й на 6-ю позицию, что ставит ее непосредственно за Китаем, США, Индией, Бразилией и Германией³.

2. Анализируя активность развития хозяйственных субъектов в «посткризисный» период, стоит идентифицировать ключевые факторы ее значительного замедления. Можно защищать тезис, что в 2007–2010 гг. снова ожили все существенные ограничения, подавляющие развитие предприятий в течение всего периода трансформации системы.

Потеря внешних рынков сбыта и ослабление темпа роста национального потребления (с 5,7% IV кв. 2008 г. до 2% IV кв. 2009 г.)⁴ снова усилили на передовой позиции **спросовый барьер их развития**.

Ослабление финансовой кондиции предприятий **усилило аккумуляционный барьер**. В 2009 году финансовый результат нетто промышленных фирм был ниже на 12,3%, чем в 2008 году⁵, даже на 1/3 выросло число банкротств предприятий. При традиционной структуре финансирования инвестиций с доминированием собственных средств и второстепенной долей внешних источников приведенные данные указывают на значительную силу воздействия аккумуляционного барьера развития.

Ограниченная ликвидность банков, потеря доверия в межбанковских отношениях, растущий риск инвестирования обострили кредитную политику банковского сектора, отрезая предприятия от инвестиционного кредита. В 2009 году наступило ослабление кредитной акции предприятий почти на 6% (–5,9%)⁶. Негативная оценка перспектив развития, нежелание рисковать на финансовых рынках» склонили банки быть более осторожными, обострить условия кредитования фирм и отдать предпочтение вложениям в некоторые казначейские облигации и денежные боны НБП (Национального банка Польши)⁷.

С другой стороны, излишки неиспользованных производственных сил предприятий в результате сильного спросового ограничения ослабили их склонность пользоваться инвестиционным кредитом.

³ Там же. «Квартальная информация». Ср. «Экономика Польши».

⁴ Ср. «Экономика Польши. Прогнозы и мнения»: Доклад ИЭН ПАН, май 2010.

⁵ Там же. Информация о социально-экономическом положении...

⁶ Там же. Информация о социально-экономическом положении...

⁷ Ср. «Экономика Польши...»

Поэтому «трудный» кредит помимо его низкой цены (3,5%) продолжает занимать существенное место среди барьеров развития фирм.

Исследования показывают⁸, что польские инновационные предприятия в период кризиса финансировали инновации в 64% за счет собственных средств, в 21% – за счет структурных фондов, в 6% – за счет банковского кредита и в 4% – за счет лизинга. Лишь около 1/4 фирм утверждают, что трудный кредит имеет небольшое влияние на их инвестиции, опирающиеся главным образом на самофинансирование. В т.н. посткризисный период предприятия по-прежнему проявляют очень низкую склонность к инвестированию. Наряду с анализируемыми выше барьерами развития важной причиной становится в настоящее время **опасение перед повторным провалом конъюнктуры**. По 5-балльной шкале фирмы оценивают этот риск на 4,02 балла⁹.

Очередным наибольшим риском хозяйственной деятельности в 2010 году, по оценке предприятий, являются платежные заторы, т.е. неплатежеспособность контрагентов. Этот риск оценивается на 3,59 балла. Другой риск – **рост конкуренции на рынке в результате спросовых ограничений** (3,56 балла) и вслед за этим рост **риска нечестной конкуренции** (3,43 балла). Риск ослабления курса золотого был оценен на 3,27 балла.

Причем интересно, что респонденты обследования Левятана (400 субъектов) самым малым риском в своей деятельности в 2009 году считали ограниченный доступ к кредиту (2,61 балла).

Это еще раз подтверждает низкий уровень чувствительности фирм к цене и доступности банковского кредита ввиду традиционного доминирования автофинансирования развития.

Защитой от неуверенности и резких изменений в экономике должны стать все чаще применяемые разнообразные методы управления риском и системы раннего предостережения.

В условиях неуверенности и высокого риска, обременяющего инвестиционные решения, место наступательных стратегий развития (диверсификации, концентрации, рыночных ниш, низких издержек) занимают **стратегии выживания**. Замедляются иницилируемый после вступления в ЕС процесс строительства качественных основ конкурентоспособности, ориентация на изменения критериев функционирования в направлении парадигмы максимизации знаний, применение наступательных стратегий развития, инвестирование в человеческий капитал, модернизация методов управления (УЧР). Уменьшилась склонность к изменению структуры финансирования в пользу внешних источников, в том числе банковского кредита и рынка капитала. Поддержке активности развития служит лизинг, рефинансирование капиталовложений за счет будущей продажи,

⁸ Ср. «Инновационные фирмы в период экономического ослабления»: Доклад РКРР Lewiatan (Польская конфедерация частных работодателей Левятан), 2010.

⁹ Ср. «Второе проявление кризиса пугает предпринимателей» // Пульс бизнеса, 30 апреля 2010.

пользование неучтенными излишками (теневая экономика), а также увеличение абсорбции структурных фондов на инновационные цели и инструменты антикризисного пакета, такие как кредитные гарантии и поручительства. Однако область применения последних остается узкой.

В «посткризисный» период ввиду ограничений собственной аккумуляции и трудного банковского кредита значительно растет заинтересованность предприятий публичной помощью из ЕС на цели развития.

До 2007 года ею воспользовалось 47% частных субъектов, среди которых наибольшей была доля средних фирм (9,3%, крупных 7% и малых 2,8%)¹⁰.

Хотя число фирм, пользующихся структурными фондами на цели развития, постепенно растет и увеличивается доля участия этих средств в финансировании инвестиций, но это лишь дополняющий источник, на который приходится 7% от общей стоимости капиталовложений.

В 2004–2007 гг. была предпринята реализация 15,6 тыс. проектов стоимостью 15 млрд зл., предназначенных на развитие производства при планируемой их поддержке из ЕС в 28% (4,5 млрд зл.)¹¹.

Таблица 4

**Проекты, поддерживающие развитие предпринимательства
в 2004–2007 гг.**

Категория интервенции	Число проектов	Структура по числу проектов (в%)	Стоимость проектов (в млн зл.)	Структура по стоимости проектов (в%)	Стоимость завершённых проектов (в млн зл.)	Соотношение 6:4 (в %)
1	2	3	4	5	6	7
Поддержка крупных предприятий (кат. 15)	674	4,3	4 446	29,6	1454	32,7
Поддержка МСП (кат. 16)	14 993	95,7	10 556	70,4	3513	33,3
Всего	15 667	100,0	15 002	100,0	4967	33,1

Источник: Там же. «Оценка прогресса Польши в конвергенции».

Стоит обратить внимание на преобладание алокации, направленной на развитие и повышение конкурентоспособности сектора МСП (70,4%). Однако степень использования структурных фондов субъектами разной величины сходна и составляет около 30%.

¹⁰ Там же. «Оценка прогресса Польши в конвергенции со странами ЕС». – MRR (Министерство регионального развития), июль 2008.

¹¹ То же.

Таблица 5

**Интервенции, поддерживающее развитие предпринимательства
в 2004–2007 гг.**

Категория структурных расходов	Стоимость проектов (в млн зл.)	Структура по стоимости проектов (в %)	Дофинансирование из фондов ЕС (в млн зл.)	Доля участия дофинансирования ЕС 4:2 (в %)
1	2	3	4	5
Поддержка для крупных предприятий (кат. 15)	4446	100,0	636	143
Инвестиции в материальный капитал	2189	49,2	137	6,3
Технологии, дружелюбные к окружающей среде	2240	50,4	494	22,0
Консалтинг	16	0,4	5	28,4
Финансовый монтаж	1	0,0	0	31,0
Поддержка для МСП (кат. 16)	10556	100,0	3891	36,9
Инвестиции в вещественный капитал	6766	64,1	2 075	30,7
Технологии, дружелюбные к окружающей среде	137		43	31,3
Консалтинг	549	5,2	225	
Промышленные и научно-технологические парки	703	6,7	422	60,0
Расширение системы поручительства, микроссуд, фондов зачаточного капитала	2401	22,7	1127	46,9
ИТОГО	15 002	-	4527	30,2

Источник. Там же. «Оценка прогресса Польши в конвергенции»

Влияние европейской помощи на активность И+Р польских предприятий остается ограниченным. Они финансируют эту деятельность лишь в 33%, в то время как в ЕС-27 в свыше чем 50%. Основным источником подкрепления этой сферы являются очень скудные публичные средства.

Отсюда стагнация капиталовложений в И+Р, и недостатки в функционировании этой сферы определяют низкий уровень изобретательства (1995 г. – 2595 патентов, 2006 г. – 2157) и традиционную структуру экспорта (доля участия высокой техники – 3,1%, в то время как в ЕС-27 – 16,76¹²).

В 2009 г. отмечен существенный рост стоимости алокации, на которую были подписаны договора о дофинансировании. В оперативной программе «Инновационная экономика» превысила 45%. Абсорбция фондов, поддерживающих инновационность, впервые превысила стоимость договоров, подписанных в рамках операционной программы «Человеческий капитал».

Отмеченный рост уровня помощи из ЕС на инновационные цели может противодействовать приостановлению этой активности предприятий в период кризиса, когда доля промышленных фирм, инвестирующих в инновации, снизилась до 31,9% в 2008 году с 37,3% в 2006 году. Стоит напомнить, что концепции Национальной стратегии сплочения на 2007–2013 гг. предусматривают рост этого показателя в 2013 году до 60%.



Рис. 1. Уровень использования алокации на 2007–2013 гг. в рамках отдельных оперативных программ (реализованные платежи).

Источник. Там же. Отчет «Экономика Польши...», с. 58.

¹² Ср. «Наука и техника в 2006 г.», ГСУ 2007 и Программа «Польша 2040», МЯЯ (Министерство регионального развития) 2009.

Помимо сдвигов структуры алокации (платежей) в направлении инноваций продолжает доминировать инвестирование в человеческий капитал. Хуже, что уровень использования этой помощи в середине периода программирования NSS (Name Service Switch) остается очень низким. Он не превышает по основным оперативным программам, т.е. ОП «Инновационная экономика» и ОП «Инфраструктура и среда» – 4% стоимости алокации, по ОП «Развитие Восточной Польши» – 5% и только по ОП «Человеческий капитал» превышает 10%.

Более полное использование публичной помощи из ЕС на цели развития предприятий все еще наталкивается на серьезные препятствия, т.е.:

- институциональные – непригодность регулирований, касающихся публичных финансов и бюджета, к абсорбции структурных фондов;

- процедурные – касающиеся системы оценки и выбора проектов;
- выполнения договоров – институциональная недостаточность системы внедрения программы помощи;

- финансовые – трудности финансирования проектов из бюджета, задолженность органов самоуправления, недостаток собственных средств предприятий;

- барьеры на стороне бенефициантов – плохая подготовка проектов или их изменения в ходе реализации, низкое качество кадров;

- рыночные – рост цен материалов и строительных услуг, ограниченный спрос сектора МСП на обучение¹³.

Дополнительным препятствием, замедляющим инвестиционные процессы, является все еще не уточненное многолетнее видение развития хозяйства. Зарисованная стратегия 2030¹⁴, определяя многолетние направления предпочтений развития, не предлагает инструментов ее реализации. Таким образом, она не может быть стабилизатором условий функционирования хозяйственных субъектов в длительный период. Она требует также актуализации и сплоченности с новой Европейской стратегией 2020¹⁵.

3. Зарисованное состояние функционирования польского микроэкономического механизма развития в «посткризисный» период неуверенности показывает, что для преодоления экономического замедления главным вызовом макроэкономической политике становится восстановление инвестиционной активности предприятий и их инновационности, а также поддержание начатых после 2004 года качественных изменений процессов развития.

¹³ Ср. «Идентификация и оценка барьеров в использовании структурных средств», MRR (Министерство регионального развития) 2007.

¹⁴ Ср. Польша 2030 – вызовы развития, изд. Канцелярия Председателя Совета министров, Варшава 2009.

¹⁵ Ср. «Europe 2020. The European Strategy for smart, sustainable end inclusive growth», Brussels, 3.03.2010.

Реализации этой задачи может способствовать продолжение широкого фронта публичных инвестиций инфраструктурного профиля, финансируемых при участии публичной помощи из ЕС, в том числе инвестиций, финансируемых в рамках программы «Евро 2012». Поддержкой этой задаче будет также растущий спрос сектора МСП на проинновационные структурные фонды ЕС и ожидаемый эффект рычага и множителя, вызванный реализацией этих проектов.

Ожидания способствующих развитию эффектов публичной помощи из ЕС требуют, однако, учитывать лишь дополняющую роль этих фондов в финансовом подкреплении инвестиций предприятий. Ведь доля этих средств в стоимости инвестиционных вложений в целом составляет в год едва лишь 7%. Основу представляет собственная аккумуляция, величину которой определяет финансовая кондиция предприятий, детерминируемая силой воздействия барьера спроса. Способствующие развитию эффекты абсорбции структурных фондов определяют также фактические возможности ослабления представленного выше пакета барьеров использования этих фондов.

Поддержкой для оживления инвестиционной активности предприятий может стать улучшение качества их институционального окружения («государство, сильное качеством регулирования»), более широкий доступ к информации МСП, упрощение стимуляторов предпринимательства, понятное законодательство, эффективная его реализация, элиминация чрезмерной бюрократии.

Способствующая развитию ориентация макроэкономической политики требует ослабления спорового ограничения с использованием таких инструментов, как: отсрочки налоговых платежей для инвесторов и инновационных предприятий (tax credit), кредитных преференций государственных банков на проэспортные инвестиции, сокращения срока возврата НДС инвесторам, ускоренной амортизации, отчисления инвестиционных и инновационных расходов от базы налогообложения, а также распространения ПЧП (публично-частного партнерства) для реализации инфраструктурных инвестиций и значимых инновационных проектов.

Оживление активности предприятий по развитию и поддержание инновационного пути в длительном периоде требуют принятия пакета структурных реформ, нацеленных на:

- улучшение качества высшего образования и приспособление образовательных программ к требованиям ЭОЗ,
- изменение системы обучения, в том числе раннее высококачественное образование и систематическое обучение,
- широкие образовательные программы для предпринимателей с целью побуждения их креативности, поиск новых конкурентных преимуществ и расширение сотрудничества с другими субъектами (кластеры, проникновение знаний),

- улучшение качества сектора И + Р и его более тесные связи с экономической практикой (консорциумы),
- осуществление системы поощрений ПИИ для инвестирования в наукоемкие секторы экономики.

Подытоживая, следует констатировать, что:

- В посткризисный период поддержание умеренного экономического темпа на уровне 1,7% (2009) сопровождается радикальным регрессом активности предприятий в области развития.
- Фактором, стимулирующим экономический рост, являются главным образом крупные инфраструктурные публичные инвестиции, дофинансируемые средствами помощи из ЕС.

Инвестиционную деятельность предприятий тормозят известные в целом периоде трансформации спросовые (внутренние и внешние) ограничения, аккумуляционные ограничения, высокий риск инвестирования, трудный кредит, слабость институционального окружения предприятий, нестабильность системы регулирования, ограниченны информационные и стабилизирующие условия функционирования фирм, долгосрочное видение развития, а также бюрократические ограничения для предпринимательства и абсорбции структурных фондов. Вызовом экономической политике является ослабление этих барьеров и восстановление инвестиционной и инновационной способности предприятий.

- В качестве главного препятствия использованию фискальных стимуляторов развития указывается состояние публичных финансов и уровень бюджетного дефицита, уже превышающий 50%-ный конституционный порог осторожности. Однако в публичном дискурсе формулируются также мнения, что принятый в 2009 году путь дисциплинирования бюджета путем ограничения расходов усилил спросовый барьер развития путем снижения поступлений в бюджет и вторичного ускорения роста бюджетного дефицита. Указывается, что альтернативный путь антикризисной политики через пакет фискальных стимуляторов инвестиций мог ослабить спросовый барьер и в результате увеличить поступления в бюджет, превышающие убытки, вытекающие из применения первого варианта.

- Прекращение восстановления доходной стороны бюджета (возможности сокращения расходов уже исчерпаны) путем ослабления ограничений внутреннего спроса при ненадежных проекциях ослабления внешних спросовых ограничений может создать угрозу повторного значительного ухудшения конъюнктуры польской экономики («второго дна кризиса»).

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ КРИЗИСА

Барбара ЛИБЕРСКА,

Институт экономических наук ПАН, д.э.н., профессор

1. Введение

Мир переживает самый сильный финансовый и экономический кризис со времен Великой депрессии тридцатых годов. Возникновение в 2007 году глобального кризиса многих застигло врасплох. Оказалось, – это подвело большинство либеральных экономистов, которые верили в саморегулирующие рыночные силы и минимальные регуляции, подвела также вера в неконтролируемую финансовую глобализацию, подвели государственные регуляторы, которые отвергали необходимость регулирования финансовых рынков и не заметили возникающих угроз. Подвели, наконец, финансовые институты, банки и рейтинговые агентства, которые не сумели адекватно оценить риск, и люди, которые не соблюдали принципов и этики, в погоне за быстрой прибылью переносили издержки и риск на других.

В поиске причин нынешнего кризиса обращается внимание на три главных фактора. Во-первых, доминирование неолиберальной идеологии, определяемой как рыночный фундаментализм, ведущий к дерегуляции важных сегментов рынка, и оставление без каких-либо регуляций новых финансовых инструментов, во-вторых, злоупотребления финансового капитализма и процесс финансиализации главных экономик в последние десятилетия, ведущие к гигантскому росту финансового сектора в экономике, и самодвижущиеся механизмы, ведущие к росту риска, в-третьих, финансовая глобализация создала неограниченные возможности, какие дает ликвидность глобальных рынков и неконтролируемое передвижение краткосрочного и спекулятивного капитала.

Кризис стал угрозой для стабилизации глобальной финансовой системы и перебрался в реальную сферу, вызывая рецессию в большинстве стран. Для преодоления кризиса были предприняты чрезвычайные действия, в том числе по спасению подверженных опасности банкротства банков и финансовых институтов, большинство правительств ввело стимулирующие программы. Относительно быстро удалось стабилизировать финансовые рынки и ограничить последствия кризиса.

Доминирующая в последние десятилетия неолиберальная модель рыночной экономики потерпела поражение. На фоне всеобщей ее критики указывается на необходимость дефилирования заново роли государства в экономике.

Важной нитью дискуссий является определение будущего капитализма и направлений реформ. Изменения зависят от того, какие уроки будут извлечены из нынешнего кризиса. Некоторые защитники нынешней модели говорят, что кризис был вызван плохой политикой правительства Буша и плохим, неэтичным поведением людей, главным образом, алчностью Уолл-стрит. Другие же обращают внимание на то, что нынешний кризис является кризисом системным, вытекающим из способа функционирования глобальной модели финансового капитализма. Указывают, что необходимы глобальные реформы, которые позволят построить «новый капитализм»¹.

Огромные масштаб, охват и цена нынешнего кризиса должны стать мотором изменений и стремления к глубоким реформам для того, чтобы в будущем обеспечить лучшую стабилизацию системы. Большинство экономистов считают, что эра доминирующей англосаксонской свободнорыночной модели экономики подошла к концу и после кризиса возникнут разные модели рыночной экономики.

Кризис вызвал интервенции государств небывалого масштаба (стимулирующие программы), разные страны предназначили миллиарды долларов, фунтов, евро, юаней, йен для предотвращения экономической катастрофы. Во многих странах усилилась поддержка всесторонних реформ и большей роли государства для обеспечения безопасности и стабильности системы. Чтобы уберечь мир от повторного подобного кризиса, необходимы реформы не только в отдельных странах, но в глобальном масштабе.

Идет поиск ответов на следующие вопросы: какими должны быть направления изменений рыночного хозяйства в главных экономиках мира? Какие модели рыночной экономики будут развиваться после кризиса? Какие изменения необходимы в функционировании глобализации, чтобы обеспечить глобальную стабилизацию и ограничить появление подобных кризисов? Какими должны быть отношения государство – рынок, какой объем интервенционизма будет рекомендоваться? Как может проходить процесс дефинансализации экономики?

Процесс изменений будет, конечно, длительным, а реформы, предпринимаемые в разных странах, иметь дифференцированный характер.

2. Означает ли кризис упадок англосаксонской модели рыночной экономики?

Финансовый кризис начался в США, но быстро перебросился на другие страны. Масштаб кризиса в отдельных странах разный, но в США и Великобритании относительно наибольший. Эти две экономики со времен Рональда Рейгана и Маргарет Тэтчер решительно первенствовали в процессе дерегуляции экономики. Ослабление конъюнктуры в США в начале 80-х годов привело к

¹ The Economist и Financial Times опубликовали серию статей на эту тему в 2009 году.

изменению экономической политики. Сочтено, что интервенции государства портят рынок, а саморегулирующийся рыночный механизм лучше всего способствует динамизации развития. За последние десятилетия постепенно отменялись регулирования, касающиеся финансовых институтов.

Эта неолиберальная модель широко пропагандировалась во многих странах в рамках т.н. принципов Washington consensus. Во многих развивающихся странах рыночные реформы вели к дерегуляции, либерализации приватизации экономики. Господствовала также вера, что финансовые операции должны быть высвобождены из-под вмешательства государства и оставлены действию рыночных сил. Сначала такая политика приносила высокий экономический рост, но в последнее десятилетие вела к финансовым кризисам и представляла серьезную угрозу для стабилизации финансовых рынков. Либерализация движения капитала и неолиберальная глобализация способствовали появлению нескольких серьезных финансовых кризисов в разных странах в 90-х годах начиная с Мексики в 1994 году. Кризисы разоряли экономику этих стран, но имели локальный и региональный охват. Нынешний кризис возник в США, высокоразвитой стране, затем быстро перекинулся на другие страны, достигнув действительно глобального охвата.

В свете нынешнего кризиса многие считают, что англосаксонская модель капитализма в сфере регулирования и надзора потерпела поражение². Вера в саморегуляцию рынков в действительности означала отсутствие регулирования все больших сегментов финансовых рынков. Президент Франции Саркози на саммите G20 в Париже в январе 2009 года сказал: «Конец всемогущего рынка, который всегда был прав, – конец англосаксонской финансовой модели». Похоже думают лидеры других стран и многие экономисты, например Стиглиц, Рубини.

На этом фоне вернулись дебаты между представителями новой классической экономики и представителями неокейнсианства о роли государства в экономике. Анализируя причины нынешнего кризиса в поиске пути выхода, цитируются произведения классиков А. Смита и Дж. М. Кейнса, там ищут инспирацию для дальнейших действий. Лауреат Нобелевской премии Амартия Сен, описывая нынешний кризис, обращает внимание, что существовавшая до кризиса модель свободнорыночной экономики не имела очень многих характеристик, на которые обращал внимание в своих работах А. Смит³. Концепция рыночной экономики опирается на максимизацию прибыли и ряд других действий, таких как публичная безопасность и социальная помощь. А. Смит писал о роли стоимостей, выходящих за рамки прибыли, таких как моральные и юридические обязательства, связанные с транзакциями, считал, что рынок и капитал оправдываются на своей почве,

² Roubini N. Anglo-Saxon model has failed // Financial Times, February 9, 2009.

³ A. Sen, Capitalism Beyond the Crisis // New York Review of Books, vol 56, no. 5. March 26, 2009, а также Market Economy of Oligopoly-Finance Capitalism? //Monthly Review, April, 2008.

но требуют поддержки других институтов, в том числе публичных служб, тормоза и корректуры других институтов. Ролью государства было обеспечение соответствующих регуляций по соблюдению правил рыночной игры, а не отсутствие регуляций. Он предполагал также, что люди и институты действуют этично и с осознанием последствий. Тем временем в последние десятилетия рыночная экономика действовала в нравственном и этическом вакууме, а институты и люди не соблюдали ценностей.

На базе всеобщей критики неолiberaлизма на первые страницы вернулся Кейнс⁴. Его теория и политика выхода из Великой депрессии снова изучается. Часто цитируют Кейнса, который писал: «Спекулянты могут быть безвредны, если являются пеной на спокойных водах предпринимательства... Ситуация серьезная, когда аккумуляция страны становится побочным продуктом финансовых спекуляций». Обращается также внимание, что Кейнс считал, что в разные времена нужны разные экономические модели. Освежение концепции Кейнса видно в программах и ангажированности государства в спасение экономики во многих странах, а не ожидание саморегулирующегося рыночного механизма.

Вторичное толкование работ А. Смита и Дж. М. Кейнса поучительно, но не может полностью ответить на современные проблемы. Интервенции государства в период кризиса оказались необходимыми. Его огромный и небывалый ранее масштаб, спасение подверженных опасности банков и финансовых институтов, национализация части предприятий реального сектора (например автомобильная промышленность) ведут к изменениям в структуре экономики многих стран. В некоторых странах это трактуется как временное явление, хотя и неизвестно, как долго оно должно продлиться. В дискуссиях, когда государство должно отойти от нынешней ангажированности в экономику, может быть полезным опыт Японии, которая в течение почти 10 лет пыталась определить безопасный момент для такого шага⁵.

Во многих странах разрабатываются программы долгосрочных реформ финансовой системы и планы создания соответствующих институтов, которые будут стоять на страже правильно функционирующей финансовой системы. Необходимо также широкое международное сотрудничество для построения новой архитектуры мировых финансов⁶.

Нынешний кризис означает не только упадок англосаксонской модели капитализма, но и показывает негативное влияние неолiberaлизма на функционирование рыночной экономики. Экономика многих стран в эре

⁴ R. Skidelsky. The Way we Uve Now // New York Times, Dec 14, 2008.

⁵ R.C. Kon. The Age of Balance Sheet Recessions: What Post-2008 US Europe and China Can Learn from Japan 1990–2005. NOMURA Research Institute.

⁶ Б. Либерска. Мир после кризиса. Появится ли новая глобальная архитектура? В работе «Вызовы будущего», Варшава, 2010.

неолиберальной глобализации ставила экономический рост в зависимость от глобальных рынков и внешних факторов, над которыми государства утратили контроль⁷.

3. Финансовый капитализм – угроза для стабилизации экономики

Многие авторы, анализируя глобальный финансовый и экономический кризис, указывают на его системные источники, коренящиеся в характере функционирования финансового капитализма. Подчеркиваются ошибки, совершенные в экономической политике и реализации своих функций разными финансовыми институтами, а также отсутствие надзора, но главная вина за нынешний кризис возлагается на бурное развитие глобального финансового капитализма, определяемого также как спекулятивный капитализм, *Casino capitalism* или *bubble capitalism*. Среди главных характеристик финансового капитализма называют, в частности: огромный рост стоимости финансового циркулирующего в мире капитала как следствие умножения использования финансовых инструментов, на что позволяют секуритизация и деривативы, все больший отрыв финансовой зоны от реальной, рост нормы прибыли финансовых институтов и предпринятие ими операций со все большим риском. Наибольшее развитие этой системы имело место в высококоразвитых экономиках, а особенно США и Великобритании.

В последние 30 лет доминировала финансовая логика неолиберального капитализма⁸. Происходил динамичный процесс финансовой экономики. Финансиализация экономики означает доминацию финансового сектора в общей хозяйственной деятельности и применение финансовых инструментов в управлении фирмами, рост финансовых активов в их общей стоимости, рост рынка акций как рынка, регулирующего действия фирм. В действительности это вело к повышению роли финансовых мотивировок, финансовых рынков, финансовых актеров и финансовых институтов в функционировании экономики и предприятий⁹. Корни нынешней финансовой экономики кроются в упадке системы *Bretton Wood* в начале 70-х годов и неолиберальной революции 80-х, но глобализация и технологическо-информационная революция позволили придать новым финансовым инструментам новое глобальное измерение.

Финансиализация по Эпштейну – это «рост роли финансовых мотивов, финансовых рынков, финансовых субъектов и финансовых институтов в функционировании национальной и международной экономики». Филипс пишет, что это процесс, в котором широко понимаемые финансовые услуги захватывают доминирующую позицию в экономике, политике и культуре¹⁰.

⁷ Шиманьски В. Глобальный кризис. – Варшава, 2009. – С. 33–39.

⁸ Saskia Sassen. To big to save: the end of financial capitalism // *Monthly Review*, April, 1, 2009.

⁹ В. Жичиньски. Неолиберализм как структурная причина кризиса // *Экономист* № 2/2009, с. 172.

¹⁰ Phelps K.

Причины и степень финансиализации экономики – разные в разных странах. В главных экономиках мира это отчасти результат снижения прибыли в реальной экономике и использования новых финансовьк инструментов для дополнительной прибыли. Финансы перестали быть путем финансирования реальной экономики, стали способом увеличения прибыли вне реальной экономики. Всего лишь 1% аккумуляции капитала на финансовых рынках предназначается на финансирование инвестиций в реальной экономике. Во многих странах произошло решительное смещение в экономике центра тяжести со сферы производства на сферу финансов. Финансовые рынки доминировали в экономике, а экзотические новые финансовые инструменты достигли перевеса над капиталом. Финансовые рынки действуют в отрыве от реальной сферы, происходила все большая их автономизация.

Финансовая глобализация и свобода движения капитала вызвали гигантский рост финансового сектора за последние 25 лет. В 2006 году обороты на рынке деривативов превысили 6 триллионов долларов (были в 1000 раз больше, чем в 80-е годы, а свыше 10 тыс. хеджинговых фондов управляли капиталом более 1,5 триллиона долларов. По данным McKinsey Institute, стоимость глобальных финансовых активов (financial assets) в 2007 году превысила 198 триллионов долларов (с 2002 года их стоимость выросла вдвое), что составило более чем 3-кратную стоимость мирового ВП¹¹. В 1980 году стоимость мирового ВП и финансовых капиталов были подобными.

Величина финансового сектора резко выросла в США, где стоимость финансового капитала составляла 450% ВИТ, а в ЕС почти 400%. Полагается, что финансовый капитализм достиг своего лимита, и поэтому наступил обвал всей системы¹².

Система финансиализации экономики позволяла достигать высокой прибыли, создавала постоянный спрос на финансовые инструменты и опиралась на предположение, что все показатели и стоимость инструментов будут всегда расти, а это вело к тому, что система становилась одним огромным спекулятивным «мыльным пузырем». Еще в 2001 году, когда лопнул спекулятивный пузырь интернет-компаний, были видны угрозы, какие создает эта система. В 2004 году указывалось, что рынок недвижимости имеет признаки мыльного пузыря, но лишь в 2007 году он с треском лопнул. Упадок одной из самых крупных страховых фирм мира – AIG – вызвали операции, ведущиеся 374 людьми, ответственными за деривативы. Фирма давала работу 116 тыс. людей в 120 странах, только большая помощь государства спасла ее от банкротства.

По М. Вольфу, финансовый капитализм означает победу глобального капитализма над национальным, победу спекулятивного капитализма над

¹¹ McKinsey Institute. «Mapping global capital markets». October, 2008.

¹² Akef G., Schiller R. Animal Spirits. How Human Psychology drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalum. – Princeton University Press, 2009.

инвестициями, победу финансистов над производителями¹³. На некоторые факторы, приводящие в действие этот механизм, обращает внимание Саймон Джонсон¹⁴. Показывает, как наука экономии и ее выдающиеся представители своими работами поддерживали веру в рациональность эффективных и саморегулирующихся финансовых рынков. Указывает, что приданию финансовому сектору такой огромной роли служила созданная система связей между банками, финансовыми институтами, менеджерами инвестиционных фондов и миром бизнеса, политики и науки. Мир финансов имел в научном мире много энтузиастов, указывающих на новые возможности. Развивались все более сложные математические модели, призванные оценивать риск. Эти знания служили, например, хеджировым фондам и для построения все более сложных моделей умножения прибыли от операций. Работы многих экономистов поддерживали финансовую систему, а фонды и банки в погоне за прибылью предпринимали все более рискованные операции.

К немногочисленным критикам этой системы принадлежал Джозеф Стиглиц¹⁵ (Нобель 2001). Много лет, особенно после азиатского кризиса 1998 года, он остро критиковал либеральные принципы и указывал, что разнужданность финансовых рынков грозна для стабилизации глобальных финансов. Критиковал неолиберализм и основанную на вашингтонском консенсусе модель глобализации. Показывал, как очередные финансовые кризисы разоряли экономики отдельных стран. Стиглиц писал в 2008 году, что финансовые рынки не управляли риском, а его создавали, плохо разместили сотни миллиардов долларов. Считал, что вера в то, что свободный рынок и глобализация разрешат проблемы мира, ложна. Стиглиц, анализируя нынешний кризис, указывает, что причины следует искать в культуре дерегуляции, политике американского ФРС, действиях рейтинговых агентств и коммерческих банков, которые забыли свои основные принципы¹⁶. Банкиры верили в финансовую алхимию, что финансовые инновации могут заменять плохие ипотечные кредиты хорошими securities, которым придавали высокий рейтинг и предлагали всему миру. Принимались ошибочные теории эффективных рынков и принцип – чем меньше государства в экономике, тем лучше. В таком духе действовал глава Федерального резерва А. Гринспан. Монетарную политику последнего десятилетия многие считают одним из факторов, которые довели до нынешнего кризиса. Во время слушания в комиссии сената Гринспан сказал, что ошибался и его вера в саморегулирующийся рынок была ошибкой, а идеология невмешательства в рынок – неверной. Говорил, что он чрезмерно доверял рыночному механизму и «совершил ошибку, предполагая, что банки в своем собственном интересе будут способны уберечь

¹³ M. Wolf. Crisis of global financial capitalism // Financial Times, November, 10, 2009.

¹⁴ Epstein O. Financialization and the World Economy. – Edwaid Elgar, New York, 2005.

¹⁵ J. Stiglitz. Making Globalization Work // New York 2007.

¹⁶ J. Stiglitz. Freefall: Free Markets and the sinking of Global Economy // New York 2007.

своих акционеров и свои активы». Сегодня Гринспан говорит, что свободнорыночный капитализм, признанный как путь к максимизации прибыли и благосостояния, создает такие угрозы, как циклические спекулятивные мыльные пузыри, неспособность правильно оценивать риск.

Вследствие глобализации модель финансового капитализма имеет глобальный характер. Глобализация финансовых рынков ограничила способность национальных правительств контролировать международное движение капитала. Это вело к сильному макроэкономическому неравновесию, в США рос дефицит, финансируемый сбережениями из Китая.

Некоторые авторы обращают внимание, что в особенной версии капитализма, какая развилась в последние десятилетия в США, победило мышление в категориях быстрого умножения прибылей, спекуляции. Это стало элементом культуры, в которой доминируют такие характеристики, как: культура задолженности, культура алчности, культура чрезмерного риска, культура высоких бонусов. Вследствие дерегуляции финансовая система стала одним из главных центров активности редистрибуции, осуществляемой путем спекуляции и обмана, финансовой пирамиды¹⁷.

Помимо того, что последствия глобального кризиса ощущают все страны, указываются примеры стран, которые сумели значительно ограничить патологию функционирования финансовых рынков благодаря соответствующим регуляциям, например Канада или Норвегия. Экономическая модель, принятая Китаем или Индией, тоже позволила им значительно ограничить негативные последствия кризиса. Глубокий анализ патологии, связанной с процессом финансиализации экономики, указывает на необходимость изменений нынешней модели и стремление ослабить доминанцию финансового сектора в экономике¹⁸.

В ближайшие годы финансовый капитализм будет проходить радикальные изменения. По Саркози, чисто финансовый капитализм извратил логику капитализма. «Капитализм – это усилие, труд, предпринимательство, а финансовый капитализм – система, которая спекулянтов ставит перед предпринимателями, финансовый капитал перед производственным капиталом, краткосрочные выгоды перед долгосрочными, безответственная и даже аморальная система, в которой права рынка все оправдывают, система, в которой деньги поддерживают деньги, а предпринимательством пренебрегают. Кризис финансового капитализма означает не кризис капитализма, а конец такой модели капитализма». Постулат дефинансиализации экономики входит в программу реформ, подготовленных администрацией президента Обамы. Нынешний кризис, по мнению Сассена, означает конец финансового капитализма. Его функционирование в

¹⁷ D. Harvey. A Brief History of Neoliberalism. – Oxford University Press, 2006.

¹⁸ В. Жичиньски. Неoliberalизм как структурная причина кризиса и поиск путей исправления // Экономист № 3/2009. – С. 163–187.

неолиберальной эре стало главной причиной глобального кризиса. Так что не может быть возврата к докризисной ситуации. Нынешним вызовом является не спасение старой системы, а ее преобразование¹⁹. Только значимое изменение этой модели капитализма, уменьшение финансового сектора в главных экономиках и восстановление реальной экономики может обеспечить безопасность, стабилизацию и устойчивый экономический рост.

4. Какое рыночное хозяйство после кризиса?

Глобальный финансовый и экономический кризис вызвал дискуссии на тему будущего капитализма и направлений изменений нынешней модели рыночной экономики. В выступлениях многих политиков появляются такие понятия, как: *Redefining capitalism* (Обама), *New capitalism* (Саркози), *Crisis of capitalism: «Capitalism after fall» «Future of capitalism»*, *New era of capitalism* (Браун). Президент Франции призывает построить новый капитализм, определяя новую роль государства, и восстановить нравственные ценности в действиях.

Многие экономисты предвидят, что кризис вызовет существенные изменения в функционировании капитализма, а особенно в отношениях между государством и бизнесом²⁰. Говорят, что после кризиса наступит новая эра капитализма, в которой будет меньше толеранции риска, больше регуляций, больше государства, ограничения в действиях разных финансовых институтов. Видна также необходимость решить проблему гигантских финансовых институтов, которые не могли упасть из-за того, что настолько велики, что могут довести до обвала системы (*To big to fail*), например крупные банки или страховые учреждения.

Каждая страна пытается заново определить, какой должна быть роль государства, какие необходимы регуляции и какие новые институты контроля следует создать. Отчет, опубликованный в мае 2009 года по исследованиям *Economist Intelligence Unit – EIU*, проведенным среди 418 менеджеров международных фирм, показал, что они соглашаются с мнением, что глобальный экономический кризис меняет существующим образом нынешнюю модель капитализма. Примерно 60% из них считают, что начинается новая эра капитализма²¹. Видно, что становится большей поддержка бизнеса по увеличению интервенции государства и дальнейшим регуляциям во многих областях. Это означает конец эпохи дерегуляции и неолиберальной глобализации, примата свободного рынка, доминанции финансового сектора и легкого доступа к кредитам. Капитализм вступает в новую эру, в которой будут меньше толеранция риска, соответствующие регуляции и надзор за

¹⁹ Saskia Sassen. *To big to save: the end of financial capitalism* // *Monthly Review*, April, 1, 2009.

²⁰ *Risk and Regulation: A new era of capitalism* // *EIU*, May, 2009.

²¹ *Economist Intelligence Unit*, May, 2009. *Risk and regulation: A new era for capitalism*.

финансовыми институтами. О многих патологиях функционирования финансовых рынков пишет Бойль²².

В многих предложениях системных изменений предлагается отход от краткосрочной прибыли к долгосрочным выгодам, а также создание условий для устойчивого, уравновешенного развития. М. Вольф²³ считает, что хуже всего был бы возврат к status quo ante, то есть к системе, которая создает патологии и противоречия и ведет к очередным мыльным пузырям и кризисам.

О необходимости новых регуляций высказывается опытный участник финансовых рынков, Г. Сорос, который в последние годы написал две книги²⁴.

Он доказывает, что в последние 25 лет существовала фальшивая парадигма, что рынки являются саморегулирующимися (selfcorrecting) и регуляции не нужны. Нынешний финансовый кризис не был вызван неким внешним шоком, а был создан самим финансовым сектором. Суперпузырь начался 25 лет назад, когда победила философия, согласно которой меньше регуляций – лучше для экономики. Это позволило Wall Street инвестировать огромные средства в необеспеченные кредиты. Убеждение, что регуляторы совершают ошибки, а интервенции государства портят рынок, оказалось фальшивым, так как рынок тоже совершает серьезные ошибки, последствия которых, как показывает нынешний кризис, трагичны. Сорос предложил при введении новых регуляций принимать во внимание три принципа: во-первых – отказ от рыночного фундаментализма и глубокое познание ситуации, которая довела до кризиса, и введение необходимых регуляций, во-вторых, создать механизм, который позволит предупреждать появление спекулятивного пузыря. Этому может служить эластичный кредитный контроль, реагирующий на колебания рынка (это можно было сделать при предыдущих пузырях). В-третьих – изменение политики банков, ограничение леввереджа, не следует разрешать спекуляций с помощью чужих денег. Новые стандарты регулирования не должны иметь только национальный охват, они должны касаться глобальных рынков и международных институтов, которые смогут их успешно ввести. Мы имеем дело с концом некоего этапа в развитии капитализма, кризис означает «конец мира финансов, какой мы знаем».

Построение нового капитализма после кризиса будет зависеть от того, какие реформы предпримут отдельные страны. Однако представляется, что одним из последствий нынешнего кризиса является восстановление роли государства в создании стабильных условий развития. Обновление капитализма должно заключаться в создании соответствующего равновесия между тем, какую роль в развитии должен играть рынок, а какую государство.

²² Бойль Дж. Достаточно. – Варшава, 2009.

²³ Martin Wolf. Crisis of global financial capitalism // Financial Times, November, 10, 2009.

²⁴ G. Soros. New Paradigm For Financial Markets. 2008, The Crash of 2008 and What it Means // New York, 2009.

5. Obamanomics – программа реформ администрации президента Обамы

Для будущего мировых финансов и изменений доминирующей модели рыночной экономики очень важно, в каком направлении пойдут реформы в США. Это следует, с одной стороны, из того, что кризис был вызван именно в этой стране, а с другой – из того, что реформы могут определить направление перемен в других странах.

Администрации президента Обамы с самого начала пришлось помериться силами с самым тяжелым со второй мировой войны кризисом, причем не только финансовым, но и в реальной экономике. Сначала спасали от упадка банки и финансовые институты, а затем подверженную угрозе банкротства автомобильную промышленность. Для побуждения экономики была принята стимулирующая программа в размере 787 млрд долл., которая включала в себя как снижение налогов для побуждения спроса, так и увеличение инвестиций и государственных расходов на развитие инфраструктуры, образования, здравоохранения и другие действия, позволяющие сохранить рабочие места. Это были краткосрочные действия на время вывода страны из кризиса.

Президент Обама в одном из своих первых выступлений сказал, что необходимо заново переопределить американский капитализм. Он говорил о необходимости глубоких изменений в американской экономике и ее возрождения (Reinventing the American Economy, Renewing the American Economy). Программу реформ, предложенных администрацией Обамы, стали определять как Obamanomics²⁵. Под этим названием кроется новая экономическая философия нового президента. Во многих вопросах она стоит в оппозиции к обязывающей в последние 30 лет Reaganomics. Новый подход касается значения регуляций, налогов, роли государства в финансировании здравоохранения, в публичных инвестициях. Основная разница между Obamanomics и Reaganomics заключается в поддержке экономического роста и общего благосостояния²⁶. Согласно Reaganomics (supply-side economics) экономика растет лучше сверху, то есть низшие налоги для богатых склоняют их к более тяжелой работе и большему инвестированию, а выгоды от этого просачиваются вниз (trickle down) каждому. Obamanomics же предполагает, что экономика растет снизу (bottom up)²⁷. Вместо ожидания просачивания выгод сверху вниз (что не подтверждено исследованиями) Обама предлагает американцам предназначать публичные средства на развитие человеческого капитала, то есть строительство

²⁵ The Economist. February? 28, 2008.

²⁶ R. Reich. Obamanomics Isn't About Big Government // The Wall Street Journal, March 28, 2009.

²⁷ Talbott J., Obamanomics. How Bottom up Economic Prosperity will Replace Trickle down Economics. – NY, 2008.

экономики снизу. В то время, как для Reaganomics государство было проблемой и его роль старались решительно ограничить, по Obamanomics государство должно играть активную роль в поддержке развития. Президент предлагает увеличить налоги для самых богатых, а полученные средства предназначить на финансирование инвестиций в развитие инфраструктуры, повышение оплаты учителей и создание новых лучших школ, гранты на высшее образование детей в семьях с низкими доходами или на развитие научных исследований. Эти расходы должны сделать американцев более продуктивными и стать основой будущего развития. Такой подход будет также иметь существенное влияние на сглаживание социального неравенства, которое в последние десятилетия в США значительно увеличилось.

Одним из важных элементов программы администрации Обамы является реформа финансового сектора. В своем выступлении в Georgetown University Обама сказал, что страна должна прервать нынешний цикл bubble and bust создания спекулятивных пузырей. Реформа финансового сектора и лучшие регуляции должны восстановить доверие к финансовым рынкам. Затем действия должны пойти в направлении возвращения финансового сектора на соответствующее место в экономике. Президент Обама констатировал: «Мы не хотим, чтобы каждый выпускник колледжа с математической подготовкой начинал торговать деривативами». Финансовый сектор по-прежнему будет занимать очень важное место в экономике, но рекомендуется возвратить его на уровень, какой он имел в 70-е или 80-е годы. В 80-е годы доля финансового сектора в НВП составляла около 4% НВП, а в 2005 году превысила 12% НВП. Стоимость финансового капитала превышала перед кризисом 450% НВП в США, а доля финансового сектора в прибыли предприятий превысила 41%²⁸. Средние зарплаты в финансовом секторе в 2007 году были более чем в 1,7 раза выше, чем в остальном хозяйстве (вне сельского хозяйства).

Президент Обама подчеркивает в интервью, что система финансовых регуляций в американской экономике была неадекватной. В частности, она не распространялась на внебанковский сектор. Рынок секуритизации отделял заемщиков от заимодателей и инвесторов так, что никто не чувствовал себя ответственным, банки поощряли увеличение прибыли при помощи рискованных финансовых инструментов, которые не подлежали никакому надзору. Такая ситуация породила структурные проблемы, связанные с образованием спекулятивного пузыря и огромной задолженностью потребителей и корпораций. Во избежание кризиса в будущем необходимы новые регуляции.

Обама утверждает, что нельзя позволить такое развитие, как в предыдущее десятилетие, когда благосостояние строилось на мыльном пузыре в недвижимости и финансовых спекуляциях²⁹.

²⁸ Wolf. Fixing Global Finance. – London, 2009.

²⁹ State of the Union Address, январь 2010.

Предложения реформ охватывают почти все сегменты финансовых рынков. Некоторые считают, что они очень революционны и потребуют больших усилий администрации для проведения их в жизнь. Пакет предложений широких реформ финансовой системы был представлен конгрессу Т. Гайтнером 17 июня 2009 года. В декабре 2009 года за него проголосовала палата представителей, и сейчас он рассматривается в сенате, который представил контрпредложения этой программе. Программа новых финансовых регуляций, принятая палатой представителей включает в себя четыре основных элемента. Во-первых, создание институциональной системы, обеспечивающей, что в будущем налогоплательщикам не придется платить за спасение крупных финансовых учреждений (То big to fail). Во-вторых, введение т.н. правил Фолькера (Volcker rule), которые накладывают ограничение чрезмерного риска банков и свободы во внебанковской торговле. В-третьих, создание новых прозрачных правил для деривативов и других сложных финансовых инструментов, в-четвертых, обеспечение сильной защиты потребителей. Президент хотел бы, чтобы новые регуляции были как можно быстрее приняты и внедрены³⁰. Соединенные Штаты могли бы преодолеть в области регулирования и надзора в мире.

Цель реформ и новых регуляций – главным образом ограничить чрезмерный риск, который может угрожать стабильности всей финансовой системы, а также гарантировать здоровую банковскую систему, ограничить т.н. shadow banking system. Многочисленные научные учреждения и государственные управления предприняли исследования причин нынешнего кризиса и указывают на необходимые направления реформ. Создана специальная комиссия американского конгресса, которая тоже должна всесторонне изучить причины нынешнего кризиса и представить до конца 2010 года рекомендации изменений.

Президент Обама в своей избирательной программе обещал реформу здравоохранения так, чтобы доступ к нему получило более 15% населения, даже свыше 40 млн человек, которые до сих пор не имели страхования. Несмотря на очень трудные переговоры в конгрессе и сопротивление разных групп, удалось принять реформу в марте 2010 года, стоимость программы в течение 10 лет составит 950 млрд долл. Реформа здравоохранения опирается на три взаимосвязанных элемента: во-первых запрещает отказывать в страховании по поводу ранее перенесенных болезней (что до сих пор

³⁰ Президент Обама сказал в апреле 2010 года в конгрессе: «There has always been a tension between the desire to allow markets to function without Interference and the absolute necessity of rules to prevent markets from falling out of balance. In the end, our system only works our markets are only free when there are basic safeguards that prevent abuse, that check excess, that ensure that is more profitable to play by the rules than to game the system. And that is what these reforms are designed to achieve, no more no less. Because that is how we will ensure that our economy works for consumers, for Investors, for financial Institutions that it works for all of us».

происходило повсеместно), во-вторых, вводит обязанность медицинского страхования, если кто-то не выкупит, то заплатит штраф, в-третьих, вводит государственные доплаты для тех, кому не под стать полное страхование.

Всеобщее медицинское страхование является нормой в европейских странах, но для Соединенных Штатов – это настоящая революция и, вероятно, самая большая социальная программа со времен New Deal.

Очередным наряду с реформой финансовых и медицинских регуляций, изменением нынешней модели американской экономики будет стремление переориентировать существующую модель роста, основанную на потреблении, на увеличение роли сбережений, инвестиций и экспорта. В свете высоких дефицитов и большой задолженности американской экономики в дальней перспективе необходимо поощрять большие сбережения и увеличения экспорта, таким образом уменьшится также зависимость американской экономики от внешних сбережений.

Некоторые, рассматривая заявление экономических реформ Обамы, считают, что новая экономическая программа, может быть, и не такого масштаба, как New Deal, но не менее важная. Программы выхода из кризиса и большие стимулирующие пакеты, а также частичную национализацию некоторых секторов очень остро критикуют консерваторы, которые считают, что они меняют традиционные американские принципы. Нынешнее ангажирование государства в экономику в период выхода из кризиса имеет временный характер. Зато в будущем государство будет играть значимую роль в создании новых экономических основ развития американской экономики, таких как поддержка развития инфраструктуры, поиск альтернативных источников энергии, доступ к здравоохранению, улучшение образования, строительство лучших школ. Эти изменения ведут к сближению между американской моделью рыночной экономики и европейской системой социал-демократии. Критики предлагаемых администрацией Обамы реформ считают, что он вводит в США социализм и принципиально меняет традиционную американскую модель. Нынешний кризис создал возможности введения изменений, которые раньше введены быть не могли.

6. Заключение

Глобальный финансовый кризис 2007–2010 гг. будет иметь далеко идущее влияние на изменения во многих хозяйствах и функционирование мировой экономики.

Его последствием является упадок неолиберализма и конец англосаксонской модели свободнорыночной экономики. Следовательно, кризис означает конец эры рыночной дерегуляции и фундаментализма. Начинается новая эра введения необходимых регуляций и соответствующего надзора за финансовыми рынками. Введение новых регуляций, лучший надзор за финансовыми институтами и большая прозрачность финансовых операций должны обеспечить финансовую безопасность и стабилизацию.

Здоровая финансовая система является основой рыночной экономики и глобальной финансовой системы. Наибольшим вызовом, перед которым встал сейчас мир, является построение новой глобальной финансовой архитектуры.

Во многих странах указывается на необходимость изменений в нынешней модели финансового капитализма и построения нового капитализма. Сегодня сложно предусмотреть, каким он будет, удастся ли элиминировать злоупотребления финансового капитализма. Теперь мы знаем только лишь направления реформ, не знаем, как и когда удастся их провести в жизнь. Однако представляется, что все отдадут себе отчет в необходимости определения новой роли финансовых рынков в экономике и необходимости постепенной ее дефинансализации.

Самые радикальные изменения могут иметь место в американской модели рыночной экономики, если планы администрации Обамы будут осуществлены. Мотто администрации стало «Never waste a good crisis», то есть трактовка кризиса как новых возможностей для очень глубокой перестройки американской экономики. Новая модель капитализма должна не только обеспечить большую стабилизацию и устранить злоупотребления финансового капитализма, но и построить лучшие фундаменты дальнейшего развития и роста благосостояния для более широких общественных групп.

Во многополюсном мире после кризиса будет место для разных моделей рыночной экономики. Проведение реструктуризации хозяйства и необходимость решения многих проблем требуют активной роли государства. Новая роль государства должна концентрироваться прежде всего на обеспечении финансовой безопасности и стабилизации и создании основ устойчивого развития. Объем и характер государственного интервенционизма будут зависеть от традиций, обусловленностей и потребностей отдельных стран. В будущем значительно большую роль в формировании новой модели капитализма будут иметь новые центры мирового хозяйства, например страны BRICS. Увеличится воздействие новых экономических держав, таких как Китай, Индия, Бразилия, на другие страны, а также на деятельность международных организаций (ШП, Всемирный банк, ВТО) и замещение Washington Consensus новой парадигмой развития.

Для обеспечения глобальной стабилизации нужно широкое международное сотрудничество. Центром координации действий в пользу нового глобального экономического порядка будет группа G-20.

Необходимо сократить глобальное торговое и платежное неравновесие, что требует изменений в моделях экономического роста главным образом США и Китая. Оспаривается и азиатская модель, которая ведет к слишком большой зависимости от экспорта. Реструктуризация экономик и изменения в нынешних моделях развития должны вести к образованию более уравновешенного, а тем самым и более стабильного мира.

Библиография

1. Akelof G., Schiller. R., Animal Spirits. How Human Psychology drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalism. – Princeton University Press, 2009.
2. Bresser-Pereira. L.C. Global Financial Crisis and After. A New Capitalism? – Getulio Vargas Foundation, 2009.
3. Artus P., Vivard. M., Wielki kryzys globalizacji. – Warszawa, 2008.
4. Harvey D. A Brief History of Neoliberalism. – Oxford Press, 2009.
5. Epstein G. Financialization and the World Economy. – Edward Elgar, New York, 2005.
6. Krugman JP, The Return to Depression Economics and Crisis of 2008 New York 2009.
7. Krugman. P. The Age of Depression Economics, and the crisis of 2008. – Princeton, 2010.
8. Sen A. Capitalism Beyond the Crisis // New York Book Review, March 26, 2009.
9. Stiglitz J. Freefall: America, Free Markets and Sinking of the World Economy. – New York, 2010.
10. Stiglitz J., The Stiglitz Report: reforming the International Monetary and Financial System in the Wake of Global Crisis. – New York, 2010.
11. Stiglitz. J. Making Globalization Work. – New York, 2007.
12. Soros G. The Crash of 2008 and What it Means, New Paradigm for Financial Market. – New York, 2009.
13. Soros G. Nowy Paradygmat rynkow finansowych. – Warszawa, 2008.
14. Szymanski W. Kryzys Globalny. – Warszawa, 2009.
15. Talbott J. Obamanomics. How Bottom up Economic Prosperity will Replace Trickle Down Economics. – New York, 2008.
16. Roubini N. RGE Monitor. – New York, 2010.
17. Kotodko G. Wedrujący Świat. – Warszawa, 2008.
18. Wolf M. Fixing Global Finance. How to Curb Financial Crisis in the 21 Century. – London, 2009.
19. Zychiński. Neoliberalizm jako strukturalna przyczyna kryzysu // Ekonomista, № 2/2009.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ КАК ПРИЧИНА ПОСЛЕДНЕГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Анджей СОПОЦЬКО,

Варшавский университет ИНЭ ПАН, д.э.н., профессор

1. Кризис 2008–2009. Признанные причины

Семьдесят лет не было кризиса глобального масштаба. Можно бы усматривать в этом нечто типа неизбежного землетрясения в чувствительной всегда к потрясениям экономике. Так как землетрясение является трагедией локального масштаба, так, казалось бы, должно быть и с современными экономическими кризисами. Их последствия должны быть ограничены по крайней мере масштабом региона, в котором появились. В этот раз произошло иначе.

Глобальный кризис имел свое начало в США, а потом по принципу домино расстроил почти все важные на глобальном рынке финансовые институты. Рождается вопрос, как это произошло, ведь было много глубоких кризисов, но удавалось ограничить их охват и в конце подавить.

Причины были две. Первая – США доминируют на глобальном финансовом рынке, в этой стране находятся около 1/3 всех финансовых активов. Может быть, и с этим не было бы проблем, ведь страна располагает также сильным (в смысле правомочий) банковским надзором и резервными фондами. К сожалению, его заметили слишком поздно так, как слишком поздно замечают продвинутую болезнь, которая может долго не проявлять внешних признаков.

Вопреки видимости не следует приписывать это заговору аудиторских фирм с финансовыми гигантами. После аферы WorldCom первые из них стали более осторожными и приличными. Проблема заключается в системе обеспечения отдельных активов. Их повсеместно обеспечивали (главным образом производными инструментами), но никогда не удастся избежать явления исчезновения обеспечения вследствие исчезновения обеспечивающего, точнее – его платежеспособности. «Риском» можно торговать долго и изобретательно, однако в макромасштабе он вовсе не снижается. Не тот, то другой, кто-то в конце концов должен покрыть потери, которые в экономике возникают неизбежно. Когда их появляется много, некоторым не хватает денег, а выставляемые ими обеспечения ничего не стоят. Вместо приносящей быструю прибыль цепочки премий за риск возникает адская цепь неплатежеспособности.

Обращение риском достигло, однако, огромного масштаба. В нижеприведенной таблице World Bank представляет данные за последние годы¹. Привлекает внимание прежде всего высокий (и растущий) темп прироста кредитных свопов (CDS), достигший в конце 2007 года (стоимость контрактов) 58 миллиардов долларов (предыдущий год – 142,5 миллиардов). Это значит, что на такую стоимость кредитов применено такое специфическое обеспечение. Заключается оно в договоре, предполагающем периодические платежи «продающего» CDS (т.е. страхующего кредиты) взамен за обещание их выкупа в ситуации ухудшения рентабельности кредитов, определенных условленным порогом (дефолт). Таким образом, страхующий получает очень существенное улучшение в рейтинге достоверности, так как рискованные до сих пор займы теряют основную часть именно этого риска.

Показатели по торговле рисками

Инструменты	2005	2006	2007
Валютные деривативы	31 360	40 271	56 236
Процентные деривативы	211 970	291 582	393 138
Фондовые деривативы	5 793	7 488	8 509
Товарно-сырьевые деривативы	5 434	7 115	9 000
Свопы	13 908	28 650	57 894
Остальные деривативы	29 199	39 740	71 225
Всего	297 666	414 845	596 004

Такое огромное обращение риском тоже должно было иметь свои причины. Определенно в значительной части можно признать, что оно возникло само по себе. Ведь если существуют эффективные инструменты (в том числе – страхующие), они будут применяться. Объем их применения увеличили, однако, другие явления, вызвавшие дополнительную заинтересованность ими.

Во-первых, на них можно было ввиду наличия сильного финансового рычага хорошо заработать. В середине последней декады референтные ставки в США, а тем самым и депозитные были очень низкими. Ставки

¹ Данные: IMF. Global Financial Stability Report, Oct. 2008.

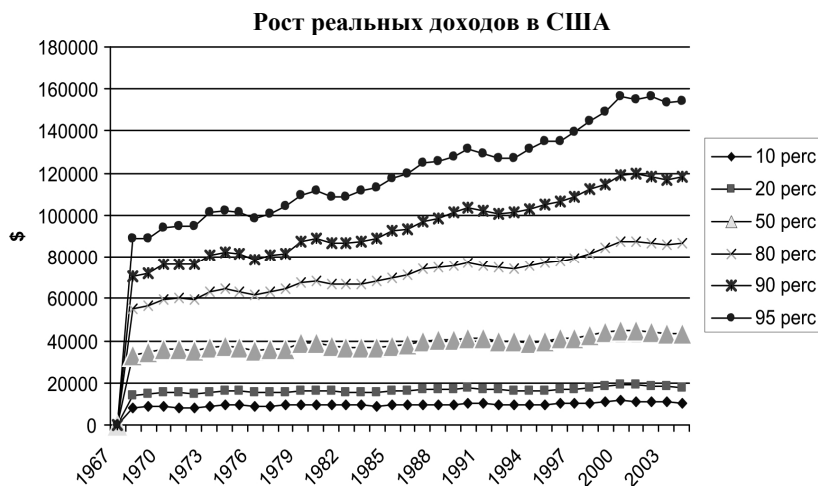
Fed Fund были некоторое время даже ниже 1%. Это склоняло большинство людей и институты к поиску лучших вложений, которое обычно можно найти на фондовом рынке. Многие из них решались идти «вовсю», инвестируя в область наивысшего риска.

Во-вторых – между инвестиционными банками народилось нездоровое соперничество за наивысшие (а не – стабильные, а тем более – безопасные) ставки возврата, поддерживаемые иллюзией, что они застрахованы цепочками дериватов.

В-третьих, в США, да и в других развитых странах, увеличилось число людей, располагающих свободными средствами, которыми могли рисковать, не опасаясь ухудшения условий существования.

2. Структурные причины

Соединенные Штаты были здесь особенной страной, где в течение последних почти 40 лет, собственно, весь прирост реальных доходов размещался в верхних децилях их структуры².



Прирост доходов в самых зажиточных группах способствовал формированию особой структуры расходов общества в целом. Самые богатые группы располагали все большей суммой свободного капитала и искали привлекательных вложений. В такой ситуации обычно их областью становится рынок недвижимости. Открытие этой области инвесторами

² Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2003 Carmen De Navas-Walt, Bernadette D. Proctor, Robert J. Mills August 2004 U. S. Census Bureau U. S. Department of Commerce. Kwoty w przeliczone do wartosci dolara w ostatnim z okresow.

обычно влечет за собой последствия в виде нарастающего спекулятивного пузыря. Строительство домов обычно не такое быстрое, как рост на них спроса, вытекающий из растущей волны заинтересованности недвижимостью. Так что рост цен ускоряется, что, в свою очередь, привлекает следующих инвесторов и т.д. Таким образом возникает классический спекулятивный пузырь, становясь в последние годы существенной для стабилизации глобальных финансов проблемой. Это представлено на графике³:



Подобные процессы происходили в других странах. Надо сказать, что в отношении расслоения мы находимся в мировом тренде. В течение последних 20 лет коэффициент Gini для всего пространства ОЭСР вырос на 2 пункта. Значимое увеличение дифференциации доходов выступило в Канаде, Германии, Норвегии, США, Англии, Финляндии, а уменьшение – в Великобритании, Австралии, Греции и Мексике привело, в частности, к необычайно сильному росту цен на недвижимость, покупаемую не затем, чтобы в ней жить⁴.

³ IMF Selected Issues, USA, Natalia Barrera, Oya Celasun, Marcello EstevSo, Geoffrey Keim, Andrea Maechler (all WHD), Paul Mills (MCM), and Ashok Vir Bhatia, July 13, 2009.

⁴ IMF Report, April.

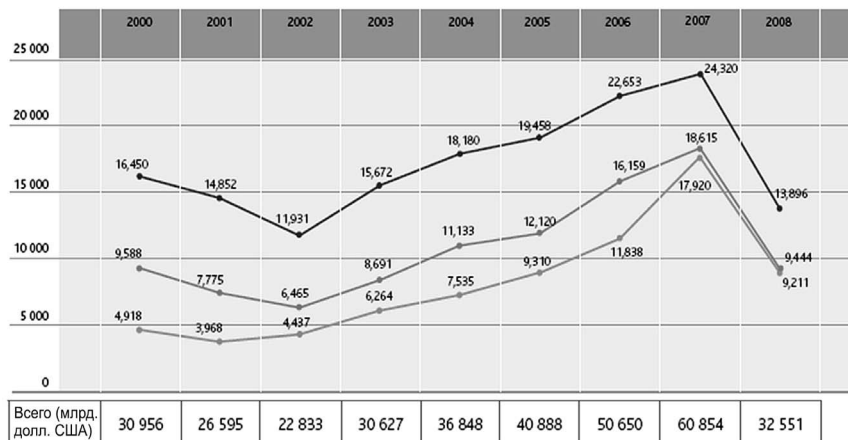
Цены на недвижимость



Так происходило не только на рынке недвижимости. Заинтересованность богатых рыночных игроков распространилась также на биржи, накачивая цены акций⁵.

Объемы денежных средств, направленных в сферу инвестиций, причины роста инфляции

Изменения в капитализации внутреннего рынка ценных бумаг в соответствии с часовыми поясами, млрд. долл. США



- Страны Американского континента
- Азиатско-тихоокеанские страны
- Страны Европы – Африки – Ближнего Востока

⁵ Ibidem IMF Select.

«Развитие экономик Польши и России в посткризисный период»

Оказывается, можно заметить очень интересную корреляцию между местом образования самых сильных спекулятивных пузырей и концентрацией доходов самых богатых.

Нижеследующая таблица представляет отношение средних доходов в девятой дециле к доходам в первой дециле:

	Р90/10	Позиция в рейтинге		Р90/10	Позиция в рейтинге
Австралия	3,95	15	Люксембург	3,25	8
Австрия	3,27	10	Мексика	8,53	30
Бельгия	3,43	14	Голландия	3,23	7
Канада	4,12	17	Новая Зеландия	4,27	19
Чехия	3,20	5	Норвегия	2,83	3
Дания	2,72	1	Польша	5,63	26
Финляндия	3,21	6	Португалия	6,05	28
Франция	3,39	13	Словакия	3,26	9
Германия	3,98	16	Испания	4,59	23
Греция	4,39	21	Швеция	2,79	2
Венгрия	3,36	12	Швейцария	3,29	11
Исландия	3,10	4	Турция	6,49	29
Ирландия	4,41	22	Великобритания	4,21	18
Италия	4,31	20	Соединенные Штаты	5,91	27
Япония	4,77	25	ОЭСР	4,16	
Корея	4,73	24			

К странам, где кризис был самый сильный, а значит, появились и наибольшие спекулятивные пузыри, которые, взрываясь внутрь, потянули всю экономику в рецессию, относятся те с наивысшим показателем Р90/10. Чем выше позиция в этом рейтинге (высший показатель), тем удар был сильнее. Так было в Португалии, США, Турции, Испании, Ирландии, в Италии. Ведь это был не автомат. Из-под этого правила исключились, например, из группы с наименьшим размахом – Польша, а из наименьших – Исландия, где, помимо очень малого размаха, кризис оказался очень мучительным. Но, если присмотреться ближе, это страна, правда, относительно эгалитарная, но очень богатая и с огромными сбережениями. И ее финансовая система играла ими на мировом рынке всего.

В США, в месте генерирования глобального кризиса, нарушение финансового равновесия нарастало и, хотя его можно было заметить, делали это лишь немногие. Камуфляж действительной ситуации делали, как и

езде ранее, сильное лобби, заинтересованное поддержанием хорошего мнения о финансах этой самой мощной экономической страны мира, а также очень развитая финансовая система, характеризующаяся высокой степенью секуритизации активов и введения их на ликвидный рынок, где они непрерывно меняли свой адреса.

В процессе секуритизации усматривается источник нагромождения финансовых пирамид или по крайней мере – потери его прозрачности, что позволило им выскользнуть из-под общественного контроля. В таком подходе, несомненно, немало истины. Очень сложными финансовыми конструкциями трудно овладеть. Без длительного тренинга, без определенной математической подготовки, трудно представить себе способ их функционирования и связанного с ними риска. Это касается как основных производных, так и более изощренных конструкций таких, как структурированные инструменты, которые без доктората по финансовой математике трудно правильно расшифровать. В такой ситуации можно понять А. Гринспана, признавшего, что на таком уровне сложности никакие институты внешнего контроля не заменят контроля самим рынком, точнее – самими инвесторами, которые, вводя новые инструменты, должны осознавать, что вызванные ими возможные пертурбации – это как отравление воды, в которой сами плавают.

Однако, как оказывается, часть менеджеров институтов финансовой системы не думала такими категориями. Их награждали и, более того, назначали на ключевые посты не за осторожное, нацеленное на длительный период управление своим участком работы, а за результаты последних лет. Так что стартовать на должность, приносящую миллионный доход, могли только те, кто получил в последние годы превосходные нормы возврата. Это было немного похоже на назначение директорами тех, кто завоевал высокие премии в играх типа лотто или поставил крупную сумму в рулетку и выиграл многократность.

Парадоксом было то, что в системе инвестиционных банков, тоже ведь обязанных действовать с осторожностью, не стоило не рисковать. Ведь если средства не вкладывались в рискованные, но приносящие spektakyлярные нормы возврата активы, терялась должность. Причем парадоксально: при осторожных действиях потеря работы была неминуема, а при рискованных инвестициях – только лишь возможна. Вдобавок не была и несчастьем, так как очень высокие заработки и многомиллионные бонусы с уходом гарантировали на много лет жизнь в достатке.

В общем, американскую финансовую систему перед кризисом можно приравнять к разогнанному локомотиву, в топку которого все больше подбрасывают угля. Ее достижения в то время были впечатляющими, но катастрофа – неизбежной. Но только управляющая ним бригада на этой катастрофе еще и работает.

3. Социальные последствия дифференциации

Сейчас появились как в США, так и в ЕС весьма многообещающие политические рекомендации, касающиеся повышения эффективности банковского надзора и новых норм осторожности. Кажется, они не решат суть проблемы, так как означают усиление ограничений, в которых будут двигаться деструктивные рыночные силы, но источников их нарастания, однако, не ликвидируют и даже не ослабляют. А основной причиной введения хаоса в глобальную финансовую систему является рост значения фондов, единственной целью которых является спекуляция, причем в недобром значении этого слова. Так как целью такой спекуляции является не долговременная прибыль, а кратковременные рекорды норм возврата. Среди, разумеется, не доминирующей, но уже заметной части игроков на финансовом рынке критерий престижа начинает соперничать с критерием долговременной эффективности, а это уже представляет собой существенное нарушение равновесия.

Сведение проблемы доходной дифференциации только к тому, насколько она может нарушить функционирование финансового рынка, является, несомненно, слишком односторонним. Даже если не связывать это явление прямо с общественными критериями оценки, оно сильно влияет на экономическую систему, сказываясь в результате на его производительности, способности к адаптации, абсорбции знаний и прежде всего – на социальной интеграции, необходимой для реализации огромных и долговременных процессов, таких как инфраструктурные программы, модернизация обучения или социальная политика.

Своеобразной мерой интеграции является общественное согласие на существующие решения, определяемое уровнем социальной удовлетворенности. Как известно, улучшение условий жизни совсем не обязательно означает повышение удовлетворения по этому поводу. Ведь если экономический рост порождает социальную напряженность и стрессы, удовлетворенность отчетливо снижается. Несомненно, расслоение, а особенно его усиление этот процесс углубляет, поскольку высшие социальные слои формируют образцы условий жизни. Если эти образцы по мере усиления социальной дифференциации отдаляются от возможности реализации большинством общества, возникает ощущение особенного дискомфорта. У одних это ведет к крайнему усилению мотивации, результатам и социальному продвижению («крысиные гонки»), у других – ощущение апатии («нам уже ничто не поможет»).

Такое положение вещей очень затрудняет модернизационные процессы, а точнее, те, которые должны быть высвобождены внутри страны и общества. Ведь инновации требуют положительных стимулов и чувства удовлетворенности тем, что делается. Немного иначе обстоит дело с навязанной модернизацией, опирающейся на внешние образцы. Разумеется, ее осуществление возможно, что известно по крайней мере со времен Петра I. Однако такая программа действительна в отношении только остальных стран, когда существуют хорошие и

проверенные внешние образцы. Для выше развитых стран это сделать намного труднее, так как хотя у них часто и есть лучшие товарищи, но опережение не настолько велико, чтобы быть уверенным в действительных преимуществах господствующих там решений.

Важной в такой ситуации является оценка, насколько путь, по которому реализуется экономический рост, одобряется обществом, а с точки зрения этого анализа – какую роль играет здесь социальная дифференциация.

Очень эффектно отображение того, как показатели роста могут слабо коррелировать с показателем социальной удовлетворенности, показывают исследования, проведенные в Китае. В этой стране, помимо 250% роста ВВП в 1997–2005 гг. уровень удовлетворенности жизнью стал прямо-таки снижаться⁶.

Уровень удовлетворенности жизнью по отношению к экономическому росту в 1997–2005 гг.

Насколько Вы удовлетворены или не удовлетворены уровнем и качеством жизни? Вас все абсолютно удовлетворяет, удовлетворяет частично, частично не удовлетворяет, абсолютно не удовлетворяет?



Как следует из этой диаграммы, доля удовлетворенных в этом обществе упала с 72% в 1997 г. до 69% два года спустя и до 63% в 2005 году. Помимо удержания в длительном периоде фантастического темпа экономического роста, превышающего 8% в год, социальная удовлетворенность снижается из года в год в среднем на 1%.

⁶ Well Being Policy and Evaluation, A.B. Krueger, Princeton University, www.krueger.princeton.edu/Subjective.htm

Расширенные исследования требуют лучших квантифицированных измерителей. В качестве меры общественного одобрения стоит принять позиционирование отдельных стран в рейтингах национального дохода и индекса социальной удовлетворенности SWB. Одобрение имело бы место тогда, когда места в обоих рейтингах близки друг другу. На этом фоне можно определить ранг доходной дифференциации. Это заключается в поиске связи между размерами диспропорции между ВВП и индексом SWB, с одной стороны, и, со второй – величиной доходной дифференциации отдельных стран.

Вот первые 10 «самых счастливых» стран ОЭСР, т.е. таких, в которых позиция в рейтинге удовлетворенности превышает позицию в рейтинге ВВП per capita (в скобках разница между позициями в двух рейтингах). Рядом представлено место в рейтинге доходного расслоения.

Следует отметить, что первая колонка (SWB-БНП) получена из сопоставления позиций 120 стран мира, третья же, т.е. рейтинг P90/10 (с нарастающим итогом), касается позиции среди 27 стран ОЭСР. Данных по всему миру, касающихся последнего индекса, найти не удалось, Впрочем, для этого не было особенной необходимости, так как этот анализ посвящен странам ОЭСР⁷.

Страна	Рейтинг, разница. SWB-БНП (мир)	Рейтинг. P90/10 ОЭСР
Дания	15	1
Швеция	10	2
Исландия	11	4
Финляндия	15	6
Голландия	6	7
Люксембург	10	8
Австрия	7	10
Швейцария	5	11
Канада	2	17
Новая Зеландия	16	19

Как следует из этого сопоставления, корреляция между доходным расслоением и удовлетворенностью жизнью является выраженной, значит, в экономически развитых странах общество более удовлетворено жизнью, если в нем отсутствуют большие различия в доходах.

⁷ На основании данных PPP GDP 2008 & Population 2008, World Development Indicators database, World Bank, September 15, 2009 I White A.G., Map Of World Happiness – A Global Projection of Subjective Well-Being, University of Leicester, <http://www.technovelgy.com/ct/Science-Fiction-News.asp?NewsNum=893>

4. Как поправлять доходную дифференциацию

В странах, в которых усиливается доходная дифференциация, стартовых еще недавно с относительно низкого значения этого показателя (постсоциалистические страны), следствия этого процесса еще слабо ощутимы, проявляясь лишь низкими относительно уровня ВВП параметрами социальной удовлетворенности. Однако в перспективе следующего поколения начнут возникать трагические для общества явления, такие как:

- преступность, вытекающая из чувства безнадежности и отсутствия возможности продвижения из самых бедных слоев;

- ухудшение качества трудовых ресурсов (более богатым не стоит сильнее ангажироваться, более бедным не хватает квалификации);

- торможение биологической репродукции; при сильном расслоении родительские стандарты, определяемые немногочисленной, более богатой частью общества, слишком трудно удовлетворять намного более многочисленной беднейшей части;

- ограничение социальной связи, дезинтеграция, алиенация групп и личностей, вытекающие из несовместимости уровней жизни.

Существенное значение имеет в такой ситуации фискальная политика, которая должна становиться более прогрессивной по мере обогащения общества и дохождения до средних ЕС. Однако основным заданием является формирование потребности эгалитаризма в обществе. Главную роль исполняют школа и окружение растущей молодежи. Наиболее эффективными представляются здесь действия, дающие всеобщий (независимо от достатка, адреса и позиции родителей) доступ к инфраструктуре, т.е.

- спортивной (школьные и поселковые спортплощадки с опекой взрослых);

- Интернету;

- культурной (художественные коллективы, обучение языкам, игра на инструментах и т.п. при домах культуры и школах).

Очень осторожно следует подходить к направлению помощи для молодежи, адресуя ее исключительно самым бедным. Такая помощь всегда каким-то образом накладывает отпечаток на ее бенефициантов, формируя сознание «худших» членов группы, способствуя исключению.

В случае взрослого поколения поддержка должна быть тоже сильно связана с заданиями в сфере воспитания детей, поддерживать репродуктивные решения и уменьшать материальную тяжесть их воспитания, например:

- широкодоступные, бесплатные или низкоплатные ясли и детские сады;

- финансовая поддержка совместных выездов молодежи на каникулы.

Социальная политика должна быть основой для пространственной политики. Патологией являются огороженные и выделенные из окружения апартamentовцы, коммунальное строительство, выброшенное на окраины

городов, строительство поселков без школ и детских садов. В цене квартир должны, по крайней мере частично, содержаться затраты на просветительную и культурную инфраструктуру. Ведь кажущаяся экономия в этой сфере влечет за собой несопоставимые издержки как в финансовом, так и социальном измерении.

Наибольшей проблемой для реализации определенных таким образом целей является то, что заметный прогресс можно здесь отметить в эффекте усилий. Форма структуры доходов складывается в долговременном процессе, обычно существенно более длительном, чем продолжительность осуществляемых социальных концепций. Вдобавок это происходит в условиях сложной игры между профессиональными группами, бюджетом государства, политическими партиями, где экономическая рациональность является лишь одним из многих критериев, мотивирующих актеров этой сцены. В результате появляющиеся новые доходные потребности, изменчивые возможности их удовлетворения и отыскиваемые под электорат регулирующие замыслы создают здесь необычайно трудноовладеваемую стихию. Она особенно сильна в развивающихся странах, когда не только хозяйство меняет свою форму, но вместе с нею изменяются (потому что нет другого пути) и юридическая система, обычаи и трудовые отношения. Изменчивость настолько велика, что процесс доходной диверсификации особенно слабоуправляем. Скорее, можно говорить о некоторых модификациях стихийного процесса, чем о его формировании. Чтобы было лучше, нужно сильное и действующее в рамках общественного консенсуса государство. Однако случается это очень редко.

Библиография

1. Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries, OECD 2008.
2. IMF. Global Financial Stability Report, Oct. 2008.
3. Paci P, Sasin J.M., Vebeek J. Economic Growth, income distribution and poverty in Poland during transition World Bank Policy Research Working Paper 3467, December, 2004.
4. PPP GDP 2008 & Population 2008, World Development Indicators database, World Bank, September 15, 2009.
5. Well Being Policy and Evaluation, A.B. Krueger, Princeton University.
6. White A.G., Map Of World Happiness – A Global Projection of Subjective Well-Being.
7. University of Leicester, <http://www.technovelgy.com/ct/Science-Fiction-News.asp?NewsNum=83>

ПУТИ КОНКУРЕНТНОСТИ. ЗАМЕЧАНИЯ К СТРАТЕГИИ «ЕВРОПА 2020»

Лешек Ежи ЯСИНЬСКИ,

Институт экономических наук ИАН, д.э.н., профессор

Мы продолжим размышления о конкурентоспособности экономик государств Европейского союза, а, значит, и Польши. Эту проблему рассмотрим с точки зрения стратегии «Европа 2020», новой инициативы Европейского союза, оглашенной в марте 2010 года. Присмотримся также к результатам международного рейтинга конкурентоспособности отдельных стран мира.

I. Различные концепции конкурентности

То, какова способность предприятий эффективно действовать в условиях растущего прессинга конкуренции, решают многие обстоятельства. Прежде всего, она зависит от них самих, то есть от качественного и ценового предложения их продуктов, от их рентабельности и умения выходить навстречу меняющемуся спросу на внутреннем и международном рынках. Существенное место среди факторов, косвенно определяющих силу предприятий, занимает политика правительств, а в случае интеграционных группировок – также политика, осуществляемая совместно всеми принадлежащими к ней странами.

В принципе мы должны говорить главным образом о конкурентоспособности конкретного товара, блага или услуги, сравнивая его цену и эксплуатационные достоинства с другими товарами. Разумеется, цена и качество – не единственные свойства, предопределяющие конкурентоспособность товара, наряду с ними важны, например, так называемые каналы дистрибуции, по которым он попадает к потребителю? и другие применяемые маркетинговые решения, но именно эти два свойства, кажется, имеют наибольшее значение. Все эти дополнительные обстоятельства определяются как внеценовая конкурентность (*non-price competitiveness*). На нее накладываются способность предложения создаваемых в данной стране товаров, быстрого приспособления к изменяющемуся спросу (это кратко называется *supply problems*), затем рентабельность производства, производительность труда и продуктивность используемого капитала, наконец, эффекты исследовательско-внедренческих работ¹.

¹ L.A. Winters, *International Economics*. – London: Routledge, 1991. – P. 280–286.

Как правило, данное предприятие создает все свои продукты, придавая им свойства большей или меньшей конкурентности, благодаря чему легко констатировать, насколько – в целом – оно конкурентоспособно. Неким обобщением, обоснованным потребностями ведения анализов и программирования экономической политики, является понятие конкурентоспособности региона, страны или даже состоящей из нескольких стран группировки; при этом мы имеем в виду своего рода «среднюю» конкурентоспособность действующих в них предприятий и генеральные институциональные решения, существенно влияющие на способность преодоления рыночного прессинга появляющимися здесь благами и услугами. Интересующее нас понятие можно дополнительно распространить на оценки экономической системы или также, в современных условиях, когда доминирует рыночная система, на ее конкретные разновидности.

Важной мерой конкурентоспособности страны и региона, своего рода среднепериодическим «пульсом конкурентности», являются единичные затраты труда. Их определяют следующим образом. Задан состав стран, обозначенных номерами $0, 1, \dots, n$. Страну, обозначенную номером 0 , мы трактуем как опорную точку в анализе ситуации в целой системе. Пусть p_i обозначает ВВП на одного работающего в стране i ($i = 1, \dots, n$), aC_i – затраты труда в стране i . Затратами труда являются зарплаты и взносы на социальное страхование. Для страны с номером i единичные затраты труда (ULC_i) определяют как частное, полученное из двух других частных²:

$$ULC_i = (C_i/C_0) / (p_i/p_0).$$

Иногда понятие международной конкурентоспособности страны бывает связано и даже отождествляется с курсом ее валюты. Особенно удобным инструментом практического анализа так понимаемой конкурентоспособности является реальный эффективный курс, выражающий своего рода среднюю внешнюю цену данных денег относительно группы других валют при исключении инфляционных помех³. Определенно, эта аналитическая мера выражает существенный аспект конкурентоспособности страны, однако отождествление этих двух понятий ведет к сильному упрощению проблемы. Курс валюты имеет некое влияние на формирование экспорта за короткое время, в более длительном же периоде его значение оказывается меньшим.

2. Стратегия «Европа 2020»

Стратегия «Европа 2020» содержит два компонента: численные цели для осуществления и так называемые флаговые инициативы. Первый

² R.J. Carbaugh, *op. cit.*, p.140–141.

³ Л.Е. Лсиньски, *Польская курсовая политика в период укрепления рыночной системы 1990–1998.* – Варшава: Варшавская высшая экономическая школа, 1999. – С. 58.

компонент (*targets*) представляет собой намерения, выраженные числами, так что их реализация может быть однозначно установлена. Второй компонент составляют намерения, определяющие общие направления действий. Квантифицированных цепей – пять, они имеют следующий вид:

- повышение нормы занятости среди людей в возрасте с 20 до 64 лет с нынешних 69 процентов до по меньшей мере 75 процентов,
- расходование 3 процентов ВВП на работы по исследованиям и развитию в условиях одновременного увеличения возможности передачи этих работ частному сектору и введения новых способов мониторинга происходящих в этом поле явлений,
- сокращение по крайней мере на 20 процентов эмиссии тепличных газов относительно их уровня 1990 года, увеличение доли энергии из возобновляемых источников до 20,
- процентов всего ее потребления и повышение на 20 процентов эффективности ее использования,
- сокращение числа молодежи, заканчивающей образование на элементарном уровне, с нынешних 15 до 10 процентов и увеличение доли людей с высшим образованием в возрастной группе 30–34 лет с нынешних 31 до 40 процентов,
- сокращение числа людей, живущих за пределом нищеты, на 25 процентов путем выхода из бедности 20 миллионов людей.

Дополнением числовых намерений являются общие направленные намерения, в стратегии «Европа 2020» их семь. Они имеют следующий вид:

- улучшение институционального окружения работ по исследованиям и развитию и способов их финансирования,
- улучшение качества системы образования и повышение привлекательности высшего образования в Европе,
- ускорение процесса распространения быстродействующего Интернета и популяризации пользы от наличия единого цифрового рынка,
- поддержка разделения процессов экономического роста и состояния природной среды путем отхода от высокого потребления угля, распространения источников возобновляемой энергии, модернизации транспортной системы и повышения эффективности использования энергии,
- улучшение состояния окружения бизнеса, особенно в случае малых и средних фирм, и поддержка сильной, способной к устойчивому развитию промышленной базы,
- модернизация рынка труда, особенно за счет повышения мобильности трудовых ресурсов, непрерывного обучения и достижения лучшего равновесия между спросом и предложением на рынке труда,
- улучшение состояния социального и территориального сплочения (когезии) Евросоюза так, чтобы все участвовали в эффектах экономиче-

ского роста, что, в свою очередь, будет противодействовать социальному исключению и жизни в бедности.

Стратегия «Европа 2020» не есть совершенно новая инициатива. Она возникла как прямое, хотя и модифицированное продолжение принятой ЕС десять лет ранее Лиссабонской стратегии, которая во всеобщем восприятии не была реализована. Новая стратегия определена президентом Европейского совета Германом ван Ромпеем как соединение принципов социальной рыночной экономики и сильной проэкологической ориентации. Это несомненно, меткая констатация, но дело в том, что создана стратегия повышения конкурентоспособности, а не общая инициатива, определяющая направление экономической политики. Дискуссионным элементом стратегии «Европа 2020» является также объявление стремления к сокращению бедности, что всего лишь косвенно связывается с повышением конкурентности, и обход вопроса ценовой конкурентности товаров из Европейского союза на мировых рынках. Пропущена проблема влияния на международную ситуацию ЕС уровня зарплат и себестоимости труда, а также таких факторов, как единичные затраты труда. Встает вопрос, каким образом повышение значения возобновляемых источников энергии в общем энергетическом балансе окажется фактором, способствующим росту конкурентоспособности.

3. Лиссабонская стратегия

Европейским экономистам слово «конкурентоспособность» сильно ассоциируется с термином «Лиссабонская стратегия». Так названа программа действий в пользу повышения конкурентоспособности экономик стран Европейского союза, сформулированная Европейским советом в марте 2000 года в Лиссабоне. Стратегической целью ЕС, принятой к реализации в только что начавшемся десятилетии, было признано сделать европейскую интеграционную группировку наиболее конкурентной и динамичной, построенной на знаниях экономики в мире, способной обеспечить себе рост, возможный для удержания в длительном периоде, с большим количеством лучших рабочих мест и соблюдением социальной «когезии». Одновременно были указаны действия, служащие достижению этого намерения. Лиссабонская стратегия должна была нивелировать разрыв в состоянии конкурентности между Старым Континентом и Соединенными Штатами.

Среди необходимых намерений на первом месте оказалось значительное расширение так называемого информационного общества, к чему должно было вести обеспечение всех школ доступом к Интернету, развитие электронной торговли и либерализация телекоммуникационных услуг. Решено укрепить сферу работ по исследованиям и развитию, которые должны приобрести в большей степени международный характер, указано на необходимость улучшения условий деятельности предприятий, ис-

пользующих инновации, и устранения барьеров на европейском рынке услуг, особенно финансовых.

По сути дела, это была компромиссная и осторожная программа. В ней была представлена лишь часть вопросов, складывающихся в мировую конкурентоспособность Евросоюза, не была сделана оценка с этой точки зрения союзных политик и решений, принятых в отдельных странах-членах. Отрицательное влияние на конкурентность сравнительно высоких затрат труда и малой эластичности рынка труда не трактовалось как важная, требующая решения проблема, вероятно, из-за опасения общественных протестов.

Очередные встречи Европейского совета дополняли лиссабонские постановления по вопросу уровня занятости и постулат устойчивого развития, сочетающего прогресс в трех сферах: экономической, социальной и связанной с охраной окружающей среды. Независимо от общего значения этих вопросов это означало размытие стратегии конкурентности, касающейся очень важного, но всего лишь одного аспекта функционирования экономики. Со временем появился вызов государствам-членам строить собственные, национальные стратегии конкурентности, что стало удобным случаем для дополнения первоначальной версии Лиссабонской стратегии обойденными в ней элементами, а в особенности социальными вопросами. Точка заинтересованности начала смещаться на проблемы экономического роста и создания новых рабочих мест, проблемы, связанные с вопросом конкурентности, но которые сложно с нею отождествлять. Проявлением реализма в подходе к строительству конкурентности стали постулаты относительно минимального, необходимого уровня финансирования работ по исследованиям и развитию в странах ЕС.

В середине десятилетия, предназначенного на реализацию Лиссабонской стратегии, трудно было говорить о сокращении разрыва в конкурентности между экономическими пространствами по обе стороны Атлантики. В особенности оказалось, что применение новых информационных и телекоммуникационных технологий перекладывается на рост продуктивности в США, но не в ЕС. Выступило явление переноса европейскими фирмами, инвестирующими в США и в Азии, работ по исследованиям и развитию в страны, в которых они предприняли хозяйственную деятельность, противоположное явление имело меньший масштаб.

Отдельной проблемой является сопутствующее созданию общества, основанного на знаниях, уменьшение доли участия промышленности в образовании ВВП в пользу сектора услуг. В случае ЕС это может означать перемещение части материального производства за пределы его пространства. Возникает вопрос, будут ли общества государств-членов склонными согласиться на такие изменения.

Независимо от замечаний к принятым решениям Лиссабонская Стратегия стала удобным случаем для четкого акцентирования фундаменталь-

ного значения вопроса международной конкурентоспособности европейского интеграционного блока. В Польше она спровоцировала многочисленные дискуссии о конкурентоспособности нашей страны, до этого эта тема зачастую ускользала заинтересованности политических и экономических кругов.

4. Рейтинги международной конкурентоспособности

Микроэкономический индекс конкурентоспособности *World Economic Forum* представляет собой синтез двух рейтингов, учитывающих функционирование предприятий в отдельных странах и качество так называемого окружения бизнеса.

Рейтинг конкурентности Всемирного экономического форума за 2009–2010 гг.

Страна	Место 2009–2020	Результат	Место 2007–2008	Страна	Место 2009–2020	Результат	Место 2007–2008
Швейцария	1	5,60	2	Южная Корея	19	5,00	13
США	2	5,59	1	Новая Зеландия	20	4,98	24
Сингапур	3	5,55	5	Китай	29	4,74	30
Швеция	4	5,51	4	Чешская Республика	31	4,67	33
Дания	5	5,46	3	Испания	33	4,59	29
Финляндия	6	5,43	6	Португалия	43	4,40	43
Германия	7	5,37	7	Польша	46	4,33	53
Япония	8	5,37	9	Словакия	47	4,31	46
Канада	9	5,33	10	Италия	48	4,31	49
Голландия	10	5,32	8	Литва	53	4,30	44
Гонконг	11	5,22	11	Венгрия	58	1,22	62
Тайвань	12	5,20	17	Россия	63	4,15	51
Великобритания	13	5,19	12	Греция	71	4,04	67
Норвегия	14	5,17	15	Украина	82	3,95	72
Австралия	15	5,15	18	Чад	131	2,87	134
Франция	16	5,13	16	Зимбабве	132	2,77	133
Австрия	17	5,13	14	Бурунди	133	2,58	132
Бельгия	18	5,09	19	Южная Корея	19	5,00	13

Источник. Global Competitiveness Report 2009–2010, www.weforum.org.

Присмотримся к рейтингу, опубликованному Международным институтом развития менеджмента (*International Institute for Management Development, IMD*). Его оценки делаются на основании наблюдения 321 переменного, описывающего 59 стран и регионов. Для этой цели IMD использует официальные статистические данные и результаты собственных исследований. Число переменных, являющихся критериями анализа, очень большое, они поделены на четыре группы, описывающие поочередно экономическую ситуацию, эффективность правительства, эффективность сферы бизнеса и инфраструктуру. В первой из них принимаются во внимание внутренняя экономика (уровень, динамика и структура ВВП), международная торговля, международные инвестиции, занятость и цены (уровень инфляции, а также платы за найм квартир и офисных площадей). Во второй группе рассматривается состояние публичных финансов, фискальной политики, хозяйственных институтов, юридических регулирований и социальной ситуации (способ приведения в исполнение права, личная и имущественная безопасность, политическая стабильность). Третий набор критериев, то есть эффективность сферы бизнеса, касается таких вопросов, как продуктивность, рынок труда, финансы предприятий, применяемые менеджерские практики, доминирующее в данном обществе отношение к хозяйственной деятельности и одобряемые им ценности (в том числе открытость новым идеям). Результаты рейтинга представляются отдельно для стран, насчитывающих более и менее чем 20 миллионов жителей.

Рейтинг конкурентоспособности Международного института развития менеджмента за 2009 год

Страна	Место 2009	Результат	Место 2008	Страна	Место 2009	Результат	Место 2008
США	1	100,000	1	Катар	14	81,995	-
Гонконг	2	98,146	2	Новая Зеландия	15	79,621	18
Сингапур	3	95,740	3	Франция	28	68,071	25
Швейцария	4	94,163	4	Чешская республика	29	66,755	28
Дания	5	91,741	6	Литва	31	64,882	36
Швеция	6	90,520	9	Словакия	32	63,913	30
Австралия	7	88,934	7	Португалия	34	62,588	37

«Развитие экономик Польши и России в посткризисный период»

Страна	Место 2009	Результат	Место 2008	Страна	Место 2009	Результат	Место 2008
Канада	8	88,708	8	Испания	39	57,849	33
Финляндия	9	88373	15	Польша	44	53,930	44
Голландия	10	87,758	10	Россия	49	52,770	47
Норвегия	11	86,604	11	Италия	50	52,059	46
Люксембург	12	86,274	5	Греция	52	50,781	42
Германия	13	83,508	16	Украина	56	40,421	54

Источник. IMD World Competitiveness Yearbook 2009, www.imd.ch.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОЛЬШИ НА ПОРОГЕ ВТОРОГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ XXI ВЕКА: ЕВРОПА И ПОЛЬША ПОСЛЕ КРИЗИСА

Юлиуш КОТЫНСКИ,

Академия финансов Польши, д.э.н., профессор

Введение

Будущее Польши, страны средней величины со средним уровнем социально-экономического развития, будет в ближайшие десятилетия тесно связано с судьбами Европы и мира, а особенно наших ближайших соседей. В интересе Польши лежат действия, способствующие укреплению позиции Европейского союза перед лицом глобальных вызовов, его экономической динамики и внутренней сплоченности, при сохранении хороших, взаимовыгодных и равноправных отношений с внешними партнерами. Это должно быть одним из столпов долгосрочной стратегии развития Польши, связанным с другими, служащими реализации устойчивого, быстрого развития экономики и подъему уровня жизни населения, а также укреплению экономической и политической безопасности страны. Взглянув с исторической перспективы, помимо многих возможных возражений, следует достаточно высоко оценить исходную экономическую ситуацию Польши на пороге второго десятилетия XXI века в период завершающегося глобального экономического кризиса, самого глубокого за 30-х годов прошлого столетия. Существуют реальные предпосылки для ожиданий, что наступающее десятилетие 2011–2020 – если даже не станет для Польши «золотой декадой», как прогнозировал в 2009 г. один из польских экономистов¹, не станет также послекризисной «утерянной декадой», рассматриваемой в предостерегающем сценарии Европейской комиссии для Европы 2020 (рис. 1)². Однако даже малопривлекательный политически и социально сценарий умеренного экономического роста Польши (в темпе, по крайней мере равном реализованному в 2001–2010 гг., т.е. 3,8% – по прогнозам Европейской комиссии, опубликованным в мае 2010 г., или

¹ К. Рыбински, Золотая польская декада, 9.05.2009, <http://www.rvbinski.eu/?language=pl>

² European Commission, Communication of the Commission: Europe 2020, A Strategy for smart, sustainable and inclusive growth, Brussels 3.3.2010 COM (2010) 2020 final [Европейская комиссия, Коммюнике Комиссии: *Европа 2020. Стратегия в пользу интеллектуального и устойчивого развития, способствующего социальному включению*, Брюссель 3.3.2010 КОМ (2010) 2020, окончательная версия, с. 10].

близким долгосрочной «натуральной» норме роста ВВП, оцениваемой на около 4,5% в год), который можно считать наиболее вероятным при предположении отсутствия чрезвычайных событий или катаклизмов глобального или регионального масштаба, не станет в существующих внешних и внутренних условиях самореализующимся сценарием, но потребует больших общественных усилий, проведения трудных реформ и хорошего – профессионального, решительного и смелого – управления.

Работа состоит из трех частей и статистического приложения. В первой набросаны главные вызовы (угрозы и шансы) эпохи глобализации международной конкурентной позиции и возможности развития экономики Польши и Европейского союза в средне- и долгосрочной перспективе и возможные пути развития европейской интеграции. Во второй части показаны результаты польской экономики на фоне других стран за последнее пятилетие, включающее годы мирового экономического кризиса, и актуальное место Польши в мировой и европейской экономике и международном торговом обмене. В третьей части представлены результаты избранных долгосрочных прогнозов и сценариев для Польши и других государств региона, которые могут быть полезными при конструировании стратегических программ развития польской экономики на новое десятилетие и на далекую перспективу. Работа заканчивается кратким подведением итогов и выводами.

1. Глобальные изменения и европейская интеграция в долгосрочной перспективе

В последнем двадцатилетии экономическая глобализация приобрела большие темпы и изменила свое содержание и форму³. Отождествление ее с американизацией, которое еще в последней декаде XXI века стало чрезмерным упрощением, сегодня потеряло право на существование. Глобализация приобретает все более дифференцированный, главным образом азиатский облик. В Азии проживает свыше 60% населения мира. В середине XXI века Китай и Индия, в которых сейчас проживает около 38% человечества, станут ведущими экономическими державами глобального масштаба, соперничающими в технологическом и военном предводительстве с Соединенными Штатами. Вхождение этих государств в круг миро-

³ Глобализация понимается автором как «процесс углубления экономических связей между странами и регионами мира, вытекающий из растущей свободы и быстроты заключения и реализации международных сделок и трансграничных потоков благ, услуг (особенно финансовых) и факторов производства (капитала, информации, знаний и труда), которому сопутствуют развитие и распространение институтов и механизмов, характерных для развитой рыночной экономики». Ю. Котыньски. Тенденции глобализации и региональной интеграции и макроэкономический риск и экономический рост, [в:] Глобализация и европейская интеграция: Шансы и угрозы для польской экономики / Коллективный труд под ред. Ю. Котыньского. – Варшава: ГТВЭ, 2005.

вых экономических и политических держав сопоставимо с такими событиями, как рождение мощи Германии в XIX веке или Соединенных Штатов в начале XXI века. В последние десятилетия мы имеем также дело с качественно новой фазой глобализации, определяемой ОЭСР как «процесс, в ходе которого национальные рынки продуктов, капитала и труда становятся все более интегрированными поверх границ»⁴.

Одной из отличительных черт современной фазы процесса глобализации, определяемой также экспертами Европейской комиссии как формирование все более интегрированной мировой экономики, является увеличение международной мобильности капитала⁵.

С точки зрения экономической политики Польши и других новых государств-членов Европейского союза особенно существенным является вопрос, получают ли эти страны и какие выгоды (или убытки) вследствие глобализации финансовых рынков и при каких условиях повышение риска нарушения устойчивости их экономик вследствие внешних потрясений, сопутствующее глобализации, может быть нейтрализовано участием в европейской интеграции, в том числе финансовой⁶. В отношении последствий участия национальной экономики в процессах глобализации и региональной интеграции можно сформулировать следующие предположения и гипотезы, требующие эмпирической верификации в течение длительного периода наблюдений⁷:

– глобализация сопровождается повышением макроэкономического риска под влиянием изменений внешних факторов; мерой этого риска может быть увеличение изменчивости ВВП;

– увеличивая риск, глобализация увеличивает также ожидаемую стоимость ВВП в длительном периоде;

– участие в региональной группировке, ведущей политику увеличения сплоченности, каким является Европейский союз, может помочь стране в достижении нормы роста ВВП высшей, чем потенциальная норма роста в условиях глобализации;

– средняя норма роста ВВП стран, участвующих в региональной интеграционной группировке, старающихся защищать своих членов от последствий внешних потрясений, может характеризоваться меньшей изменчивостью, чем норма роста стран вне этой группировки.

⁴ OECD, Economic Outlook, Vol. 71, June 2007, Chapter III: Making the Most of Globalisation.

⁵ European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Globalisation: Trends, Issues and Macro Implications for the EU, by Cecile Denis, Kieran Mc Morrow and Werner Rögek, European Economy, Economic Papers No. 254, July 2006.

⁶ Эти вопросы рассматривались также в предыдущих работах автора: Ю. Котыньски, Финансовая глобализация и экономический рост новых стран – членов Европейского союза, [в:] Глобализация финансовых рынков – импликация для Польши / Коллективный труд под ред. В. Малецкого, Варшава: VIZJA PRESS&IT, 2007. – С. 9–37.

⁷ Ю. Котыньски. Тенденции к глобализации..., там же, с. 36–37.

Похожие гипотезы можно сформулировать также в отношении последствий участия страны в процессах глобализации финансовых рынков и региональной финансовой интеграции, а в их поддержку можно воспользоваться выводами, вытекающими из анализа последнего глобального финансово-экономического кризиса и – для примера – актуальным опытом Греции, Испании, Португалии или Ирландии.

Финансовой глобализации так же, как и региональной, наряду с выгодами сопутствуют издержки и риск. Глобализация финансовых рынков при некоторых условиях может увеличивать податливость страны к финансовым и экономическим кризисам⁸. Заражение кризисом извне и задержание или поворот направления денежных потоков (например бегство портфельного капитала) может вести к падению уровня и роста изменчивости цен финансовых активов (цен недвижимости или долевых ценных бумаг) и оценки предприятий страны, а также к банковскому кризису, ограничению роста объема производства и занятости и снижению темпа экономического роста⁹.

Однако, по утверждению экспертов Международного валютного фонда с середины завершающегося десятилетия, многочисленные эмпирические исследования пока не доказали безусловным и статистически значимым способом наличия корреляции между ростом уровня финансовой глобализации и увеличением изменчивости экономической активности или возникновением глубоких провалов экономического роста в развивающихся странах, которые ввели либерализацию оборота капитала. Не найдены также достаточные эмпирические доказательства в поддержку тезиса, что либерализация транзакций с капиталом увеличивает чувствительность к финансовым кризисам¹⁰. Однако последний кризис такие доказательства, пожалуй, предоставил.

Но эконометрические исследования до «великой рецессии» тоже не подтвердили однозначно положительного влияния финансовой глобализации на экономический рост менее развитых стран. А в цитируемых работах экспертов МВФ установлено, что структура поступлений капитала имеет существенное влияние на выгоды, вытекающие из финансовой глобализации, для роста развивающихся стран, как на макро-, так и микроэкономическом уровне. Особенно сильное воздействие на рост объема производства оказывает либерализация рынка долевых ценных бумаг. Выгоды, связанные с наплывом капитала в форме непосредственных инвестиций (ПИИ), скорее, труднодоказуемы на основании агрегированных данных. Зато микроэкономические данные под-

⁸ См.: G. De Nicolo, I. Ivaschenko. Financial Integration and Risk-Adjusted Growth Opportunities, IMF Working Paper, WP/08/126, May 2008.

⁹ См.: Риск финансового кризиса в Польше. Идентификация и мониторинг, под научной ред. Д. Блащукя. – Варшава: Poltext, 2006.

¹⁰ M.A. Kose, E. Prasad, K. Rogoff, Shang-Jin Wei, Financial Globalization: Beyond the Blame Game, IMF, Finance and Development, Vol 44, No. 1, March 2007.

тверждают статистически существенное влияние ПИИ на рост объема производства и производительности труда, вытекающее также из косвенных эффектов, охватывающих широкий спектр побочных выгод, получаемых благодаря глобализации, таких как развитие финансового рынка, современных институтов и методов управления, улучшение макроэкономической дисциплины, рост экономической эффективности и торгового обмена с границей¹¹. В литературе последних лет указывается также, что резкая либерализация и глобализация финансовых рынков может сама по себе представлять внешнее потрясение для стран, которые включаются в нее без надлежащей подготовки и достижения соответствующих институциональных порогов, то есть без выполнения необходимых условий, касающихся уровня развития и качества финансового рынка и механизмов функционирования экономики.

Хорошо отражающей природу мира в современную эпоху является – связанная с теорией хаоса – модельная концепция фрактального мира, характеризующегося одновременно сходствами и разнородностью, повторяемостью и непредвиденностью траекторий развития и поворотных точек, продолжением и прерывностью (во времени и пространстве) коротких и длительных циклов основных случайных переменных, относящихся к политическим, демографическим, экономическим, социальным, финансовым или экологическим событиям¹².

Такое восприятие действительности, а особенно будущего и вызовов XXI века, соответствует, в частности, оценкам, содержащимся в отчете международных экспертов, разработанном в США в 2008 г.: *Глобальные тренды 2025: Преобразованный мир*. На поставленный вопрос о годе 2025: «*Какое будущее?*», отчет отвечает:

«Большие изменений, чем продолжения. Быстро меняющийся международный порядок в период растущих геополитических вызовов увеличивает вероятность прерывности, потрясений и неожиданностей. Никакое одно решение не представляется данным наперед...»¹³

¹¹ См. Ю. Котыньски. Финансовая интеграция и реальная конвергенция новых стран-членов с европространством и дефицит текущих оборотов // Управление риском, № 27 (2008).

¹² Понятие дробового (фрактального) измерения пространства и фрактального сходства явлений выводится из математической теории хаоса Бенуа Мандельброта (род. в 1924 г. в Варшаве) из Йельского университета в США, а правильнее – из более ранних работ выдающихся математиков и физиков конца XIX и начала и первой половины XX века, в том числе польского ученого Вацлава Серпиньского (1882–1969). См.: Ю. Котыньски, Теория хаоса и методы оценки риска и анализа рынков капитала // Управление риском, № 1, 2000.

¹³ Полная цитата в оригинале: «More Change than Continuity. The rapidly changing international order at a time of growing geopolitical challenges increases the likelihood of discontinuities, shocks, and surprises. No single outcome seems preordained: the Western model of economic liberalism, democracy, and secularism, for example, which many assumed to be inevitable, may lose its lustre – at least in the medium term. In some cases, the surprise element is only a matter of timing: an energy transition, for example, is inevitable; the only questions are

Случаи последнего периода так же подтверждают опасения, что XXI век не будет щадить человечество в глобальном и локальном масштабе не только положительных, но и неожиданных и трагических, непредвиденных событий.

К главным глобальным вызовам, которые создают и шансы и угрозы для развития и конкурентности экономики и должны приниматься во внимание при строительстве и реализации стратегии развития Польши и других стран, относятся, в частности:

- удвоение после 1990 г. глобальных ресурсов труда, простого и высококвалифицированного (особенно в странах с восходящими экономиками Азии и Центральной и Восточной Европы), включенного в производство и экспорт на международные рынки, вызывающее изменения направлений специализации и структуры международного обмена,
- ускорение научно-информационно-технической революции, развитие человеческого капитала, инновационности и экономики, основанной на современных знаниях, в разных частях мира,
- либерализация и драматический рост товарных, usługовых, денежных оборотов, а также международного движения работников, информации и знаний,
- переоценка производственных ресурсов в разных странах и частях мира и получаемых от них доходов,
- вхождение новых экономических держав (Китая, Индии, России и Бразилии – *BRIC*) на глобальную сцену XXI века и приобретение этими странами роли движущих сил мировой экономики¹⁴,
- ускорение общего экономического и социального подъема в мире, но и усиление его изменчивости (риска) и неоднородности,
- релокация (перемещение) производства из самых развитых стран Северной Америки и Европы в страны с восходящей экономикой, дешевыми ресурсами труда и высокой производительностью,
- укрепляющаяся экономическая и финансовая интеграция в масштабе регионов, континентов и мира,
- перспектива значительного ослабления демографической динамики и старения обществ европейских стран (в том числе Польши) и ожи-

when and how abruptly or smoothly such a transition occurs. Other discontinuities are less predictable. Recognizing that what may seem implausible today could become feasible or even likely by 2025, we have looked at a number of single development «shocks.» Examples include the global impact of a nuclear arms exchange, a rapid replacement for fossil fuels, and a «democratic» China». National Intelligence Council, November 2008: *Global Trends 2025: A Transformed World*, Washington, DC, November 2008.

¹⁴ Goldman Sachs, *Dreaming with BRICs: The Path to 2050*, «Global Economics Paper», № 9, 2003.

даемые негативные экономические и социальные последствия этого явления¹⁵,

- угрозы устойчивому развитию, вытекающие из местных событий и структурных глобальных проблем – климатических, геофизических, экологических, энергетических, демографических, эпидемиолого-медицинских и социальных угроз¹⁶.

Глобальный экономический кризис конца первой декады XXI века настолько убедительно показал миру – особенно «западному» – масштаб и темпы происходящих экономических и геостратегических перемен, растущую роль новых экономических сил и изменение характера экономик многих развивающихся стран, что Президент Всемирного банка Роберт Зеллик назвал его в своем выступлении в апреле 2010 г. «концом Третьего Мира»¹⁷.

В глобальной конкуренции XXI века позиция стареющей, консервативной Европы будет ослабевать, если в ней удержатся или усилятся исторические соперничества и раздоры, если будут доминировать узко понимаемые национальные, экономические и групповые интересы и оживать – этнические, цивилизационные и религиозные предубеждения и раздоры, а Европейский союз окажется неспособным одновременно углублять интеграцию политическими элементами и продолжать сложный, но открывающий новые шансы процесс расширения на новых членов или поиска новых форм сотрудничества с такими

¹⁵ ПАН, Комитет по прогнозам «Польша 2000 Плюс», Польша перед лицом старения общества. – Варшава, 2008.

¹⁶ См.: ПАН, Канцелярия ПАН, Комитет по прогнозам „Польша 2000 Плюс», Европа в перспективе 2050 года. – Варшава, 2007. См. также: Ю. Котыньски, Экономика Европы и мира перед вызовами XXI века, [в:] Что экономисты думают о будущем. ПАН Комитет по прогнозам «Польша 2000 Плюс», ПТЭ, Польское Общество Сотрудничества с Римским Клубом. – Варшава 2009.

¹⁷ R.B. Zoellick. The End of the Third World? Modernizing Multilateralism for a Multipolar World, Woodrow Wilson Center for International Scholars, April 14, 2010. Он следующим образом охарактеризовал происходящие изменения: «We are witnessing a move towards multiple poles of growth as middle classes grow in developing countries, billions of people join the world economy, and new patterns of integration combine regional intensification with global openness. This change is not just about China or India. The developing world's share of global GDP in purchasing power parity terms has increased from 33.7 percent in 1980 to 43.4 percent in 2010. Developing countries are likely to show robust growth rates over the next five years and beyond. Sub-Saharan Africa could grow by an average of over 6 percent to 2015 while South Asia, where half the world's poor live, could grow by as much as 7 percent a year over the same period. Southeast Asia has become a middle income region of almost 600 million people, with growing ties to India and China, deepening ties with Japan, Korea, and Australia, and continuing links through global sourcing to North America and Europe. The Middle East region is an important source of capital for the rest of the world, and increasingly a business-service hub between Asia – East and South – and Euro-Africa. Gross official reserves of the Gulf Cooperation Council countries were over \$500 billion at the end of 2008, with estimates of sovereign wealth fund assets of as much as \$ 1 trillion. If the Maghreb can move beyond historical fault lines, it can be part of a Euro-Med integration linked to both the Mideast and Africa. In the Latin American and Caribbean region, 60 million people were lifted from poverty between 2002–2008 and a growing middle class boosted import volumes at an annual rate of 15 percent.

странами, как потенциальные, динамичные региональные державы, расположенные на ее восточных и южных границах.

Принятие такого вызова могло бы помочь Европейскому союзу, насчитывающему сегодня полмиллиарда населения, остаться в нынешнем столетии равноправным партнером Соединенных Штатов и России, а также совместно с ними новых азиатских держав XXI века. Но в нынешний трудный для европейского общества период преодоления последствий кризиса, в том числе ограничения чрезмерного роста фискальных дефицитов и размеров публичного долга, период, критический особенно для еврозоны, борющейся за стабилизацию финансовой ситуации государств-членов и сохранение основ функционирования экономического и валютного союза, нет благоприятного климата, политической воли и общественной поддержки для дискуссии о дальнейшем расширении Европейского союза и несении связанных с этим дополнительных затрат.

Эта тема вернется, наверное, на повестку дня союза во второй половине десятилетия после преодоления экономических и политических последствий «великой рецессии» и внедрения институциональных изменений, введенных Лиссабонским договором, а приоритетом станет, вероятно, заключение соответствующих европейских договоров с Хорватией и другими государствами Западных Балкан.

Дальнейшее расширение Европейского союза на восток и юг, в разных формах и этапах, с учетом ассоциации, партнерства, зон свободной торговли или «усиленного сотрудничества» может вести к «Европе двух (или многих) скоростей», основанной не столько на формуле «концентричных кругов» (анг. *concentric circles*), соответствующей концепции Жака Делора, сколько на принципе, который я определяю названием накладывающихся кругов (*overlapping circles*) или, скорее, перекрывающихся овальных орбит и полей влияния и интересов, имеющих общую сердцевину и центр тяжести, но направленных в разные стороны мира: к Северной и Латинской Америке, Северной Африке, России, Индии и другим – близким и далеким – государствам Востока.

Может быть, именно таков прагматичный, хотя и не всех удовлетворяющий путь к будущему Европы как динамической глобальной державы (или сообщества наций), а не упадкового и маргинализованного пространства; организма, опирающего свою силу и привлекательность на идеалы демократии, толерантности и солидарности, пропагандирование инноваций, интеллектуальный и общественный капитал, экономическую и финансовую стабильность и другие элементы «мягкой власти»¹⁸, заботя-

¹⁸ J.S. Nye, Jr. *Soft Power. The Means to Success in World Politics*, Public Affairs, 2004. Portez: J. Rifkin, *The European Dream. How Europe's Vision of the Future Is Quietly Eclipsing the American Dream*, Penguin Group, Inc., 2004.

щейся о соблюдении принципа субсидиарности, но одновременно и о строительстве крепких фундаментов общей «жесткой власти» и совместном создании нового мирного политического и экономического порядка в полном риска мире XXI века.

На пороге второй декады XXI века по предложению Европейской комиссии Европейский совет одобрил концепцию экономико-социальных приоритетов и новой стратегии Европейского союза на период до 2020 года под названием: *Европа 2020*¹⁹. Важнейшие элементы этой стратегии, призванной заменить Лиссабонскую стратегию и определенной как *Стратегия в пользу занятости и экономического роста*, согласованы Европейским советом 26 марта 2010 года.

По записям Заключения Президиума Европейского совета: «Наши действия должны больше концентрироваться на том, чтобы повысить конкурентность, продуктивность, потенциал роста и экономическую конвергенцию Европы. Новая стратегия сосредоточится на ключевых сферах, в которых нужны действия: знания и инновации, более устойчивая экономика, высокий уровень занятости и социальное включение. Европейский совет согласовал измеримые цели, являющиеся общими целями, к которым стремятся государства – члены союза»²⁰.

Совет определил пять главных целей и обещал вести дальнейшие работы по подготовке измеримых показателей для мониторинга прогресса их реализации:

- стремление к достижению показателя занятости 75% среди женщин и мужчин в возрасте 20–64 года,

- улучшение условий ведения деятельности по исследованиям и развитию, в особенности с мыслью о том, чтобы общий уровень публичных и частных инвестиций в этот сектор достиг 3% ВВП,

- сокращение эмиссии тепличных газов на 20% в сравнении с уровнем 1990 года, увеличение на 20% доли возобновляемой энергии в общем ее использовании и стремление к повышению энергетической эффективности на 20%,

- повышение уровня образования, а особенно уменьшение процента лиц, слишком рано заканчивающих учебу, и увеличение процента лиц, имеющих высшее или равноценное образование,

- пропагандирование социального включения, в особенности за счет снижения уровня бедности.

На основании этих целей государства-члены должны устанавливать свои национальные цели, учитывая свои исходные позиции и национальные обусловленности, а также разработать «национальные программы реформ, детально опреде-

¹⁹ Европейская комиссия, Коммюнике комиссии: Европа 2020, Стратегия в пользу интеллектуального и устойчивого развития, способствующего социальному включению/ Брюссель 3.3.2010 КОМ (2010) 2020 окончательная версия.

²⁰ Европейский совет 25–26 марта 2010 г., Заключение, EUCO 7/10 PL, с. 2.

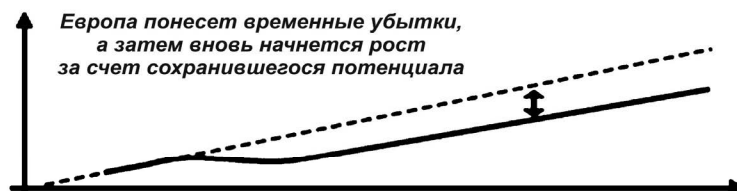
ляющие действия, которые будут предприниматься для реализации новой стратегии». Они должны быть представлены осенью 2010 года.

Подготавливаемые в странах-членах документы, касающиеся стратегии развития и используемые в них показатели мониторинга, так же, как и новые финансовые планы, должны быть совмещены с программами, показателями и инструментами поддержки, которые будут создаваться в связи с новой стратегией развития Европейского союза на 2011–2020 гг. В уже цитированном коммюнике с марта 2010 г. комиссия зарисовала следующие «три сценария для Европы на период до 2020 года» (см. рис. 1)²¹.

Сценарий 1: устойчивое восстановление



Сценарий 2: медленное восстановление



Сценарий 3: утраченная декада



Рис. 1. Три сценария для Европы на период до 2020 года

²¹ Английская версия: European Commission, Communication of the Commission: Europe 2020. A Strategy for smart, sustainable and inclusive growth, Brussels 3.3.2010 COM (2010) 2020 final.

Целью, очевидно, является реализация сценария 1 – устойчивого восстановления; однако накопление послекризисных барьеров развития может вызвать, по крайней мере в некоторых странах Евросоюза, замедление преодоления кризиса («останутся в стартовых колодках») и затруднительное наверстывание продуктивного разрыва (*output gap*) 2008–2010 гг. и дистанции развития, утерянных во время кризиса (сценарий 2); и в худшем случае – постоянное снижение благосостояния и потерю шансов развития (сценарий 3).

Аналогичные сценарии развития на наступающее десятилетие 2011–2020 следует сформулировать для Польши, в рамках работ по строительству стратегии экономического развития страны до 2020 и 2030 года. Мы можем их назвать, например, следующим образом:

- Сценарий 1: устойчивое развитие и конвергенция.
- Сценарий 2: замедленный рост.
- Сценарий 3: (предостерегающий) потеря шансов и дистанции.

Работы по Стратегии развития страны на 2011–2020 гг., которая должна стать продолжением нынешней Стратегии развития страны 2007–2013 (Национальной стратегии сплоченности), и приспособлению ее к актуальным условиям и внешним перспективам, ведутся на правительственном уровне (в частности, в Министерстве регионального развития) при участии экспертов, с учетом Концепции пространственного освоения страны 2030, эффектов исследования Долгосрочной стратегии развития страны и результатов работ по девяти т.н. интегрированным стратегиям развития.

2. Развитие польской экономики в 2008–2010 гг. на фоне долгосрочных глобальных тенденций и место Польши в мировой экономике на пороге нового десятилетия

По оценкам Международного валютного фонда с апреля 2010 г.²², мировой объем производства в кризисном 2009 году сократился на 0,6% после трехпроцентного роста мирового продукта в 2008 году. Объем производства экономически продвинутых стран упал на 3,2% после ничтожного роста (0,5%), отмеченного в 2008 г. В группе же развивающихся стран и стран с восходящими экономиками отмечено значимое снижение нормы роста ВВП с 6,1% в 2008 г. до 2,4% в 2009 г. (статистическое приложение, таблица 1).

Масштаб падения мирового объема производства в последние годы десятилетия 2001–2010, особенно глубокого в более экономически продвинутых странах, и прогнозы ВВП на ближайшие годы представлены на рисунке 2.

²² IMF, World Economic Outlook: Rebalancing Growth, April 2010.

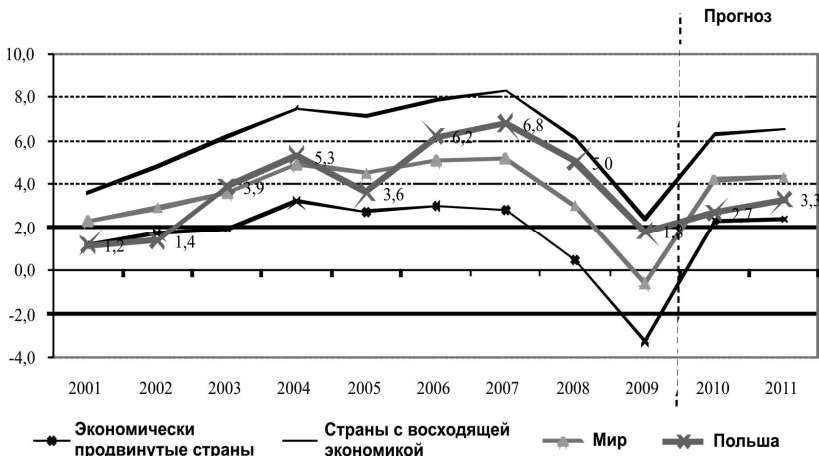


Рис. 2. Годовые изменения ВВП в Польше и в мире, в экономически продвинутых странах, а также в развивающихся и в странах с восходящей экономикой в 2001–2011 гг. (в %)

Источник. Собственная разработка на основании: IMF, *World Economic Outlook: Rebalancing Growth*, April 2010; European Commission, *Commission Staff Working Document, European Economic Forecast, Spring 2010* // *European Economy*, 2/2010.

График указывает на высокую корреляцию изменений ВВП Польши с конъюнктурными колебаниями в мировой экономике и на большую изменчивость годовых норм роста в нашей стране, осциллирующих вокруг уровня 4,5% в год – высшего, чем средняя норма для экономически продвинутых стран, но низшего, чем средняя норма роста в развивающихся странах и странах с восходящими экономиками.

Агрегированные нормы роста объема производства мира и групп стран, представленные в таблице (статистическое приложение), получены на основании оценок ВВП, выраженных в стандартизированных единицах покупательной силы, опирающихся на паритет покупательной силы валют. Доля экономически продвинутых стран в мировом производстве в 2009 г. оценена на 53,9% (в том числе США 20,5%, европространства 15,2% и Японии 6,0%), а развивающихся стран и стран с восходящей экономикой на 46,1%, в том числе Китая 12,5% и Индии 5,1%, т.е. больше, чем Германии (4,0%), Великобритании (3,1%), Франции или России (3,0%). Принимая во внимание прогнозы Европейской комиссии, опубликованные 4 мая 2010 г., можно оценить, что вычисляемая подобным образом (по паритету покупательной силы валют) доля 27 стран ЕС в мировом продукте в 2009 г.

составила около 21,4%, т.е. была больше ВВП Соединенных Штатов, а доля Польши приблизилась к 1% ВП мира. Доля 10 стран с наибольшим ВВП в объеме мирового производства в 2009 г. иллюстрирует рис. 3.

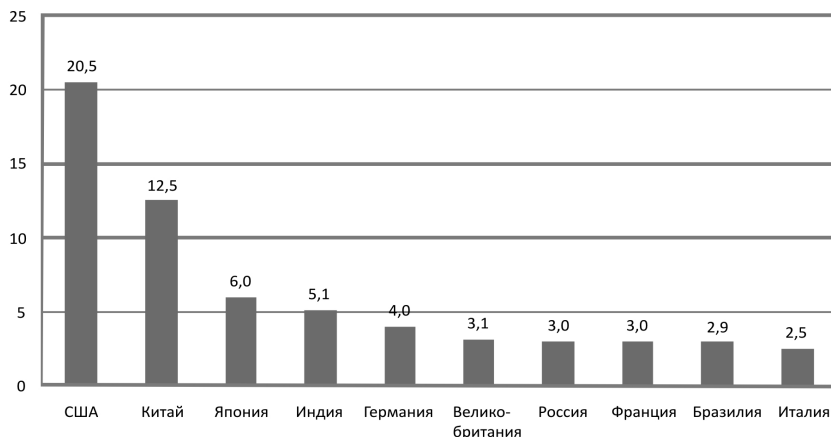


Рисунок 3. Доли крупных государств в объеме мирового производства (ВВП) в 2009 г. (в %)

Источник. МВФ, *Перспективы развития мировой экономики: сбалансированный рост.* Апрель, 2010.

В 2009 г. спад объема производства в Соединенных Штатах составил 2,4%. Четырехпроцентное сокращение производства отмечено в Европейском союзе и немногим большее – в европространстве (4,1%), в том числе особенно в Германии (5%) – см. таблицы 1 и 2. На 5,2% снизился объем производства в Японии. Глубина рецессии и уменьшение излишков текущих оборотов Японии следовало в большой степени из провала внешнего спроса, который был важной движущей силой экономического роста этой страны.

Для оценки изменений внешней экономической среды и перспектив развития экономики и внешней торговли Польши особое значение имеют состояние и прогнозы развития хозяйственной ситуации и торговых оборотов стран Европейского союза, а особенно европространства, в том числе Германии, в которые направляется более 1/4 польского экспорта. Информацию на эту тему доставляют главные макроэкономические показатели по ЕС и европространству за 2008–2009 гг. и прогнозы на 2010–2011 гг., представленные в таблицах 2 и 3, на основании данных Евростата и МВФ.

По Евростату, норма роста ВП в Европейском союзе уменьшилась с 2,9% в 2007 г. до 0,7% в 2008 г. и –4,2% в 2009 г., а в европространстве – с

2,8% в 2007 до 0,6% в 2006 и – 4,1% в 2009-м. В 2010 и 2011 гг. ожидается небольшой рост ВП в ЕС и европространстве, соответственно на 1,3% и 1,9% и на 1,0% и 1,5%.

Спад ВП в европространстве сопровождался в 2009 г. нивелированием инфляции до 0,3%, вызванным падением мировых цен на нефть и продовольствие и ослаблением внутреннего и внешнего спроса. В 2010 и 2011 гг. в этом пространстве ожидается удержание нормы инфляции в пределах 1,0–1,5%. Во всем Евросоюзе, где в 2009 г. инфляция достигла 1,0%, ожидается ее повторный рост, стимулируемый оживлением и ростом мировых цен энергии до 1,5% и 12% в 2010–2011 гг.

Произошли также неблагоприятные изменения на рынке труда. Среднегодовая норма безработицы в 27 странах ЕС, которая снизилась с 7,1% в 2007 г. до 7,0% в 2008 г., выросла в 2009 г. до 8,7%. В европространстве, где она формировалась в 2007–2008 гг. на уровне 7,5%–7,6%, в 2009 г. выросла до 9,4%, а в феврале 2010 г. достигла 10,0%²³. В связи с кризисным провалом спроса, объема производства и внешнего финансирования в странах еврозоны и ЕС в 2008–2009 гг. дошло до значительного уменьшения бюджетных доходов и роста публичных расходов, охваченных программами фискального стимулирования хозяйства и поддержки финансового сектора. Побочным следствием этой политики был большой рост размеров фискального дефицита и публичного долга относительно ВВП. После снижения этих показателей в 2006–2007 гг. наступил их повторный рост в 2008 году (дефицита до 1,9% ВП в ЕС и 2,3% ВП в европространстве; и долга до 61,5% и 69,3% ВП).

В 2009 г. фискальный дефицит европространства достиг 6,3% ВП; в 2010 году он может вырасти до 7% ВП. Даже в случае общего улучшения конъюнктуры и реализации более рестрикционной фискальной политики государствами-членами уменьшение среднего дефицита публичных финансов в европространстве ниже 6% станет возможным лишь после 2011 года. Еще труднее будет удержать рост публичного долга, который в 2009 г. составил 78,7% ВП в еврозоне и 73,6% ВП во всем Европейском союзе, а в 2010–2011 гг. может увеличиться даже до 85–90% ВП.

Особенно высокие значения этих показателей отмечены в 2009 г. в странах Южной Европы: Греции (где дефицит публичных финансов достиг 13,6%, а публичный долг – 115% ВВП), Испании и Португалии (фискальные дефициты, равные соответственно 11,2% и 9,4% ВВП); но и в Ирландии (14,3%), Великобритании (11,5%), Латвии (9,0%) и Литве (8,9%). Ни в одной из стран Евросоюза в кризисном 2009 году не был получен положительный результат финансов государственного сектора и самоуправления, то есть излишки на счете публичных финансов.

²³ ECB, Statistics Pocket Book, 4/2010.

Нарушения финансового равновесия, а особенно угроза неплатежеспособности стран, которые ввели общую европейскую валюту, может угрожать устойчивости финансово-экономической еврозоны и вызвать опасные финансовые, экономические и общественные реперкуссии во всем Европейском союзе.

Это серьезный вызов из области международного кризисного управления, важный для будущего Евросоюза, который встал вследствие финансового и экономического кризиса перед государствами и руководителями этой организации, а также перед международными финансовыми институтами, имеющий, однако, более глубокие структурные и системно-институциональные причины.

Способ и эффективность решения этой проблемы, начавшегося с соглашения (от 2 мая 2010 г.) правительства Греции с представителями Европейского Центрального банка, Международного валютного фонда и ECOFIN (Совета Министров экономики и финансов государств – членов ЕС) и Европейской комиссии по вопросу условного спасательного пакета для этой страны, может иметь существенные последствия не только для стабильности и надежности еврозоны, но и для стабильности финансов и устойчивого развития хозяйства Польши и других государств Евросоюза. Соглашение касалось ссудной поддержки в размере 110 млрд евро в трехлетний период до 2012 г. для согласованной программы стабилизации и повышения конкурентности, а также роста греческой экономики, которая предусматривает обязательство Греции свести фискальный дефицит ниже 3% ВВП до 2014 года путем срезания бюджетных расходов, трехлетнего замораживания зарплат и пенсий, повышения налогов (в том числе повышение ставки НДС с 21% до 23%) и проведения глубоких структурных реформ.

В группе развивающихся стран и стран с восходящей экономикой (как совокупности) в период последней рецессии произошло лишь замедление экономического роста. Большие разницы темпов роста (или падения) объема производства и внешнеторгового обмена в 2007–2009 гг. ускорили перетасовки на карте самых крупных мировых производителей и экспортеров. В 2009 году особенно глубокий провал коснулся мировой торговли. Он был значительно больше спада объема производства и наибольший со времени II мировой войны. Объем оборотов товарами и услугами уменьшился на 10,7%, а стоимость оборотов (в долларах США) более чем на 1/5. Абсолютное падение объема оборотов отмечено в обеих главных группах стран, однако оно было сильнее в экономически продвинутых странах. И в европространстве, и в Европейском союзе в 2009 г. произошло значительное уменьшение объема и стоимости оборотов внешней торговли (табл. 4). В 2009 г. падение объема мировой торговли сопровождалось сильным снижением долларовых цен в международном обмене, а особенно цен сырья и энергии, и улучшение *term soft trade* экономически продвинутых стран (почти на 3%) и их ухудшение (более чем на 5%) в остальной группе стран.

В период послекризисного восстановления будет далее повышаться глобальное значение развивающихся и восходящих стран, а особенно Китая, которые в 2009 г. выраженно продвигались в международных экономических рейтингах, в том числе и в рейтинге ВТО мировых экспортеров товаров, в котором заняли первое место (с долей 9,6%) перед Германией (9%) и Соединенными Штатами (8,5%). Польша заняла в этом списке 27-е место как экспортер и 21-е как импортер. Ее товарные обороты с границей составили 281 млрд долларов США, то есть 1,1% мировой торговли. Это была стоимость, близкая к оборотам внешней торговли Австрии или Бразилии. Но в торговле рыночными услугами по-прежнему ведущее место, с большим перевесом над другими странами, продолжают занимать Соединенные Штаты. В 2009 г. на эту страну приходилось 14,2% мирового экспорта услуг и 10,8% импорта (по ВТО). В списке 30 крупнейших экспортеров услуг находится также (на 29 месте) Польша со стоимостью экспорта 29 млрд долларов США и долей в мировом экспорте 0,8%.

Во второй половине 2009 г. или в первые месяцы 2010 г. спад объема производства в высокоразвитых странах было остановлен и начался достаточно быстрый, но неуверенный и неравномерный процесс улучшения конъюнктуры в мировой экономике. Прогнозируемая МВФ более чем четырехпроцентная норма роста мирового производства в 2010 г. более чем вдвое больше ожидаемой осенью 2009 г. Продолжение экономического оживления в несколько более быстром темпе ожидается в 2011 году, причем норма роста ВНП в развивающихся и восходящих экономиках может быть более чем на 2 процентных пункта выше средней мировой и на ок. 4 процентных пункта – нормы роста, прогнозируемой для экономически продвинутых стран.

На 2010–2011 гг. прогнозируется также быстрое восстановление мировой торговли. По прогнозам МВФ, в 2010 г. объем мировой торговли может увеличиться на 7%, а в 2011 году – на 6%.

Международные организации прогнозируют, что развивающиеся и восходящие страны будут характеризоваться высшей динамикой торговых оборотов так же, как и производства, чем экономически продвинутые страны. Быстрый рост спроса и восстановление ресурсов могут стимулировать рост цен, особенно на нефть и другие виды сырья.

Эти ожидания обременены высокой степенью сомнительности.

В 2009 г. среди 27 государств Евросоюза Польша находилась на 6-м месте по величине ВНП, вычисляемого на основании паритета покупательной силы (540,4 млрд PPS/евро, т.е. 4,6% продукта Евросоюза), обогнав Голландию (табл. 2). Однако она заняла лишь 23-е место (перед Румынией, Болгарией, Латвией и Литвой) по ВНП на жителя (60% средней союзной).

В начальный период членства уменьшилась дистанция между Польшей и наиболее развитыми странами Евросоюза, но увеличилась до прибалтийских стран, которые так же, как Польша в мае 2004 г., стали членами

этой группировки. Однако глубокий провал быстрого роста и спад ВВП в этих странах в 2008–2009 гг. ухудшили их абсолютную и релятивную ситуацию в Европейском союзе. Польша же благодаря удержанию положительного темпа экономического роста в 2009 г. свою позицию улучшила.

Одним из условий удержания быстрого и устойчивого развития польского хозяйства во втором десятилетии XXI века является уменьшение дефицита публичных финансов и задержание роста публичного долга, который в 2009 г. превысил минимально границу 50% ВВП.

Важнейшие изменения и макроэкономические результаты польской экономики за 2005–2009 гг. представлены в приложении, в таблицах 5 и 6, а также на приведенных ниже графиках (рис. 4 и 5), заимствованных из весенних экономических прогнозов Европейской комиссии, опубликованных в мае 2010 г., в которых оценка Польши как лидера группы в фазе преодоления кризиса и единственной страны Евросоюза, в которой не дошло до спада ВВП в 2008–2009 гг. (под заглавием: *ROLAND: Leading the pack in the recovery phase*), была высокопозитивной²⁴.

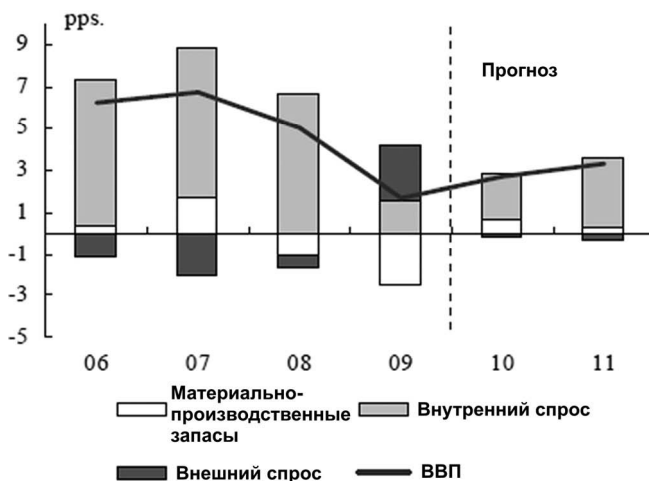


Рис. 4. Годовые изменения ВВП и вклад главных составляющих конечного спроса в изменения ВВП в Польше в 2006–2011 гг. (данные и прогнозы ЕК, в постоянных ценах, в %)

Источник. European Commission, Commission Staff Working Document, European Economic Forecast, Spring 2010, «European Economy», 2/2010.

²⁴ European Commission, Commission Staff Working Document, European Economic Forecast, Spring 2010, «European Economy», 2/2010, P. 126–128.

В 2009 году норма роста ВВП в Польше снизилась до 1,8% с 5,0% в 2008 г. Это было значительное ослабление роста относительно долгосрочного тренда, но годовое изменение ВВП удержалось на положительном уровне. Провал роста наступил в последнем квартале 2008 г., когда эта норма роста ВВП (р/р) снизилась до 2,5%. В следующих кварталах 2008 г. норма роста, выровненная сезонно, составляла соответственно: 1,5%, 1,5%, 1,3% и 2,8% (относительно соответствующего квартала 2008 года).

Снижение общего темпа роста в 2009 г. было результатом абсолютного падения реального внутреннего спроса на 0,9%, в том числе уменьшения аккумуляции брутто на 11,0% в сравнении с 2008 годом, вызванного снижением уровня инвестиций в основные фонды на 0,4% и большим сокращением запасов. Рост потребления составил 2,1% (против 6,3% в 2008 году).

Экспорт товаров и услуг снизился на 8,0%, а импорта аж на 13,5%. Эти пропорции спада экспорта и импорта стали причиной того, что влияние изменений сальдо обмена с границей на изменение ВВП было сильно положительным (+ 2,7%), что довело до удержания положительной динамики роста. Ослабление инвестиционной деятельности, внутреннего потребления и экспорта совмещалось со спадом добавленной стоимости продукции промышленности (на 1,1%, после 10-процентных годовых приростов в 2001–2007 гг. и роста 6,6% в 2008 г.), а также замедлением роста объема производства строительства (с 9,1% до 4,7%).

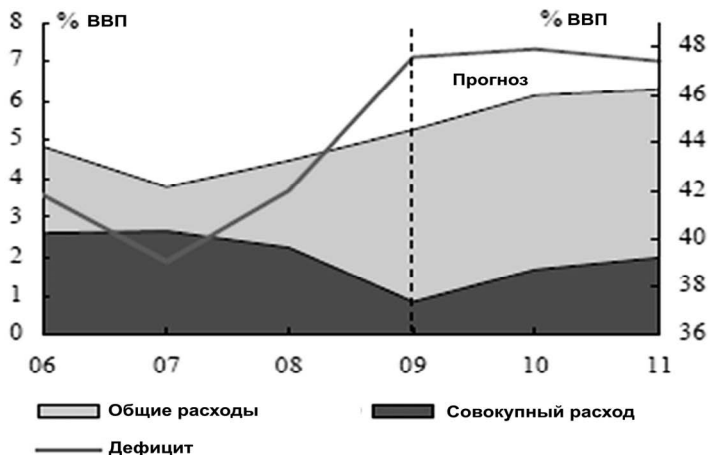


Рис. 5. Изменения доходов и расходов государственного сектора и сектора самоуправления и дефицита публичных финансов в Польше в 2006–2011 гг. (данные и прогнозы ЕК в % ВВП)

Источник. То же, что рис. 4.

Годовое поступление прямых иностранных инвестиций, которое достигло рекордного уровня в 2007 г. (23,65 млрд долл. США), уменьшилось до 14,86 млрд долл. США в 2008 г., а затем до 11,55 млрд долл. США в 2009 г. (по статистике платежного баланса ПНБ). В очередной раз снизилась стоимость польских прямых иностранных инвестиций около 5,7 млрд долл. США в 2007 г. и 3,1 млрд долл. США в 2008 г. до 2,9 млрд долл. США в 2009 году. Эти изменения были также отражением флуктуации курса злотого и американского доллара.

Норма зарегистрированной безработицы выросла с 9,5% в конце 2008 г. до 11,9% в конце 2009 г. Значительно ниже, хотя тоже растущей, была норма, вычисленная на основании анкетных исследований экономической активности населения. В последнем квартале 2009 г. она составила 8,5% (6,7% в IV квартале 2008 г.)²⁵.

Одновременно уменьшились годовая норма инфляции (рост цен потребительских товаров и услуг) – до 3,5%, с 4,5% в 2008 г., и дефицит текущих оборотов с 5,5% до 1,6% ВВП.

Вырос дефицит финансов государственного сектора и сектора самоуправления с 3,7% ВВП в 2008 г. до 7,1% в 2009 г., а долг этих секторов увеличился с 47,2% до 50,1%²⁶ (табл. 5 и рис. 5).

В 2009 г., под влиянием спада заграничного и внутреннего спроса наступил резкий поворот тенденции к росту обмена с заграницей в сфере благ и услуг. Объем экспорт вычисленный на основании национальных счетов, снизился на 8,0% против предыдущего года. Объем импорта благ и услуг уменьшился на 13,5%. Еще больше, на 9,3% и 16,0%, снизился объем экспорта и импорта товаров (по таможенной статистике ГСУ).

Средний курс евро к злотому вырос с 3,5166 зл. в 2008 г. до 4,3273 зл. в 2009 г. (на 23,1%), а курс доллара США соответственно с 2,4092 зл. до 3,1162 (на 29,3%). Однако тенденция к номинальной и реальной ревальвации злотого изменилась на противоположную в марте 2009 г.

В свою очередь, расстройство финансовых и валютных рынков в начале мая 2010 г., связанное с ситуацией в Греции и еврозоне, довело до повторной временной депрециации польской валюты.

Годовой рост транзакционных цен экспорта и импорта в польской внешней торговле в 2009 г. в национальной валюте составлял соответственно 13,4% и 8,9%.

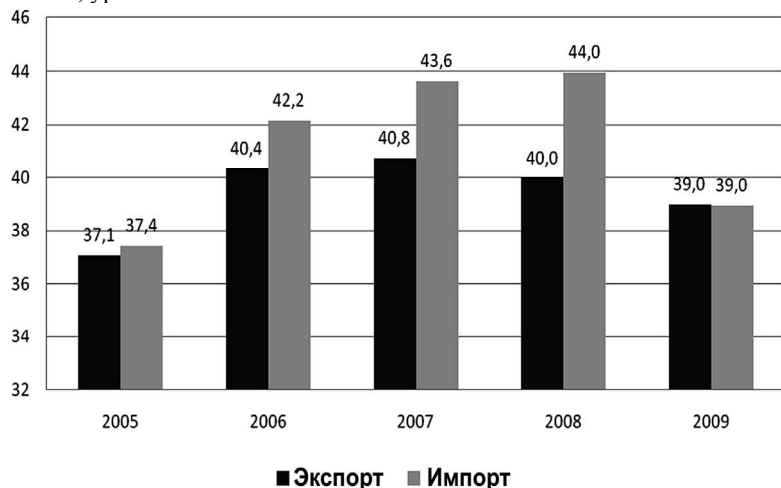
Terms of trade (условия торговли) улучшились на 4,1% (после спада на 2,1% в 2008 г.), что было результатом общего воздействия депрециации злотого и изменений валютных цен в период мировой рецессии и падающих валютных цен на топлива, сырье и многие промышленные товары.

²⁵ Средняя норма безработицы по методологии ЕС выросла с 7,2% в 2008 г. до 8,2% в 2009 г. (ECB, Statistics Pocket Book 3/2010).

²⁶ Eurostat, Provision of deficit and debt data for 2009 – first notification. Euro area and EU27 government deficit at 6,3% and 6,8% of GDP respectively // Newsrelease Euroindicators, 55/2010, 22 April 2010.

Вследствие депрециации злотого (и улучшения Terms of trade), несмотря на спад объема, отмечен рост стоимости экспорта товаров, выраженной в национальной валюте, на 2,9%. Стоимость импорта (в злотых) снизилась на 8,5%. Стоимость же экспорта и импорта, вычисленная в евро, упала соответственно на 17,1% и 26,3%, а в долларах США – аж на 22,2% и 30,7% (табл. 4).

Ввиду значительно большего спада объема импорта, чем экспорта, влияние изменений экспорта нетто (сальдо обмена товаров и услуг с границей) на рост ВВП в 2009 г. был значительным и положительным (+2,7 проц. пункта), а обороты – вычисленные на базе национальных счетов, уравновешенными.



■ Экспорт ■ Импорт
Рис. 6. Доля экспорта и импорта Польши в ВВП в 2005–2009 гг. (товары и услуги, в текущих ценах, в %)

Источник. Собственная разработка на основании данных ГСУ.

Показатели экспортной ангажированности и проникновения импорта (соотношение стоимости экспорта и импорта товаров и услуг с ВВП в текущих внутренних ценах по национальным счетам ГСУ) уменьшились в 2009 г. до такого же уровня: 39,0% (рис. 6). Внешнеторговый товарооборот Польши, включая внутрисоюзный обмен, достиг в 2009 г. стоимости около 280 млрд долл. США в сравнении с 382 млрд долл. США в 2008 г. и 303 млрд долл. США в 2007 г. (рис. 7).

Дефицит товарооборота в 2009 г., по таможенной статистике ГСУ, составил 12,1 млрд долл. США, т.е. 37,7 млрд зл. и был меньше, чем в предыдущие годы. Более чем на 1/3 против 2008 г. уменьшился также дефицит товарных оборотов в платежном балансе (до 16,54 млрд евро, то есть 24,38 млрд долл. США или

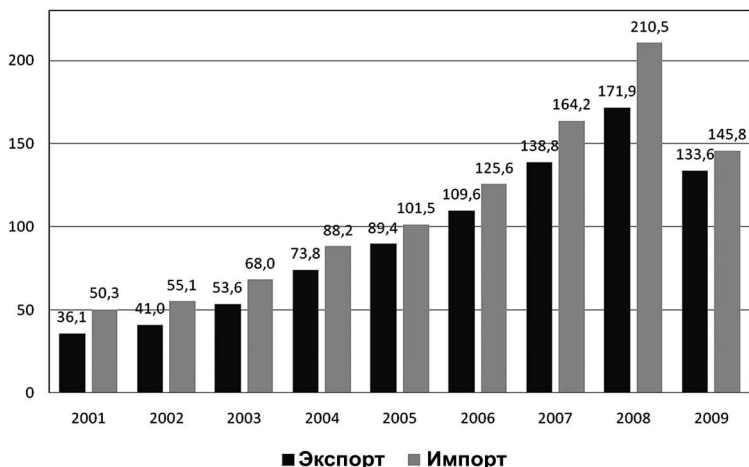


Рисунок 7. Внешнеторговый оборот Польши в 2001–2009 гг. (стоимость в млрд долл. США)

Источник. Собственная разработка на основании данных ГСУ.

69,52 млрд зл., по данным ПНБ). Вырос же платежный излишек в оборотах услугами (до 3,4 млрд евро или 5,0 млрд долл. США, то есть 12,3 млрд зл.). Среди государств Европейского союза Польша занимает 10 место как экспортер товаров (за Швецией и Австрией) и 8-е как импортер (обгоняя на стороне импорта обе этих страны). На Польшу приходится около 2,9% союзного экспорта и 3,3% импорта, с внутрисоюзным обменом включительно (таблица 7).

В 2009 году 85,4% стоимости польского экспорта и 68,8% стоимости импорта приходилось на обороты с развитыми странами, из чего большая часть (79,3% общего экспорта и 61,5% импорта) – на страны Евросоюза. Самые малые спады стоимости экспорта отмечены в торговле с развитыми странами (7,1%, в евро). Стоимость экспорта в ЕС уменьшилась на 15,6%, а импорта из ЕС на 26,8%. В товарообмене со всеми странами Евросоюза Польша получила излишек 11,9 млрд евро, в том числе с еврозоной: 3,0 млрд евро (с Германией 1,6 млрд евро). Сильнее всего упала стоимость торговых оборотов со странами Центральной и Восточной Европы (экспорта на 39,0%, а импорта на 35,2%, считая в евро) – таблица 7.

Товарная структура внешней торговли Польши в 2009 г. и динамика оборотов согласно секции Международной стандартной классификации торговли (СИТС) представлены в таблице 8. Торговля сырьем и сельскохозяйственно-пищевыми продуктами (секции 0–1) постоянно является очень важной частью оборотов; в 2009 г. на нее приходилось 10,9% экспорта и 7,5% импорта. Обороты в этих секциях имели положительное сальдо: 51,8

млрд зл. (12,4% от общего экспорта). Однако доминирующую позицию в торговле занимают промышленные товары. В 2009 г. на товары секции 6–8 SITC приходилось 76,0% экспорта и 63,3% импорта. В 2009 г. в каждой из этих секций наблюдалось превышение импорта над экспортом, а общее сальдо товарооборота в них составило 29,3 млрд зл., то есть 7,0% стоимости экспорта. В последующие годы, до момента введения польской валюты в систему ERM II, следует ожидать повторную постепенную реальную эффективную ревальвацию злотого, а во второй половине десятилетия – введения евро в Польшу, так же как, наверное, и в большинстве остальных новых государств-членов, пока не принадлежащих к еврозоне²⁷.

В 2011–2020 гг. правдоподобно также возвращение более быстрого экономического роста в большинстве новых стран-членов при условии ведения в этих странах дальновидной экономической политики и реализации стратегии развития, способствующей продолжению структурных реформ, промотирующих рост инновационности и конкурентности, а также оптимальное использование союзных фондов.

Этот позитивный для Польши сценарий соответствует долгосрочному прогнозу развития на фоне других партнеров двенадцати новых государств-членов ЕС, сформулированному экспертами инвестиционного банка Goldman Sachs²⁸, которые в 2003 г. ввели акроним BRICs для обозначения четырех восходящих мощных экономических сил: Бразилии, России, Индии и Китая²⁹.

3. Предусматриваемые изменения позиции Польши и других новых государств – членов ЕС в мировой экономике до середины XXI века

В сентябре 2008 г. эксперты инвестиционного банка Goldman Sachs выдвинули гипотезу, что новые государства – члены Европейского союза, нынешняя стоимость продукции которых близка к стоимости ВВП Индии, России или Бразилии, или же ВВП Китая 1998 года, при выполнении некоторых условий, касающихся их будущей макроэкономической политики, могут присоединиться к вышеуказанной группе четырех государств в качестве «пятого BRIC» первой половины XXI века.

По этому прогнозу, группа двенадцати новых государств – членов ЕС совместно сможет производить в 2050 г. продукт брутто стоимостью, сходной с Великобританией, Турцией, Японией, Францией или Германией, но меньшей, чем ВВП Бразилии и России, которые могут занять 4-е и 5-е место в мировом производстве за Китаем, США и Индией (рис. 8).

²⁷ По мнению экспертов банка Goldman Sachs, до 2019 г. большинство новых стран – членов ЕС будут принадлежать к еврозоне. См. Goldman Sachs European Economics Group. – The Euro at Ten: Performance and Challenges for the Next Decade, June 2008, Chapter 4: The Future Geography of EMU.

²⁸ A. Zsoldos, A. Zadorova. New EU Member States: A Fifth BRIC? Goldman Sachs // Global Economics Paper № 73, September 26, 2008.

²⁹ Goldman Sachs. Dreaming with BRICs: The Path to 2050 // Global Economics Paper № 9, 2003.

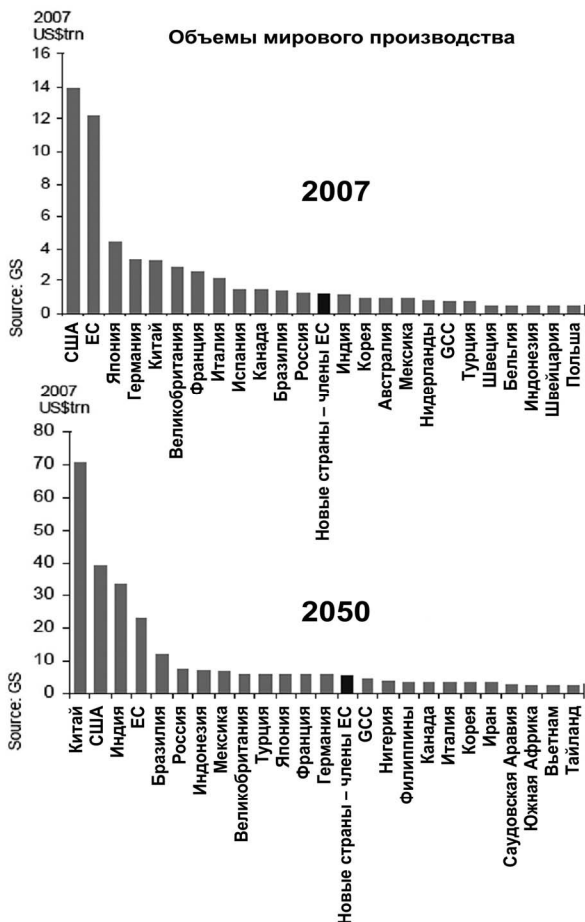


Рис. 8. Новые страны-члены Европейского Союза (NM-12) в объеме мирового производства в 2007 и 2050 гг. (по прогнозам банка Goldman Sachs) (ВВП в млрд долл. США, 2007 г.)

Источник. A. Zsoldos, A. Zadornova, *New EU Member States: A Fifth BRIC?*, Goldman Sachs // *Global Economics Paper*, № 73, September 26, 2008.

Эксперты банка GS предусматривают, что общая стоимость ВВП группы NM-12 может вырасти с 1,2 млрд долл. США в 2007 г. до 5,3 млрд долл. США в 2050 г., а средняя стоимость ВВП на жителя – соответственно с 11,4 до 65,0 тыс. долл. США (по ценам курсов 2007 г.).

Особого внимания в этих прогнозах заслуживает вероятное продвижение Турции в первую десятку мировых экономических держав с объемом производства, подобным Великобритании, и большим, чем Японии, Франции, Германии и NM-12. Подобное продвижение возможно также в случае Индонезии и Мексики (рис. 8). Это один из аргументов в пользу серьезного и позитивного рассмотрения заявления Турции с вступлении в Европейский Союз.

По прогнозам банка GS, в 2011–2020 гг. средняя норма роста ВВП группы ЕС-12 может составить около 4%; она будет значительно выше средней для «старых» государств-членов. В первой половине 30-х годов XXI века хозяйственный рост в NM-12, хотя и более медленный, чем в предыдущих декадах, может быть более быстрым, чем в государствах ЕС-15.

Демографические факторы (спад числа работников после 2025 г.) будут главной причиной постепенного, но систематического снижения нормы экономического роста в новых государствах-членах, особенно после 2030 года. В 40-х годах текущего столетия годовая норма роста ВВП в NM-12 может снизиться даже до около 1,5%, т.е. ниже предусматриваемой на этот период нормы роста ВВП для государств ЕС-15 (рис. 9).

Из обсуждаемых прогнозов следует, что процессы реальной конвергенции среди нынешних государств – членов Европейского Союза, начавшиеся в 90-х годах XX века³⁰, будут продвигаться, хотя и в снижающемся темпе, по крайней мере до конца 30-х гг. XXI века. Однако существенные исторические различия в развитии между меньшинством новых и старых государств-членов будут видны и в середине столетия, я разделил на эти две группы государства по критерию уровня дохода на жителя, по видимости, потеряет свою остроту. По прогнозам банка Goldman Sachs, к государствам с наинизшим уровнем доходов на жителя ЕС в 2050 г. будут принадлежать: Португалия и Болгария, а также Греция, Румыния и Литва. В следующей группе стран с относительно низкими доходами окажутся Испания, Польша, Словакия, Латвия и Италия. К союзным государствам со средним уровнем будущих доходов можно будет отнести Чехию, Венгрию, Германию, Словению, Францию, Эстонию, Австрию и Бельгию. Высокого уровня доходов достигнут Великобритания, Голландия, Финляндия, Мальта, Кипр и Швеция и самого высокого – Дания, Ирландия и Люксембург.

Вышеуказанная классификация союзных стран по уровню доходов на жителя в середине этого века имеет приближенный характер, но она отражает результаты прогнозов, представленные в 2008 г. экспертами банка Goldman Sachs. Эти прогнозы, согласно их авторам, являются лишь проекциями

³⁰ См.: Экономический рост в странах трансформации: конвергенция или дивергенция? // Научная ред. Р. Рапацки. Варшава: ПВЭ, 2009; Ю. Котыньски. Финансовая интеграция и реальная конвергенция новых стран-членов с европространством и дефицит текущих оборотов. Конференция: Риск финансовой системы. Академия финансов 20.10.2008 // Управление риском, № 27, 2008. – С 33–43.

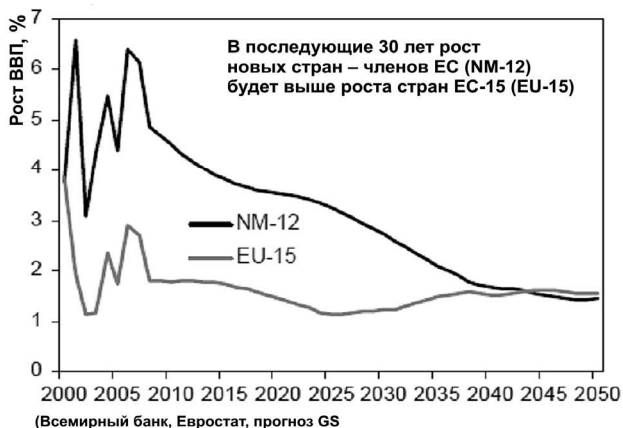


Рис. 9. Годовые изменения реальной нормы роста ВВП в новых (NM-12) и старых (EU- 15) государствах ЕС в первой половине XXI века и изменение числа работников (по прогнозам банка Goldman Sachs) (в %)

Источник: New EU Member States: A Fifth BRIC?, Goldman Sachs, op. cit., s. 14.

долгосрочных трендов, учитывающих результаты симуляции модели, основанной на многофакторной функции продукции. Однако они могут представлять хорошее в количественном и качественном отношении, основание для анализа долгосрочных сценариев развития мирового хозяйства, а также разных государств и группировок. Там, где эти прогнозы касаются групп государств, напр. NM-12, они показывают как усредненные

результаты, так и тенденции, касающиеся отдельных стран, действительное развитие которых может, разумеется, проходить по разным траекториям, в зависимости от многих будущих событий реализуемой макроэкономической политики и стратегии развития.

К важным условиям успешного развития стран группы NM-12, предусматриваемым в обсуждаемых прогнозах, относятся: улучшение юридических систем, большая транспарентность и лучшее качество управления, укрепление частного сектора и конкуренции, удержание макроэкономической стабильности и низкой инфляции, ведение антициклической фискальной и регулировочной политики и введение евро.

Итоги и выводы

Главные вызовы и основные тенденции развития мирового хозяйства до середины XXI века, определяющие внешние условия будущего развития Польши, достаточно хорошо распознаны и идентифицированы. Однако на основании опыта прошлого следует ожидать, что жизнь может создавать непредвиденные сегодня ситуации в самые неожиданные моменты, в эпоху образования и развития новых экономических, политических и военных держав, а также неправительственных актеров, борющихся за усиление своей позиции на региональной и мировой арене, в эпоху научно-технично-коммуникационной революции, изменений демографических пропорций в мире, экологических угроз, увеличивающейся затруднительности доступа к питьевой воде, энергии и сырью, а также – распространения международного терроризма и доступа к оружию массового поражения.

Будущее Польши будет тесно связано с судьбами Европы и Европейского союза, которому придется справляться с разным внешними и внутренними проблемами, в том числе со структурными угрозами для валютного и экономического союза, так чтобы путем углубления и расширения экономической и политической интеграции и укрепления сплоченности всей группировки сохранить способность к устойчивому развитию и участию в создании международного порядка XXI века. Польша – страна средней величины с относительно низким уровнем социально-экономического развития – должна умело воспользоваться исключительным случаем, какой предоставило вступление в ЕС и получение доступа к огромному внутреннему рынку и союзным структурным фондам, для обеспечения устойчивого социально-экономического развития и политической стабилизации и безопасности страны путем продолжения внутренних реформ и солидарных действий в пользу европейского единства и дальнейшего расширения Евросоюза на юг и восток в первой половине XXI века. В середине XXI века новые государства-члены имеют шанс стать мощным столпом Европейского союза с объемом производства, немного меньшим, чем у Бразилии или России, которая в 2050 г. может оказаться на пятом месте в мировом объеме производства и быть важным экономическим партнером Польши и Европейского союза.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

**Изменения ВВП^a в мире и избранных странах в 2008–2011 гг.
(постоянные цены, в %)**

Наименование	2009 Доля в объеме мирового производства (%) ^a	2008	2009	2010 ^b	2011 ^b
		Годовые изменения (%)			
Мир ^a	100,0	3,0	-0,6	4,2	4,3
Мир (ВП по рыночным курсам валют)	–	1,8	-2,0	3,2	3,4
Страны, экономически продвинутые	53,9	0,5	-3,2	2,3	2,4
Развивающиеся страны и страны с восходящими экономиками	46,1	6,1	2,4	6,3	6,5
США	20,5	0,4	-2,4	3,1	2,6
Япония	6,0	-1,2	-5,2	1,9	2,0
ЕС	21,4	1,0	-4,0	1,3	1,9
Европространство	15,2	0,6	-4,1	1,0	1,5
Германия	4,0	1,2	-5,0	1,2	1,7
Великобритания	3,1	0,5	-4,9	1,3	2,5
Польша	1,0*	5,0	1,8	2,7	3,2
Китай	12,5	9,6	8,7	10,0	9,9
Индия	15,1	7,3	5,7	8,8	8,4
Россия	3,0	5,6	-7,9	4,0	3,3
Бразилия	2,9	5,1	-0,2	5,5	4,1
Мексика	2,1	1,5	-6,5	4,2	4,5
Канада	1,8	0,4	-2,6	3,1	3,2

^a ВВП по паритету покупательной силы (PSN).

^b Прогнозы МВФ

Источник. Собственная разработка и оценки на основании: IMF, World Economic Outlook: Rebalancing Growth, April 2010.

Таблица 2

**Уровень и годовые изменения ВВП в странах
Европейского Союза в 2007–2011 гг.^а**

№	Страна	2009		2008	2009	2010 ^а	2011 ^а	
		ВВП		Годовые изменения ВВП, в % (постоянные цены)				
		млрд PPS	%					
1	Германия	2228	18,9	1,3	-5,0	1,2	1,7	
2	Великобритания	1676	14,2	0,5	-4,9	1,3	2,5	
3	Франция	1672	14,2	0,4	-2,3	1,5	1,8	
4	Италия	1429	12,1	-1,3	5,1	0,8	1,2	
5	Испания	1114	9,4	0,9	-3,6	-0,4	0,9	
6	Польша	540,4	4,6	5,0	1,8	2,7	3,2	
7	Голландия	522,4	4,4	2,0	-4,0	1,3	1,3	
8	Бельгия	295,2	2,5	0,8	-3,0	1,2	1,3	
9	Швеция	261,1	2,2	-0,2	-4,9	1,2	2,5	
10	Греция	256,6	2,2	2,0	-2,0	-2,0	-1,1	
11	Австрия	245,1	2,2	2,0	-3,6	1,3	1,7	
12	Румыния	237,0	2,0	7,3	-7,1	0,8	5,1	
13	Чехия	198,3	1,7	2,5	-4,2	1,7	2,6	
14	Португалия	194,0	1,6	0,0	-2,7	0,3	0,7	
15	Дания	155,0	1,3	-0,9	-4,9	1,2	1,6	
16	Венгрия	149,6	1,3	0,6	-6,3	-0,2	3,2	
17	Финляндия	141,5	1,2	1,2	-7,8	1,2	2,2	
18	Ирландия	138,0	1,2	-3,0	-7,1	-1,5	1,9	
19	Словакия	92,0	0,8	6,2	-4,7	4,1	4,5	
20	Болгария	73,7	0,6	0,8	-3,0	0,2	2,0	
21	Литва	43,7	0,4	2,8	-15,0	-1,6	3,2	
22	Словения	41,9	0,4	3,5	-7,8	1,1	2,0	
23	Люксембург	32,2	0,3	0,0	-3,4	2,1	2,4	
24	Латвия	26,3	0,2	-4,6	-18,0	-4,0	2,7	
25	Эстония	19,2	0,2	-3,6	-14,1	0,8	3,6	
26	Кипр	18,5	0,2	3,6	-1,7	-0,7	1,9	
27	Мальта	7,6	0,1	2,1	-1,9	0,5	1,5	
	Евро (16)	8428	71,4	0,6	-4,1	1,0	1,5	
	UE-27	11 807	100,0	0,7	-4,2	1,3	1,9	

^а Для 2009 и 2010 гг. – прогнозы МВФ. PPS = Purchasing Power Standards.

Источник. Собственная разработка на основании: IMF, World Economic Outlook, April 2010; European Commission, European Economic Forecast, Spring 2010 // European Economy, 2/2010.

Таблица 3

**Главные макроэкономические показатели
и прогнозы для европространства**

Наименование	2008	2009	2010	2011
			Прогнозы МВФ	
ВВП	0,6	-4,1	1	1,5
Потребительские цены (годовые изменения, в %)	3,3	0,3	1,1	1,3
Норма безработицы (в %)	7,6	9,4	10,3	9,7
Сальдо финансов публичного сектора (в % ВВП)	-2,0	-6,3	-6,8	-6,1
Долг публичного сектора (в % ВВП)	69,4	78,7	84,0	88,0
Сальдо текущих оборотов (в % ВВП)	-1,5	-0,6	-0,3	-0,2
Экспорт товаров и услуг ^a	1,0	-13,4	4,7	5,2
Импорт товаров и услуг ^a	1,0	-12,0	3,2	3,6

^a Реальные годовые изменения, в %.

Источник. MFW, OECD, Komisja Europejska.

Таблица 4

Внешнеторговые обороты стран Европейского союза в 2009 г.

№	Страна	Стоимость (млрд евро)		Годовое изменение (%)	
		экспорт	импорт	экспорт	импорт
1	Германия	803,9	668,1	-18	-17
2	Голландия	357,3	319,5	-18	-19
3	Франция	341,6	396,1	-16	-17
4	Италия	290,1	294,2	-21	-23
5	Бельгия	265,2	252,3	-17	-20
6	Великобритания	252,3	344,9	-19	-20
7	Испания	156,6	206,2	-18	-28
8	Швеция	94,0	85,4	-25	-25
9	Австрия	98,6	102,8	-20	-18
10	Польша	96,4	105,1	-17	-26
11	Чехия	81,2	75,3	-19	-22
12	Ирландия	82,1	44,6	-4	-22
13	Дания	66,9	59,4	-16	-21
14	Венгрия	60,0	56,0	-19	-24
15	Финляндия	44,9	43,3	-32	-31
16	Словакия	40,1	39,6	-17	-21
17	Португалия	31,1	50,1	-18	-18

«Развитие экономик Польши и России в посткризисный период»

№	Страна	Стоимость (млрд евро)		Годовое изменение (%)	
		экспорт	импорт	экспорт	импорт
18	Румыния	29,1	38,9	-14	-32
19	Словения	18,8	19,0	-19	-25
20	Люксембург	14,9	17,5	-13	-19
21	Греция	14,4	42,9	-18	-30
22	Литва	11,8	13,1	-27	-38
23	Болгария	11,8	16,7	-22	-33
24	Эстония	6,5	7,3	-24	-33
25	Латвия	5,5	6,9	-21	-37
26	Мальта	1,5	2,6	-25	-20
27	Кипр	0,9	5,6	-19	-23
Внесоюзные обороты		1094,4	1199,7	-16	-23
Внутрисоюзные обороты		2183,0	2183,0	-19	-19
Всего		3277,4	3382,7	-18	-21

Источник. Собственная разработка на основании: Eurstat, Euro-Indicators, News Release 42/2010,18.03.2010.

Таблица 5

Основные макроэкономические показатели для Польши в 2005–2009 гг. (в %)

Годы	Норма роста ВВП (постоянные цены)	Норма безработицы ^а	Норма инфляции ^б	Сальдо финансов государственного сектора и сектора самоуправления / ВВП (в текущих ценах)	Сальдо текущих оборотов / ВВП
2005	3,6	17,6	2,1	4,3	-1,2
2006	6,2	14,8	1,0	-1,6	-2,7
2007	6,7	11,2	2,5	-1,9	-4,7
2008	4,9	9,3	4,2	-3,7	-5,5
2009	1,7	11,9	3,5	-7,1	-1,6

^а Доля безработных в численности профессионально активного населения. Состояние на конец года.

^б Среднегодовая норма роста цен потребительских товаров и услуг,

Источник. Собственные расчеты и оценки на основании данных ГСУ, НПБ, Росстата и Министерства финансов.

Таблица 6

**Динамика главных составляющих ВВП и экспорта и импорта Польши
в 2005–2009 гг. (в ценах предшествующего года, предшествующий год=100)**

Наименование	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП всего	103,6	106,2	106,8	105,0	101,8
в том числе:					
– промышленность	103,5	110,0	110,1	106,6	98,9
– строительство	107,8	111,6	110,8	109,1	104,7
– рыночные услуги	103,6	105,5	106,3	105,3	102,5
Использование ВВП в стране всего	102,5	107,3	108,7	105,5	99,1
в том числе:					
– частное потребление	102,1	103,0	104,9	105,9	102,3
– затраты брутто на основные фонды	106,5	114,9	117,6	108,2	99,6
Экспорт товаров и услуг (национальные счета)	108,0	114,6	109,1	107,1	92,0
Импорт товаров и услуг (национальные счета)	104,7	117,3	113,7	108,0	86,5
Экспорт товаров (таможенная статистика)	110,6	116,1	109,4	106,8	90,7
Импорт товаров (таможенная статистика)	105,2	116,8	115,1	108,5	84,0

Источник: Собственные расчеты на основании данных ГСУ

Таблица 7

Внешнеторговые обороты Польши 2009 г. (в текущих ценах)^а

Наименование	Стоимость (млн евро)			Годовое изменение (2009=100)		Структура (%)	
	Экс- порт	Им- порт	Саль- до	Экс- порт	Им- порт	Экс- порт	Им- порт
Всего	96326	105045	-8719	-17,1	-26,3	100,0	100,0
Развитые страны	82230	72210	10006	-14,8	-26,8	85,4	68,8
В том числе: ЕС	76309	64511	11858	-15,6	-26,8	793	61,5
Еврозона	53845	50876	2969	-13,6	-27,2	55,9	48,5
в том числе: Германия	25117	23532	1585	-13,8	-28,2	26,1	22,4
Развивающиеся страны	6781	22094	-15312	-12,7	-19,7	7,0	21,0
Страны Центральной и Восточной Европы	7309	10722	-1411	-39,0	-3,2	7,6	10,2
В том числе: Россия	3590	9181	-5591	-40,7	-33,8	3,7	8,7

^а Стоимость товарооборота в евро.

Источник: Собственная разработка на основании временных данных ГСУ.

Таблица 8

**Структура и динамика внешней торговли Польши
с разбивкой по товарным секциям SITC в 2009 г.
(в текущих ценах, в злотых)**

Секция SITC	Наименование	Годовое изменение (%)		Структура (%)	
		экспорт	импорт	экспорт	импорт
0	Продовольствие и живые животные	15,2	11,6	9,5	6,9
1	Напитки и табак	60,0	11,8	1,4	0,6
2	Несъедобное сырье за исключением топлива	-14,1	-18,9	1,8	2,7
3	Минеральные топлива, смазочные и производные материалы	-25,4	-21,9	3,1	9,6
4	Растительные масла, жиры и растительные и животные воски	0,2	-17,4	0,2	0,3
5	Химикалии и родственные продукты	2,5	-1,9	7,8	14,0
6	Промышленные товары, классифицируемые главным образом по виду сырья	-7,5	-14,9	19,5	17,4
7	Машины, оборудование и транспортная техника	7,2	-8,9	43,2	35,3
8	Разные промышленные изделия	6,8	6,0	13,3	10,6
	Всего (%) (стоимость млрд зл.)	2,9 (11,7)	-8,5 (42,3)	100,0 (417,1)	100,0 (454,8)

Источник. Собственная разработка на основании данных ГСУ, «Biuletyn Statystyczny», 2010, № 3

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ СИСТЕМЫ ДОКУМЕНТООБОРОТА

MODERN DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF ELECTRONIC DOCUMENT CIRCULATION

Н.А. ВЛАСКО,

аспирант Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счетной палаты Российской Федерации, главный консультант общего отдела департамента документационного обеспечения, планирования и контроля аппарата Счетной палаты Российской Федерации

N.A. VLASKO,

graduate student at State Scientific-Research Institute of System Analysis of the Accounts Chamber of the Russian Federation, chief consultant of the General Division of the Department for documentation support, planning and control of the Accounts Chamber of the Russian Federation

Аннотация

Управление современной организацией, ее своевременная адаптация к новым условиям функционирования, четкая и скоординированная работа всех служб и подразделений, оперативная реакция на запросы со стороны руководства в первую очередь связаны с эффективной организацией информационных потоков. Система электронного документооборота как раз и является той инстанцией, которая необходима для обеспечения корректной операционной деятельности предприятия и поддержки принятия управленческих решений.

Abstract

Management of the modern organization, its timely adaptation to new operating conditions, accurate and coordinated work of all services and divisions, immediate reaction to the executive administration requests, – first of all are connected with the effective organization of data flow. Electronic document circulation system is just a such instance, which is essential for providing the correct operational activity of the enterprise and for supporting its administrative decision-making function.

Ключевые слова

1. Электронный документооборот
2. Делопроизводство
3. Информационный поток

Keywords

1. Electronic document
2. Office work
3. Information flow

Система электронного документооборота – система автоматизации делопроизводства и документооборота в организации, обеспечивающая возможности внутреннего электронного документооборота.

Система межведомственного электронного документооборота – информационная система, обеспечивающая в автоматизированном режиме защищенный обмен электронными сообщениями, в том числе сообщениями, содержащими информацию, отнесенную к сведениям, составляющим служебную тайну, между подразделениями организации.

Чтобы сократить время на работу с информацией, необходимо организовать и автоматизировать систему документооборота, для этого можно использовать систему электронного документооборота (далее СЭД).

Эффективная СЭД должна:

- соответствовать требованиям делопроизводства;
- содержать механизмы согласования, утверждения и контроля над исполнением документов;
- поддерживать функции создания резолюций.
- предоставлять возможность ознакомления сотрудников с внутренними документами и приказами, осуществлять автоматическую рассылку электронных писем, уведомлений и документов, формировать дела.

Одной из важнейших функций СЭД является поддержка ретроспективы работы с документом.

Для успешного взаимодействия с информационными системами в СЭД должны применяться простые стандартные средства настройки и программирования, поддерживаться возможность интеграции с программными приложениями? существующими в организации.

Эффективность СЭД будет также зависеть от возможности работы с ней в удаленных офисах и подразделениях с использованием web-браузера, электронной почты и посредством SMS-сообщений. Для этого СЭД должна обеспечивать необходимый уровень безопасности, что позволит избежать сбоев в работе и утечки конфиденциальной информации. Современные СЭД позволяют работать с платежными документами, учитывать и контролировать их платежный статус, в них предусматриваются календарное планирование и контроль загрузки сотрудников по работе с документами. Наконец, СЭД должна обладать удобным для конечных пользователей интерфейсом, легкостью в обслуживании и низкой стоимостью владения.

Система бумажного документооборота носила нерегламентированный характер и обладала рядом существенных недостатков, таких как:

- трудоемкость контроля передачи документов между сотрудниками и подразделениями;
- сложность получения достоверной информации о ходе исполнения документов;
- отсутствие оперативной информации о выполнении поручения по входящему документу;
- невозможность отслеживания связи входящего и исходящего документа, большие временные затраты на поиск документов по подразделениям;
- отсутствие необходимой степени полноты информации у руководителей о качественном и количественном составе документооборота в учреждении;
- возможный риск утраты сведений о важном документе;
- значительные временные и финансовые затраты на тиражирование документов.

Все это и отсутствие единого информационного пространства привело к замедлению принятия и реализации управленческих решений и, как следствие, к снижению эффективности управления из-за недостаточности и разобщенности информации. При этом было очевидно, что внедрение СЭД и программных средств коллективной работы в условиях возрастания потоков документов должно способствовать значительному повышению эффективности работы персонала.

Актуальность эффективного подхода к документообороту можно продемонстрировать с помощью следующих цифр:

- 80% рабочего времени руководитель тратит на работу с информацией;
- 30% рабочего времени сотрудников уходит на работу с документами (создание, поиск, согласование, отправка) и в месяц 150 часов – на поиск утерянной информации;
- внутренние документы в среднем копируются до 20 раз;
- 15% документов теряется в процессе работы;
- на работу с документами организация тратит около 40% трудовых ресурсов и до 15% доходов.

Описание этапов процессов подготовки и согласования исходящих и внутренних документов, а также порядка действий пользователей на каждом из этапов показаны на рис. 1.

Описание этапов процесса рассмотрения и исполнения входящих документов в системе, а также порядка действий пользователей на каждом из этапов изображено на рис. 2.

Описание этапов стандартного процесса выдачи и исполнения поручения, а также порядка действий пользователей на каждом из этапов изображено на рис.3. Регистрации подлежат все документы, требующие учета, исполнения и использования в справочных целях (распорядительные, плановые, отчетные, учетно-статистические, бухгалтерские, финансовые и др.), как создаваемые и используемые внутри организации, так и направляемые в

Работа с исходящими и внутренними документами:



Рис. 1. Работа с внутренней документацией

Работа с входящими документами:



Рис. 2. Работа с входящей документацией

Контроль исполнения поручений:

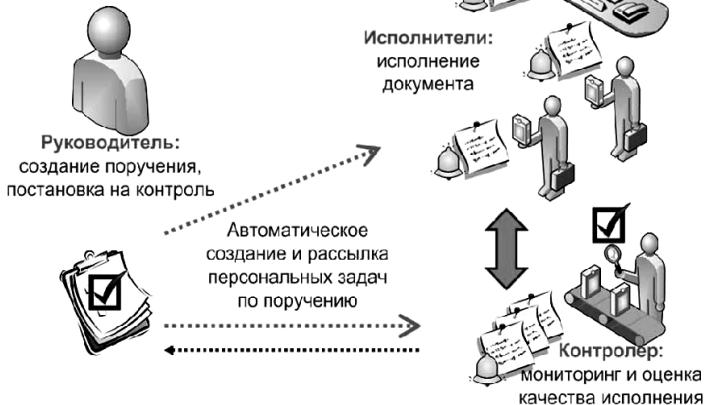


Рис.3. Контроль исполнения поручений

другие организации; поступающие из вышестоящих, подведомственных и других организаций и частных лиц. Регистрации подлежат как традиционные машинописные (рукописные) документы, так и создаваемые средствами вычислительной техники.

Документы регистрируются в организации один раз: поступающие – в день поступления, создаваемые – в день подписания или утверждения. При передаче зарегистрированного документа из одного подразделения в другое он повторно не регистрируется.

В рамках существующего законодательства функционирование СЭД обеспечивает экономию за счет использования электронной цифровой подписи (далее – ЭЦП). Электронная цифровая подпись – реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного электронного документа от подделки, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной подписи и позволяющий идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а так же установить отсутствие искажения информации в электронном документе¹. Это позволяет значительно ускорить процессы обмена документами между предприятиями.

Кроме того, СЭД предоставляет определенную экономию затрат при работе со стандартными документами, предполагающими использование шаблонов. Наконец, СЭД исключает возможность потери документов и обеспечивает

¹ Федеральный закон от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи».

контроль за их исполнением. Применение СЭД способствует сокращению времени поиска документов и прочей информации, уменьшению затрат на обработку документов и подготовку отчетности. При этом интеграция СЭД с другими используемыми в организациях приложениями дает возможность улучшить взаимодействие со смежными подразделениями и партнерами.

Однако воспользоваться всеми преимуществами СЭД организация сможет лишь в случае системного подхода к ее внедрению. На стадии проработки проекта необходимо оценить все риски и разработать программу их минимизации. Помимо этого при разработке проекта важно учесть существующую практику деятельности организации и осуществить настройку СЭД в соответствии с ними.

Что касается рисков внедрения СЭД, необходимо отметить следующие:

- отсутствие воли руководства;
- необходимость повсеместного внедрения системы;
- консерватизм и сопротивление сотрудников нововведениям.

Кроме того, внедрение СЭД в организации имеет смысл лишь в том случае, когда она осуществлена повсеместно, на всех рабочих местах, связанных с созданием, редактированием и хранением документов. В противном случае внедрение повлечет за собой значительное снижение эффективности от использования системы. Это обстоятельство, в свою очередь, порождает проблему непринятия нового инструмента сотрудниками. Консерватизм, свойственный многим людям, обусловлен нежеланием переобучаться, и эта проблема способна поставить крест на попытках внедрения любых информационных технологий.

Следовательно, при реализации проектов внедрения СЭД необходимо уделять особое внимание кадровому вопросу, например, применять индивидуальный подход к каждому человеку с учетом его особенностей. Для этого потребуются разработать программу обучения и сертификации собственных сотрудников, а также предусмотреть стратегию их перехода на новые технологии работы с документами. Системный интегратор, осуществляющий внедрение системы, должен не просто осуществить техническую реализацию проекта, но и ознакомить и обучить сотрудников предприятия с ее работой и возможностями.

Определенные трудности при внедрении СЭД могут быть связаны также с общим подходом к реализации проекта. Традиционный подход системных интеграторов, сформированный в эпоху создания корпоративных информационных систем, предполагает достаточно длительный процесс внедрения, составными частями которого являются обследование и разработка технического задания как отдельного этапа работ.

Уникальность ситуации по внедрению СЭД заключается в том, что документооборот является стандартизированной функцией. Это позволяет разбить проект на несколько этапов, для того чтобы учреждение смогло правильно оценить результаты и в случае необходимости внести в общий

план коррективы и пожелания. После окончания автоматизации следует провести обучение персонала работе с новым инструментом.

Тема «электронного правительства», электронного документооборота, электронных библиотек, счетов-фактур и документов в последнее время стала довольно популярной. Межведомственный или государственный документооборот осуществляется посредством документов, а не просто информации. К сожалению, в Российской Федерации плохо развивается электронная система передачи информации, существует некоторое недоверие и психологический барьер, необходимо решать ряд правовых и технических проблем, сдерживающих электронный документооборот.

Утверждены распоряжением Правительства РФ технические требования к организации взаимодействия системы межведомственного электронного документооборота с системами электронного документооборота федеральных органов исполнительной власти.

Использование в государственном управлении электронных документов неизбежно приводит к тому, что какие-то из них придется хранить достаточно долго (а в электронном мире «долго» означает более 5–7 лет). Процесс перехода не стоит затягивать, рано или поздно проблему долговременного и постоянного хранения электронных документов, проблему создания электронных архивов придется решать.

Сейчас существуют крупные государственные базы данных, которым установлен постоянный срок хранения.

Работа с документами должна быть организована так, чтобы в любой момент существовала возможность доказать, что это надежная информация, которая не была искажена, изменена или как-либо иначе испорчена с течением времени.

Сохранность электронных документов, как правило, обеспечивают несколько служб. Информационно-технический отдел обычно организывает хранение и оперативный доступ к информации, решает технические проблемы хранения. Его основная задача – обеспечение конфиденциальности, т. е. ограничение доступа к информации. Архивная служба (и иногда – и юридическая) обеспечивают сохранность электронной информации в качестве юридически значимых документов.

С точки зрения архивного дела основной целью является не обеспечение сохранности отдельных документов, а сохранение массивов документов вместе с их взаимосвязями с тем, чтобы была возможность понять роль этих документов в деловой деятельности организации. Значение отдельного документа в большой степени зависит от контекста – от обстоятельств его создания и использования, от его взаимосвязей с другими документами.

Если в бумажном делопроизводстве то или иное дело физически объединяет «бумаги» по определенному признаку или признакам, то в системе электронного документооборота документы, как правило, физически не лежат в соответствующих делах. Очень часто номенклатура и состав самих дел – это всего лишь

логическое представление содержимого базы данных, причем могут существовать и альтернативные представления. Документы «раскладываются по делам» виртуально, и эта логика – тот самый контекст – также может быть искажена или утрачена: можно сохранить все индивидуальные документы, но потерять информацию об их логических взаимосвязях.

Разрушение контекста может привести к потере юридической значимости документа, поскольку контекст создания и использования включает также и связи с другими документами. Для их фиксации используются различные способы, включая ссылки в «карточке» на другой документ по тому же вопросу или классификационный код, позволяющий связать все документы, относящиеся к одной и той же теме.

В этой связи необходимо обратить серьезное внимание на то, что обеспечение осмысленности электронных данных кардинально отличается от решения той же задачи в отношении бумажной документации. В отличие от бумаг, где физические характеристики обычно передают основную часть контекста создания и использования, в случае с электронными документами на физическом уровне он не зафиксирован, а потому и более хрупок.

На практическом уровне это означает, что, например, электронная структура размещения документов по рубрикам и делам – не простой документ – он имеет огромную важность и равноценен всем описям бумажного архива, вместе взятых.

При организации долговременного хранения электронных документов важным является обеспечение их читаемости на протяжении всего жизненного цикла. Задача это многоплановая: необходимо сделать так, чтобы электронный документ можно было прочитать на той компьютерной системе или устройстве, на которой они первоначально были созданы и где они в настоящее время хранятся и используется для доступа к ним и/или будет использована для хранения электронных документов в будущем.

Сохраненная на цифровом носителе информация может со временем стать нечитаемой по разным причинам.

Существует несколько основных стратегий обеспечения долговременной сохранности информации, которые могут также использоваться в различных комбинациях.

Копирование документов. Это процесс изготовления копий различных документов (оригиналов). Для кратко- и среднесрочного хранения самым простым и надежным решением является копирование электронных документов на новые носители. Таким образом решается проблема замены поврежденных и устаревших носителей.

Миграция (от лат. *migratio* – переселение). Под миграцией понимается перемещение документа с одного электронного носителя на другой, на более или менее длительное время. По оценкам специалистов, трудно ожидать, что старые форматы будут поддерживаться 10 лет и дольше. В этом случае может потребоваться преобразование документов в другие форматы и/или перенос в другие

операционные системы. Однако при миграции часто не удается избежать определенных искажений и изменений в документах.

Одним из важных видов миграции является перевод электронных документов на аналоговые носители – бумагу, микропленку и т.д. – в тех случаях, когда дальнейшее сохранение информации в электронной форме признается неоправданным.

Следует отметить, что если в целях «просто» сохранения информации допустима «ручная» миграция, то для сохранения юридически значимых документов миграция должна проводиться автоматически.

Руководство организации всегда является ключевым в реализации крупных проектов, связанных с реорганизацией или оптимизацией деятельности предприятия. Отсутствие воли руководителей может вызвать самые неожиданные последствия: система может быть внедрена не во всех подразделениях либо не обеспечивает выполнение всех необходимых бизнес-процессов. В худшем варианте проект внедрения СЭД может вообще не состояться – система внедрена не будет. Нередко руководители, сопротивляются процессу автоматизации документооборота из-за боязни прозрачности собственной деятельности – как для высшего руководства, так и для подчиненных, которая возникает после внедрения системы.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи»
2. Распоряжение Правительства РФ от 2 октября 2009 г. № 403-р
3. Постановление от 15 июня 2009 г. № 477 «Об утверждении правил делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти».

Bibliographical list

1. Federal Law of 10.01.2002 № 1-FZ «On electronic digital signature».
2. RF Government decree of October 2, 2009 № 403-r.
3. Decree of 15 June 2009 № 477 «On approval of rules of office in the federal bodies of executive power».

Контактная информация

Тел. 986-01-37

Contacts links

Tel.: 986-01-37

**ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО
КЛАСТЕРА НА БАЗЕ
НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
КОМПЛЕКСА «СКОЛКОВО»**

**PROSPECTS FOR CREATING INNOVATIVE
INVESTMENT CLUSTER ON THE BASIS OF
SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL
COMPLEX «SKOLKOVO»**

Р.С. ГОЛОВ,

*доцент, декан факультета экономики и менеджмента в промышленности
имени В.Б. Родинова «МАТИ» – Российского государственного
технологического университета имени К.Э. Циолковского, д.э.н.*

А.В. МЫЛЬНИК,

*«МАТИ» – Российский государственный технологический
университет имени К.Э. Циолковского, к.э.н.*

R.S. GOLOV,

Dean of Economic Faculty at «MATI» – RSTU named after Tsiolkovsky, Ph.D.

A.V. MYL'NIK,

«МАТИ» – RSTU named after Tsiolkovsky, Ph.D.

Аннотация

В статье рассмотрены перспективы формирования инновационно-инвестиционного кластера на базе научно-технологического комплекса «Сколково». На основе проведенного анализа существующего положения в инновационной отрасли экономик различных стран можно прийти к выводу о целесообразности формирования организационных структур нового типа – инновационно-инвестиционных кластеров. Постоянное взаимодействие с инвестиционными структурами позволяет научно-исследовательскому подразделению промышленной организации или научному институту, входящему в

кластер, проводить долгосрочные исследовательские мероприятия с использованием мультидисциплинарного и междисциплинарного подходов, а также в значительной мере упрощают процесс привлечения инвестиционных средств для реализации проекта. Формирование инновационно-инвестиционных кластеров целесообразно для достижения важных целей, таких как создание высокоэффективной национальной инновационной системы и распространение инноваций в данном массиве и между разными массивами кластеров в соответствии с известными диффузионными механизмами их распространения.

Abstract

The paper scopes perspectives for creating innovative investment cluster on the basis of scientific and technological complex «Skolkovo». Based on the analysis of the situation in the innovative industries of different countries can come to a conclusion about the feasibility of forging a new type of organizational structures – innovative investment clusters. Continuous interaction with the investment structure allows the research unit of the industrial organization or scientific institutes of the cluster, to conduct long-term research activities with the use of multidisciplinary and interdisciplinary approaches, and greatly simplify the process of attracting investment funds for the project. Formation of innovation and investment clusters appropriate for achieving important goals such as creating a high national innovation system and the innovation in the array and between arrays of clusters in accordance with known diffusion mechanisms for their dissemination.

Ключевые слова

1. Модернизация экономики
2. Инвестиционно-инновационная структура
3. Кластеры
4. Потенциал

Keywords

1. Modernization of the economy
2. Investment and innovative structure
3. Clusters
4. Potential

В настоящее время российская экономика начинает постепенное восстановление после известных кризисных явлений, повлиявших на все ее уровни и приведших к тысячам банкротств отечественных компаний и предприятий. Данный кризис еще острее выделил те ее подсистемы, которые нуждаются в модернизации и совершенствовании. В первую очередь это неэффективная промышленная система с высоким процентом технологического устаревания оборудования и низким уровнем автоматизации в существующих промышлен-

ных организациях, а также низкая эффективность взаимодействия науки и промышленной сферы в рамках реализации инновационно-инвестиционных проектов. Отсутствие необходимой инфраструктуры для коммерциализации технологий, инструментов взаимодействия государственных научно-исследовательских структур и частных промышленных организаций приводит к стагнации и замедлению инновационного развития России.

Только в последние годы вопросы модернизации экономики и развития инновационного курса заняли должное место в системе национальных приоритетов. Как известно, благодаря инициативе ученых и предпринимателей была начата интеграция релей-сетей, формирование инновационных кластеров, технопарков. На основе существовавших еще в советский период организационных структур происходит построение наукоградов нового поколения. Сегодня уже нельзя сказать, что Россия безнадежно отстала в вопросах развития инновационной промышленности и коммерциализации технологий. Несмотря на высокий уровень инерции, активированные процессы организационной трансформации постепенно развиваются по заданной траектории. Несмотря на отсутствие значительного опыта в реализации инновационно-инвестиционной деятельности, российскими специалистами совместно с коллегами из Европы был успешно реализован проект Gate2RuBIN (Gate to Russian Business Innovation Network), предполагающий создание эффективной системы коммуникаций между отечественными инноваторами и инвесторами, а также их западными коллегами.

Наиболее перспективной инновационной структурой в настоящее время является Московская школа управления «Сколково», а также Научно-технологический комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий, по мнению экспертов, создающиеся как российский аналог Силиконовой долины. Данная организация была основана в качестве интегрированной структуры, включающей как функции обучения управленческих кадров для бизнеса, так и функции разработки и реализации инновационно-инвестиционных проектов. В ближайшие годы данный проект будет флагманским в российской экономике, став впоследствии хрестоматийным для инновационного предпринимательства и промышленности. В случае успешности его реализации сама стратегия развития инновационного центра станет вектором для развития национальной инновационной системы.

В условиях инновационного развития и образования стабильных инновационно-инвестиционных систем, по мнению авторов, ключевой важностью обладает уровень эффективности организации инновационно-инвестиционной деятельности. *Инновационно-инвестиционная деятельность – это системная деятельность людей, направленная на реализацию инноваций, основанных на использовании новых идей, открытий, изобретений, рационализации с использованием инвестиций.* Весьма важным аспектом является интеграция инновационных и инвестиционных процессов в рамках создаваемых инновационно-инвестиционных проектов. Каждая исследовательская группа, подразделение

НИОКР, научная команда нуждаются в инвестиционных ресурсах, требуемых для обеспечения ее материальных и информационных потребностей, связанных с проводимыми изысканиями. Инвестиции необходимы для реализации каждого этапа инновационно-инвестиционного проекта, начиная с целеполагания и планирования, и заканчивая транспортировкой готовой продукции на склад. В то же время инновации являются наиболее экономически эффективной нишей для вложения инвестиционных средств. Представляя собой новейшую продукцию и услуги, в подавляющем большинстве развитых стран они пользуются все возрастающим спросом, оказывая значительное влияние на развитие отраслей и рынков. Эта взаимозависимость между инновациями и инвестициями подвигла многих современных экономистов к использованию нового термина – «инновационно-инвестиционный», в котором инновационные и инвестиционные процессы рассматриваются как два компонента целостной экономической модели.

На основе проведенного анализа существующего положения в инновационной отрасли экономик различных стран авторы пришли к выводу о целесообразности формирования организационных структур нового типа – инновационно-инвестиционных кластеров. *Инновационно-инвестиционный кластер – интегрированная информационно-технологическая промышленная система, создаваемая для производства инновационных продуктов и технологий, взаимосвязанная с инвестиционными потоками и совмещаемыми ими материальными, финансовыми, социальными и иными ресурсами, формирующая в совокупности единую инновационно-инвестиционную систему в рамках существующей промышленной организации или группы организаций и научно-исследовательских институтов.* Далее следует рассмотреть наиболее существенные преимущества инновационно-инвестиционного кластера перед существующими сегодня структурными и информационно-технологическими формами организации промышленных организаций. Одной из основных отличительных черт инновационно-инвестиционного кластера является наличие в нем в качестве постоянного (либо долгосрочного) участника инвестиционной структуры (или нескольких структур). Подобное сотрудничество является взаимовыгодным. Инвестиционная структура обеспечивает потребности научно-исследовательских и промышленных организаций, входящих в кластер, в инвестиционных ресурсах, расходуемых на реализацию инновационно-инвестиционных проектов. При реализации инновационной продукции или услуг на рынке инвесторы возвращают вложенные средства с учетом заложенной в проект величины ставки дисконта и части вероятных сверхприбылей в случае высокого успеха данного продукта на рынке.

Постоянное взаимодействие с инвестиционными структурами позволяет научно-исследовательскому подразделению промышленной организации или научному институту, входящему в кластер, проводить долгосрочные исследовательские мероприятия с использованием мультидисциплинарного и междисциплинарного подходов. По мнению авторов, проведение подобных научных

исследований позволяет разрабатывать инновации с высокой степенью научной новизны уже на нынешнем этапе развития.

Как правило, у ученого при проведении научно-исследовательской работы, посвященной решению определенной проблемы, всегда есть выбор: работа исключительно в отдельном научном направлении, с учетом использования заранее известного и определенного инструментария, либо привлечение потенциала других наук, могущих принести пользу в данном исследовании. Если ученый выбирает первый путь, то он становится в высокой степени зависим от того научного аппарата, которым обладает выбранная им теория. Это означает прямую зависимость от фундаментального развития данной науки. Когда уровень ее развития недостаточен для решения поставленной перед ним проблемы, он вынужден будет отступить от данного исследования, признав невозможность решения проблемы на нынешнем этапе научного развития.

В случае же когда данный ученый избирает межсистемный подход, включающий использование инструментов и методов из нескольких научных направлений, то вероятность успешного решения проблемы повышается. Особенно ценным такой подход является для инновационно-инвестиционной деятельности. Мы уже отметили ранее высокий темп и уровень развития большинства современных наук. При этом инновация как продукт предназначена для эксплуатации конечным потребителем либо интеграции в некую социально-технологическую систему (в случае инноваций, связанных с автоматизацией и информатизацией предприятий). Отдельные элементы инновации (элементы конструкции продукта, эксплуатационные функции, материалы и т.д.), представляющие ее основную ценность для потребителя, являются объектами исследования не одной, а ряда наук (к примеру, физики, схмотехники, электротехники, радиотехники и т.д.). Соответственно, технологическое и функциональное совершенствование этих элементов возможно не только с позиции одной науки, но с точки зрения всех наук, имеющих определенное отношение к самому элементу. Каждая из этих наук при их использовании в развитии данного элемента может внести вклад в развитие продукта, в интеграции с другими науками, реализовав свой потенциал. Данный подход наглядно отражен на следующей схеме (рис. 1).

На рисунке схематично отражен процесс проведения научного исследования с использованием мононаучного и мультидисциплинарного подходов. В левой части схемы представлен процесс мононаучного исследования. Вертикальный столбик «Наука 1» представляет ту науку, аппарат и методы которой являются основой данного исследования.

Верхний участок данного столбика отмечен как состояние «А1». Это тот уровень развития данной науки, который позволяет создать инновацию с использованием ее аппарата и методов. Граница времени, изображенная в виде пунктирной линии, четко определяет настоящий уровень развития науки.

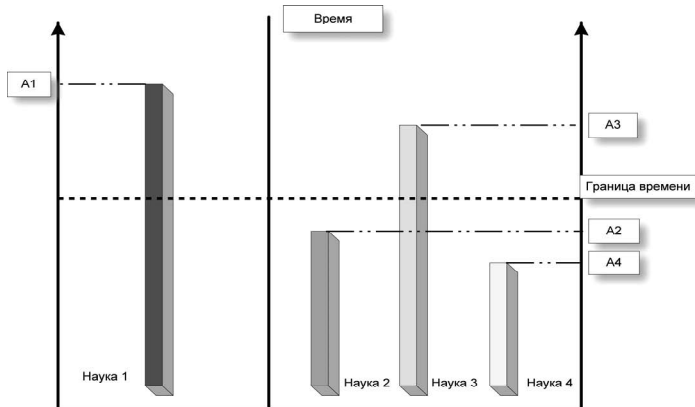


Рис. 1. Сравнительный анализ мононаучного и межсистемного подхода к проведению научно-исследовательской работы

Можно увидеть, что верхняя часть столбика находится выше, чем граница времени. Иными словами, на настоящем уровне развития данной науки невозможно с ее использованием создать инновационную концепцию будущего продукта или услуги. Чтобы это стало возможным, требуются годы фундаментальных исследований. Данная ситуация не представляется разрешимой с точки зрения команды инновационно-инвестиционного проекта. Инвестиционные ресурсы, которыми располагают специалисты, как правило, ограничены и не могут расходоваться на проведение долгосрочных фундаментальных научных изысканий. Исключение составляют крупные научно-исследовательские институты, являющиеся центральными сегментами в различных научных областях и обладающие крупным объемом государственных или частных инвестиций. В качестве примера можно привести Массачусетский технический университет, ставший в середине XX в. одним из основных полигонов разработки первых моделей компьютеров и создания первых программ на низкоровневых языках программирования.

В правой части схемы отражен процесс исследования с использованием мультидисциплинарного подхода, предполагающего одновременное использование и методологическую синхронизацию в рамках проекта нескольких наук или научных теорий. На схеме можно увидеть, что «бесполезной» в плане разработки инноваций оказалась лишь «Наука 3», в то время как развитие «Науки 2» и «Науки 4» вполне позволяет уже на нынешнем этапе использовать их при разработке инновации. Если мы представим, что данная часть примера – действия исследователя после неудачи с использованием мононаучного подхода, то в качестве «Науки 3» можно предположить использование им «Науки 1» из левой части схемы.

Рассмотренный подход к разработке инноваций является, по мнению авторов, наиболее оптимальным. Он позволяет уже на нынешнем этапе научного и технологического развития общей научной системы разрабатывать инновации с высокой степенью научной новизны за счет привлечения дополнительных науки и научных теорий. Отсутствие необходимости проведения фундаментальных научных исследований в рамках проекта позволяет специалистам максимально сконцентрироваться на поставленных перед командой исследовательских задачах. Благодаря использованию данного подхода они рассматривают сложную проблему не в пессимистическом ключе, с точки зрения недостаточной развитости основного научного направления, а с позиции поиска подходящих для решения проблемы альтернативных наук и эффективной методологической интеграции предлагаемых ими методов и инструментариев. Рассматривая сам объект исследования не только исходя из положений основной научной теории, специалисты имеют возможность более глубокого анализа и нахождения иных научных плоскостей, в которых возможно совершенствование данного элемента или функции продукта. Такой потенциал к углублению исследовательского фокуса позволяет значительно увеличить число возможных комбинаций в использовании тех или иных наук и теорий, что потенциально может приводить к возможности создания не одной, а нескольких альтернативных инноваций с учетом использования при разработке различных комбинаций наук и отдельных методов.

Постоянное участие инвестиционных структур в работе кластера в значительной мере упрощает процесс привлечения инвестиционных средств для реализации проекта. В иных случаях разработчики и организаторы инновационно-инвестиционного проекта должны сами проводить поиск инвестора, переговоры с ним, сформировать у него положительное мнение о проекте. Этот процесс в части случаев может растягиваться на годы. Если речь идет о проекте с высоким уровнем наукоемкости, инновации, у которой практически нет аналогов на рынке, то инвесторы не всегда готовы к сотрудничеству. Основными причинами могут быть сомнения в рыночном успехе инновации, высокая степень неопределенности в части вероятной потребительской реакции на новый продукт, неготовность вкладывать средства в создание продукта, у которого нет аналогов. Здесь речь идет не о «нерешительности» инвестиционной компании, а о большом опыте работы на рынке инноваций. Иногда инновации с высоким потенциалом научной новизны оказываются весьма необычными и нестандартными в восприятии потребителей. Если эта необычность кажется им чересчур радикальной, то они могут отказаться от приобретения инновации. На наш взгляд, основная причина подобных неудач – низкая степень корреляции, сопричастности инновации к одному из весомых рыночных трендов. Когда инновация кажется потребителю чем-то неестественным для него, мало соответствующим его представлениям о подобных продуктах, то он вряд ли станет ее приобретать. Иногда причиной является то, что на рынке еще не сформировался нужный тренд, который смог бы вместить в себя эту инновацию подобно потоку и сформировать в глазах потребителя ее положительный образ.

К примеру, электродвигатели и гибридные двигатели в 80-х гг. на Западе не обладали высокой популярностью. Традиционные бензиновые модели устраивали и производителей автомобилей, и потребителей. Со значительным увеличением числа автомобилей на планете, а также благодаря декларируемой в Европе доктрине о необходимости снижения «парникового эффекта» и повышения экологического уровня транспорта сформировался тот тренд, который способствовал развитию этих типов двигателей и их повсеместному внедрению в существующие модели автомобилей.

На наш взгляд, наиболее оптимальным является форма постоянного сотрудничества инвестиционных, инновационных и промышленных организаций в составе инновационно-инвестиционного кластера. Такое сотрудничество позволяет реализовывать долгосрочные программы исследований и повышает вероятность разработки радикальных инноваций, часто меняющих всю промышленную и рыночную сферы. Обеспечение долгосрочной научно-исследовательской работы позволяет достигать эффекта эмерджентности.

Эмерджентность означает появление у системы эмерджентных свойств, которые не присущи составляющим ее элементам [4]. Она является одной из форм проявления диалектического принципа перехода количественных изменений в качественные. При синтезе (формировании) системы как органического целого за счет вовлечения новых элементов или вследствие преобразования структуры взаимосвязей между элементами ее части претерпевают качественные изменения. Так что некоторый объект как элемент целостной системы не тождествен аналогичному объекту, взятому изолированно. Например, в естественных науках эмерджентные свойства при проведении химических реакций описываются в форме естественно-научных законов и закономерностей.

В нашем случае эмерджентность проявляется как постепенная кристаллизация ценных с научной и рыночной точек зрения инновационных концепций, могущих повлиять на развитие целых отраслей. На основе использования мультидисциплинарного подхода научная группа постепенно продвигается в исследовании сразу нескольких научных областей.

Чем дольше идет исследование (при условии сохранения рационального направления его развития) – тем выше шансы на достижение не одного, а сразу нескольких положительных решений, каждое из которых обладает определенным уровнем наукоемкости и социально-экономической эффективности. Неэффективные идеи постепенно отсеиваются. Опыт и профессионализм участников команды повышается. Когда специалисты долгий период времени работают над решением серьезной научной проблемы, в команде складывается эффективная коммуникационная модель. В соответствии с сильными и слабыми сторонами, профессионализмом и опытом руководство распределяет между ними направления исследования, отдельные задачи и цели. Повышая уровень специализации в своей области, каждый из специалистов повышает с течением времени свою ценность для команды, овладевая уни-

кальными научными знаниями, являющимися элементами его рабочей спецификации в рамках данного исследования (рис. 2).

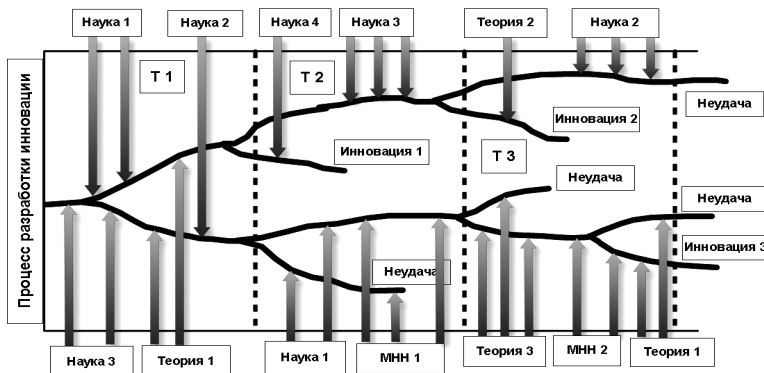


Рис. 2. Процесс долгосрочной научно-исследовательской работы в инновационно-инвестиционном кластере

На представленной схеме отражен процесс проведения научно-исследовательской работы при разработке инновации. Сам процесс разработки отображен в форме кривой, проходящей несколько фаз ветвления. Точки, ставшие «развилками» данного процесса, – точки бифуркации. В этих точках научно-исследовательская группа или организация получает возможность дифференцировать процесс исследования в соответствии с новыми данными, полученными при проведении исследования. Стрелками отмечены информационные потоки, притягиваемые в область проведения исследования из поля. В нашем примере речь идет о мультидисциплинарном исследовании. В соответствии с источниками, согласно схеме, эти потоки поступают из нескольких наук («Наука 1», «Наука 2», «Наука 3» и «Наука 4»), научных теорий («Теория 1», «Теория 2» и «Теория 3») и междисциплинарных научных направлений («МНН 1» и «МНН 2»). Все исследование разделено нами условно на 3 этапа, разграниченных на схеме вертикальными пунктирными линиями и отмеченными краткими обозначениями (Т1, Т2 и Т3).

Соответственно, исследование проводится 3 с лишним года. По мере его проведения из внешней среды (доступные группе источники информации – литература, статьи, периодика, ресурсы Интернета и т.д.) постепенно привлекаются требуемые информационные потоки. Необходимость в этих потоках определяется новыми результатами и возникшими перед учеными альтернативными направлениями. Из схемы можно увидеть, что не каждое направление данного исследования приводит к успеху. Так, на участке времени Т2 одно из направлений (подпроцесс) заканчивается неудачей, зато второе – разработкой инновации («Иновация 1»). Но на этом процесс исследования не останавлива-

ется. Благодаря постоянному инвестиционному обеспечению научно-исследовательские организации и подразделения кластера продолжают исследовательский процесс. На третий год ситуация повторяется: специалистам кластера удается разработать инновацию («Инновация 2»), но также происходит вторая неудача. По окончании третьего года, когда направление исследований начинает себя исчерпывать на данном этапе развития используемых исследователями наук и теорий, им удается разработать третью инновацию («Инновация 3»), но при этом потерпеть две неудачи.

Из приведенной нами схемы видно, что работа группы или организации в составе инновационно-инвестиционного кластера привела к разработке трех инноваций в процессе многоэтапного научного исследования. Ученые имели возможность не останавливать исследование после разработки первой инновации благодаря постоянному притоку инвестиционных средств. Теоретически, в случае когда инвестиционные средства продолжают к ним поступать, они могут и не останавливать исследовательскую работу на третий год. Для этого следует провести анализ уже использованных в исследовании положений и инструментов наук, научных теорий и концепций. Выбрав смежные или затрагивающие один из элементов или функций объекта исследования науки и научные теории, группа может продолжать исследовательский процесс. Подобная «научная перезарядка» информационной базы исследования позволит ученым сформировать новые направления исследовательского процесса, несколько изменив при этом основную исследовательскую плоскость (в соответствии с новыми науками и научными теориями).

Формирование инновационно-инвестиционных кластеров целесообразно для достижения нескольких важных целей. Первая и основная из них – создание высокоэффективной национальной инновационной системы. Построение кластеров позволяет в значительной степени повысить эффективность инновационно-инвестиционной деятельности в национальном масштабе. Подобный комплекс мер создает качественно новые механизмы взаимодействия инноваторов и инвесторов в промышленности. Если в настоящее время многие промышленные организации могут годами изыскивать средства для реализации одного инновационного проекта, то можно представить себе, сколь высока степень инерции подобной экономической системы. Большинство руководителей промышленных организаций не всегда может изыскать средства даже на проведение НИОКР, не говоря уже о реализации последующих стадий жизненного цикла продукта. Только создание целостных инновационно-инвестиционных кластеров, представляющих собой интегрированные научно-промышленные системы с постоянным инвестиционным обеспечением, в наибольшей степени будет способствовать развитию инновационно ориентированной промышленности и созданию умной экономики.

Модернизация экономики вряд ли будет эффективной, если уже сейчас, изучив существующие недостатки в формах и методах реализации инновационно-инвестиционной деятельности, участники рынка, научного и промышлен-

ленного секторов не объединяют свои потенциалы вокруг единой национальной цели инновационно-инвестиционного развития промышленности. Один инновационно-инвестиционный кластер с учетом постоянного инвестирования способен функционировать неограниченное число времени, развивая ценные для промышленности инновационные направления. С течением времени в его структуре происходит постоянный рост профессионализма и научного уровня специалистов. Такой рост и развитие ключевых подразделений способствует развитию у них способностей не просто к разработке отдельных инноваций, а к достижению ими возможности контролировать развитие данного инновационного направления в промышленности. Это происходит за счет постоянного научного взаимодействия с ключевыми науками и теориями.

Второй по приоритетности целью является распространение инноваций в данном массиве и между разными массивами кластеров в соответствии с известными диффузионными механизмами их распространения. Процесс диффузии инноваций становится весьма эффективным благодаря развитию инновационно-инвестиционных кластеров весьма эффективным с макроэкономической позиции в массивах подобных кластеров. Он имеет несколько весомых причин и целей. В данном случае перед финансовой выгодой ставятся диалектические научно-информационные процессы развития человечества, важность которых неоспорима и является одной из наиболее значимых точек приложения усилий современных исследователей. Кроме того, при помощи управления процессами диффузии инноваций промышленная организация способна достичь лидерского статуса в своей сфере. Создавая совокупность последователей, такая организация способна формировать новые рыночные ниши и воздействовать на целевые тренды. Эта возможность появляется за счет управления в промышленной организации развитием собственными НИОКР – последователь получает интеллектуальный продукт, совершенствование которого полностью подконтрольно данной организации.

При таком положении, как это ни удивительно, выгоду приобретают все, даже если первым и основным изобретателем является одна компания, а остальные кластеры производят и реализуют ее модифицированные в определенной степени продукты, в долгосрочной перспективе она все равно оказывается в выигрыше. В результате модификации инновационного продукта, как правило, кластер-подражатель сохраняет основное инновационное ядро. Выводя на рынок аналогичный продукт по сниженной цене, данный подражатель рано или поздно вынужден либо оставить его производство в результате устаревания продукта, либо далее модифицировать и дорабатывать его. Как правило, доработка продукта с незначительными изменениями в инновационном ядре обходится производителю дешевле разработки нового продукта. Таким образом, один и тот же продукт часто с течением времени приобретает все больше вторичных качеств и опций, сохраняя прежнее число основных функций. Но, проводя постепенную доработку и оптимизацию продукта при сохранении основного ядра, кластер-подражатель не может исключить ситуа-

цию (кроме целевого патентования незначительных оптимизационных изменений), что кластер, являющийся основным разработчиком первой модели данного инновационного продукта, не применит усовершенствования на своем продукте, не затратив на исследования возможностей оптимизации никаких средств. Те исследователи, которые внимательно наблюдали за развитием электроники и высокотехнологичной продукции, могли заметить, что так и происходит постепенное ее развитие, когда флагман рынка вводит инновационный продукт, за которым начинается появление аналогов, отличающихся по качеству и цене вплоть до появления явно незаконных с точки зрения авторского права на изобретение продукции.

Библиографический список

1. Аньшин В.М. и др. Инновационный менеджмент. – М.: Дело, 2003.
2. Голов Р.С., Балдин К.В., Теплышев В.Ю., Воробьев А.С. Основы управления предприятием в условиях инновационной активности: Монография. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006.
3. Кемпбелл Э., Лаш К.С. Стратегический синергизм. – СПб: ПИТЕР, 2004.
4. Мыльник В.В., Титаренко Б.П., Волочиенко В.А. Исследование систем управления. М.: Академический проект, Трикста, 2006.
5. Шарп У.Ф. и др. Инвестиции. – М.: ИНФРА-М, 2006.

Bibliographical list

1. Anshin V.M. and others. Innovation management. – М.: Delo, 2003.
2. Golov R.S., Baldin K.V., Teplyshev V.Y., Vorobjev A.S. Bases of business management in terms of innovative activity: Monograph. – М.: Information and innovation center «Marketing», 2006.
3. Campbell E., Lash K.S. Strategic synergy. St.-P.: PITER, 2004.
4. Mylnyk V.V., Titarenko B.P., Volochienko V.A. Research management systems. – М.: Academic project, Tricksta, 2006.
5. Sharp U.F. and others. Investments. – М.: INFRA-M, 2006.

Контактная информация

Тел.: 8-499-141-73-36

E-mail: roman_golov@rambler.ru

Contact links

Tel.: 8-499-141-73-36

E-mail: roman_golov@rambler.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF EDUCATIONAL SERVICES OF THE HIGHER SCHOOL

В.Я. ДМИТРИЕВ,

аспирант Государственной полярной академии

V.J. DMITRIEV,

Ph. D. student of the State polar academy

Аннотация

Проведен анализ состояния современного российского профессионального образования, выявлены основные закономерности и тенденции функционирования и развития системы российского образования.

Abstract

The analysis of a condition of modern Russian vocational training is carried out, the basic laws and tendencies of functioning and development of system of a Russian education are revealed.

Ключевые слова

1. Высшая школа
2. Образовательные услуги

Keywords

1. The higher school
2. Educational services

Анализ состояния современного российского профессионального образования позволяет выявить основные закономерности и тенденции функционирования и развития системы российского образования:

– зависимость развития высшего образования и в целом системы непрерывного образования от долгосрочных целей и стратегий развития общества;

- зависимость развития профобразования от масштаба и состояния экономики страны и реализуемой социальной политики;
- зависимость объема и содержания образовательных услуг от требований работодателей;
- зависимость качества образовательных услуг от потребности развития человека, экономики, общества и требований, вытекающих из решения глобальных экологических проблем;
- рост универсализации образования и фундаментальных знаний в обеспечении качества человека-профессионала, адекватного решению глобальных проблем XXI века.

К тенденциям развития системы российского образования можно отнести следующие:

- повышение значения междисциплинарного образования, ориентированного не столько на формальные квалификации, сколько на овладение современными ключевыми (универсальными) компетенциями как способностью принимать решения в динамичной ситуации;
- переход к непрерывному образованию, «образованию в течение всей жизни», как основе выживания и адаптации человека в мире изменений, обусловленных как НТП, инновационной динамикой, так и динамикой развития глобального экологического кризиса в XXI веке;
- коммерциализация высшего профессионального образования как приоритет во внутренней образовательной политике государства.

В качестве основных требований к системе российского профессионального образования со стороны государства и работодателей необходимо выделить следующие:

- адаптивность к постоянно изменяющейся рыночной обстановке, понимаемая как высокий уровень способности к самообучению;
- необходимость развития профобразования в соответствии с динамикой роста потребностей работодателей и населения с выходом на европейские стандарты Болонского процесса;
- формирование системы подготовки работодателей, формирование корпоративного университета, под которым понимается создание системы договоров (через попечительский совет, совет работодателей).

Современное развитие системы образования в стране характеризуется наличием ряда существенных противоречий. К системным противоречиям развития рынка профессиональных образовательных услуг высшей школы относятся следующие :

- между потребностями покупателя услуги и потребностями общества, обусловленного требованиями его развития, которое, в свою очередь, основано на законодательной базе, выраженной в Государственном образовательном стандарте и законах;

– между ускорением роста научно-технического прогресса, ускорением производства знаний и отсутствием соответствующих образовательных и организационных технологий передачи новых знаний (объем знаний удваивается каждые три года, а организационные образовательные технологии меняются десятилетиями – пример – переход российского образования на Болонскую систему);

– между возникновением спроса на специалистов того или иного профиля и периодом времени, когда эта потребность работодателей может быть удовлетворена (скорость преобразований в экономике и, соответственно, скорость изменения структуры спроса на специалистов превышает имеющиеся сегодня адаптационные возможности системы образования);

– между высокой фондоемкостью и низкой производительностью труда в сфере образовательных услуг;

– между высокой степенью износа основных фондов, приборного обеспечения вузов и требованиями нормативного качества образовательных услуг;

– между доходами населения и ценой образовательных услуг высшей школы;

– между финансовыми возможностями вузов и выполнением нормативных требований, скажем, по объемам финансирования внешних НИР (для Государственной полярной академии со ста двадцатью штатными преподавателями и СПбГУ с тремя тысячами преподавателей устанавливается одинаковый объем финансирования внешних НИР в пять млн рублей);

– между правовым и финансовым статусом государственных и негосударственных образовательных учреждений высшего профессионального образования при одинаковых аккредитационных требованиях;

– между количеством выпускаемых специалистов того или иного профиля и потребностью в них работодателей;

– между теоретическими знаниями, которые даются в вузах, и практическими навыками, которые требуют от специалистов работодатели;

– между развитием рыночных отношений в сфере образовательных услуг и устаревшей нормативно-правовой базой.

Комплексное рассмотрение этих противоречий открывает возможность их более эффективного разрешения и использования потенциала предпринимательства в сфере образовательных услуг при переходе к новому циклу развития рыночных отношений в образовании.

В настоящий период в связи с вхождением России в Болонский процесс происходит переход от парадигмы массово-репродуктивной подготовки по линейной модели (абитуриент – специалист – кандидат наук – доктор наук) к индивидуально ориентированной системе образования, которой в большей мере соответствует британо-американская модель подготовки кадров.

Возникают сомнения в целесообразности этого перехода в той форме, в которой он происходит, потому что переход порождает достаточно много проблем. Основные же проблемы реформирования системы образования России, к сожалению, лежат в плоскости идеологии и сознания узкого числа реформаторов.

Рассмотрим опiece проблемы развития системы образовательных услуг высшей школы, определяемые указанными выше системными противоречиями, связанные с переходом к рыночной экономике и вхождением в Болонский процесс (БП) [1]:

- отсутствие перспектив долгосрочного развития государства, что определяет отсутствие стратегии в области образовательной политики, и в этой ситуации образование фактически рассматривается государством как растратчик бюджетных средств, а не как механизм инвестирования в человеческий потенциал нации;

- наличие образовательного империализма, основанного на внедрении чуждой системы ценностей, мировоззрения и идеологии через свою систему образования;

- приход на внутренний рынок открытых дистанционных систем американских и европейских с целью подчинения сознания людей западным идеалам (смена ценностей влечет за собой потерю идентификации, исторической памяти и гибель народа);

- отсутствие госзаказа (идеология госзаказа свелась фактически к установлению контрольных цифр приема; без ответа остался основной вопрос, что берется за основу при определении госзаказа – численность подготавливаемых специалистов или расходы на их подготовку);

- отсутствие развитой системы «разделения затрат» на профессиональное образование между обществом, государством и семьями, что предопределяет значительно более масштабную проработку системы финансирования образовательной сферы;

- отсутствие обоснованного государственного прогноза кадровой потребности и неопределенность ситуации на рынке труда, что влияет на трудоустройство выпускников;

- отсутствие достаточного бюджетного финансирования для создания в учебных заведениях лабораторий, кабинетов и мастерских, оснащенных современным оборудованием, обеспечение выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

- отсутствие нормативно-правового и организационного обеспечения, необходимого для развития социального партнерства образовательных и производственных структур;

– неизбежный отток из России специалистов с высшим образованием при вхождении в БП;

– сложность внедрения компонентов БП (двухуровневая система подготовки: бакалавр, магистр; система перезачета кредитов; процедура взаимного признания дипломов в контексте Лиссабонской конвенции; совместные учебные планы и программы двойных дипломов);

– серьезные трудности преодоления языкового, ресурсного, организационного, информационного, нормативного, содержательного барьеров.

Укажем также специфические проблемы развития рынка образовательных услуг высшей школы. В настоящее время таковыми являются:

– отсутствие эффективной системы анализа потребности рынка со стороны учебных заведений;

– отсутствие мотивации преподавателей к повышению качества преподавания, обусловленное крайне низкой оплатой труда;

– отсутствие у студентов мотивации получения знаний – учащиеся нацелены на получение «корочки», а получение знаний уходит на второй план (это, в частности, обусловлено социально-экономическими факторами: низкая стипендия, трудности получения общежития, высокая плата за него, повышающаяся стоимость платного обучения);

– отсутствие связи между ценообразованием и качеством предоставляемых образовательных услуг;

– неразвитость механизма «сопровождения» выпускников (карьера, профессиональный рост) со стороны выпускающих кафедр;

– отсутствие нормативно-правовой базы, которая позволила бы четко регулировать долгосрочные отношения между вузами и работодателями;

– отсутствие практик и стажировок;

– несоответствие учебных программ современным требованиям работодателей;

– отсутствие системы кредитования студентов;

– отсутствие реальной интеграции образования, науки и промышленности.

На сегодняшний день в России складывается ситуация, когда уровень подготовки специалистов с высшим образованием не может гарантировать их востребованность и конкурентоспособность на мировом, а зачастую и российском рынке труда.

Происходит это потому, что между системой образования и наукоемкими инновационными технологиями существует значительный разрыв, который необходимо преодолеть общими усилиями государства, бизнеса и системы образования.

Библиографический список

Горбунов А.А., Пилявский В.П. Реформирование профессионального образования: подготовка кадров для предпринимательских структур сферы ЖКХ // Регион: Политика. Экономика. Социология. – 2007. – № 3–4. – С. 44–48.

Bibliographical list

Gorbunov A.A., Pilyavskiy V.P. Vocational education reforming: a personnel training for enterprise structures of housing and communal services // Region: Politics. Economics. Social studies. – 2007. – № 3–4. – С. 44–48.

Контактная информация

Тел.: (812) 7670903.

Contact links

Tel.: (812) 7670903.

АДАПТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛАСТЕРОВ К УСЛОВИЯМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ADAPTATION OF CLUSTER IDENTIFICATION INTERNATIONAL EXPERIENCE TO SPECIFICS OF RUSSIAN ECONOMY

Н.А. КОРЧАГИНА,

*Заведующая кафедрой мировой экономики
Астраханского государственного университета, к.э.н.*

Ю.Н. ТОМАСHEVСКАЯ,

*аспирантка кафедры мировой экономики
Астраханского государственного университета*

N.A. KORCHAGINA,

*Head of International Economics Department,
Astrakhan State University, Candidate of Science in Economics*

Y.N. TOMASHEVSKAYA,

*graduate student, International Economics Department,
Astrakhan State University*

Аннотация

В представленной статье рассматриваются различные методы идентификации кластеров, используемые в качестве основы разработки и реализации кластерной политики. В работе раскрывается их основное содержание, выделяются их особенности, преимущества и недостатки. Кроме того, анализируется способность рассматриваемых методов адекватно оценивать наличие всех элементов кластера и уровень их взаимодействия. И, наконец, авторами предпринимается попытка оценки перспектив их использования в специфических условиях экономики РФ.

Abstract

Various methods of cluster identification used as a basis for developing and implementing cluster policy are considered in the paper presented. The article reveals their content, peculiarities, advantages and disadvantages. Furthermore,

their potential to adequately define all cluster elements and the level of their interconnection is analyzed. Moreover the authors undertake an attempt to try to assess the possibilities for using the international methods under specific conditions of Russian economy.

Ключевые слова

1. Кластер
2. Количественные методы идентификации кластеров
3. Качественные методы идентификации кластеров

Keywords

1. Cluster
2. Quantitative methods of cluster identification
3. Qualitative methods of cluster identification

В большинстве российских регионов продолжает повышаться интерес к кластерной политике как эффективному инструменту обеспечения их конкурентоспособности. Это объясняется тем, что в ее основе лежит идея о формировании конкурентоспособных товаров и услуг, предопределяющих общую конкурентоспособность территории, не в рамках отдельных отраслей, а в рамках кластеров. Соответственно, возникает необходимость в проведении кластерной политики¹, т.е. действий по усилению или развитию кластеров. Наличие сильного или развитого кластера предполагает не просто присутствие в регионе группы компаний, производящих аналогичную или родственную продукцию. Такой кластер подразумевает существование всего комплекса предприятий и организаций, каким-либо образом участвующих в создании конечного продукта, и, что самое главное, высокого уровня их взаимодействия. Очевидно, что разработка программы кластерной политики региона, а также стратегии развития отдельного кластера должна строиться на основе детального анализа кластерного потенциала, т.е. определения наличия всех его элементов и степени их взаимодействия.

В мировой практике используются различные способы идентификации кластеров, что обусловлено комплексностью и разнообразием их структур, а также специфическими условиями развития территорий их размещения. Среди таких авторов, как Е. Фезер, Е. М. Бергман, Г. Линквист, Е. Маркон,

¹ Целью данной статьи не является подробное рассмотрение содержания кластерной политики, также как и обоснование ее эффективности в качестве подхода к региональному развитию. Более подробно эта проблематика освещена в работе: Корчагина Н.А. Кластерная политика – технология повышения эффективности управления компаниями: Монография. – Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2009. – 117 с.

приоритетным направлением становится выявление кластеров на основе количественных методик, опирающихся на экономическое моделирование и позволяющих идентифицировать кластеры с помощью статистических показателей. Среди методов, относящихся к данной категории: метод коэффициента локализации, метод таблиц «затраты–выпуск», а также дистанционно ориентированные методы. В свою очередь, Р. Инь, Ю. Террас и А. Маркусен предлагают для исследования кластеров использовать качественную информацию, полученную, например, в ходе проведения опросов экспертов и составления генеалогического древа кластера. Особое место в ряду работ, посвященных рассмотрению методов кластерного анализа, занимают труды Дж. Кортрайта и Т. Андерсона, посвященные всестороннему изучению вопросов идентификации кластеров и оценки уровня их развития.

Принимая во внимание актуальность обозначенной темы, а также многообразие и сложность существующих методик, авторы определили целью статьи их детальное рассмотрение на основе сравнительного анализа в соответствии со следующей структурой:

- раскрытие содержания;
- выделение особенностей, преимуществ и недостатков;
- выявление способности адекватно оценивать наличие всех элементов кластера и уровень их взаимодействия;
- изучение перспектив использования в специфических условиях экономики РФ.

Наиболее известный количественный метод – метод расчета коэффициента локализации, позволяющий определить отрасли специализации региона. Он рассчитывается с позиции какой-либо заданной географической единицы, например страны. В данном случае коэффициент локализации рассчитывается как отношение доли занятых в конкретной отрасли региона в общем количестве занятых в регионе к доле занятых в конкретной отрасли страны в общем количестве занятых в стране. Для отнесения исследуемой отрасли к разряду отраслей специализации коэффициент должен достигнуть определенного уровня².

Однако расчет коэффициента локализации в чистом виде не позволяет оценить ни наличие всех элементов кластера, ни степень их взаимодействия. Данный метод ориентирован на отрасли и не может отражать их взаимозависимость. Это, несомненно, снижает эффективность его использования в целом и на территории России в частности.

Однако коэффициент локализации может быть использован в качестве основы для комплексной методологии. Такой подход находит отражение в рабо-

² В зависимости от позиции автора данное значение варьируется от 1 до 1,5.

tax³ М. Портера. Примечательно, что М. Портер указывает на целесообразность выделения лишь кластеров торгуемых отраслей в отличие от локальных и ресурсозависимых. Объясняется это тем, что торгуемые отрасли увеличивают благосостояние территории. Они приносят дополнительные финансовые ресурсы в регион, так как их продукция потребляется внешними потребителями, в то время как продукция локальных отраслей потребляется внутри и не увеличивает доходов региона. Происходит лишь их перераспределение. С другой стороны, ресурсозависимые отрасли не рассматриваются в качестве основы конкурентоспособных кластеров в силу того, что страна не должна выстраивать свое развитие на использовании природных ресурсов.

Рассматриваемый подход включает несколько этапов.

Первый этап – деление исследуемой территории (в качестве такой территории в работе М. Портера рассматриваются США) на регионы. В зависимости от целей исследования регионами могут выступать штаты, метропольные области, провинции, земли и т.д.

Второй этап – выделение торгуемых и ресурсозависимых отраслей на основе расчетов:

– среднего значения коэффициента локализации по пяти регионам, имеющим максимальные значения данного показателя в рамках каждой из рассматриваемых отраслей. Национальные отрасли, у которых найденное среднее значение коэффициента локализации оказалось на уровне двух и более, будут являться торгуемыми или ресурсозависимыми;

– коэффициента Джини⁴ для каждой из отраслей. Отрасли, имеющие значение данного показателя 0,3 и более, относятся к торгуемым или ресурсозависимым, поскольку такое неравномерное распределение свидетельствует о высокой концентрации рассматриваемой отрасли в нескольких округах;

– доли занятых во всех регионах с коэффициентом локализации больше или равным 1 в национальной занятости. Расчет данного показателя предполагает отбор всех регионов, имеющих коэффициент локализации конкретной отрасли, равный или превышающий значение единицы, а также последующее суммирование всех показателей занятости в рассматриваемой отрасли в данных регионах. Если полученное значение составит 50% и

³ См.: Porter M. San Diego: Clusters of Innovation Initiative. – Cambridge, MA: Monitor Group, 2003. – 138 p. URL: http://www.isc.hbs.edu/pdf/COI_SanDiego.pdf (reference date: 18.03.2010); Porter M. The economic performance of regions// Regional Studies. – Carfax Publishing, 2003, August–October. – Vol. 37, № 6/7. – P. 549–578.

⁴ Коэффициент Джини – показатель статистической дисперсии, используемый для выявления неравномерности распределения чаще всего доходов или благосостояния. Данный коэффициент принимает значения от 0 до 1: низкий коэффициент свидетельствует о равном распределении исследуемой величины, в то время как высокий – признак неравенства распределения.

более от национальной занятости в этой же отрасли, то она будет отнесена к торгуемым или ресурсозависимым.

Проведение таких расчетов позволяет отделить торгуемые и зависимые от природных ресурсов отрасли от местных, занятость в которых имеет равномерное распределение.

Третий этап – отделение торгуемых отраслей от ресурсозависимых, осуществляемое на интуитивном уровне. Например, рыболовство относится к ресурсозависимым, а консалтинг – к торгуемым. Дальнейший анализ осуществляется для торгуемых отраслей.

Четвертый этап – формирование пар отраслей с помощью расчета коэффициента корреляции⁵, показывающего характер взаимного влияния двух случайных величин. Он может принимать значения от -1 до $+1$. Если значение по модулю находится ближе к 1 , это означает наличие сильной связи, если ближе к 0 – связь слабая или отсутствует. Выявление кластеров таким способом, по мнению М. Портера, зиждется на мысли, что «кластер образуют отрасли, располагающиеся рядом друг с другом для получения положительных внешних эффектов от совместной деятельности»⁶. Следовательно, высокий показатель корреляции свидетельствует о тесной статистической взаимосвязи рассматриваемых торгуемых отраслей.

Пятый этап – разбиение множества исследуемых объектов и признаков на однородные группы или кластеры, чаще всего по количественному признаку (в данном случае по коэффициенту локализации)⁷. Те пары отраслей, которые демонстрируют максимально близкие показатели, формируются в кластер. На данном этапе основная сложность заключается в выявлении ложных взаимосвязей, наличие которых может быть обусловлено несколькими причинами, выделенными М. Портером. Во-первых, дефиниции отраслей Стандартной отраслевой классификации (СОК)⁸ США слишком широкие, что может явиться причиной определения двух отраслей как взаимосвязанных, хотя лишь неболь-

⁵ Корреляция – статистическая взаимосвязь двух или нескольких случайных величин (в данном случае в качестве случайных величин выступают значения коэффициентов локализации). При этом изменения одной или нескольких из этих величин приводят к систематическому изменению другой или других величин. Математической мерой корреляции двух случайных величин служит коэффициент корреляции.

⁶ См.: Porter M. San Diego: Clusters of Innovation Initiative. – Cambridge, MA: Monitor Group, 2003.– P. 30. URL: http://www.isc.hbs.edu/pdf/COI_SanDiego.pdf (reference date: 18.03.2010).

⁷ Изучаемые объекты считаются тем более похожими, чем меньше различия между одноименными показателями, с помощью которых они описываются. Анализ продолжается до тех пор, пока все объекты не будут разбиты по группам.

⁸ Стандартная отраслевая классификация (СОК) – четырехзначная классификационная система видов экономической деятельности США, включающая 1004 отрасли. В СОК использованы иерархический метод классификации и последовательный метод кодирования.

шая часть одной из данных отраслей использует связанные товары и услуги другой. Во-вторых, данные СОК не учитывают различий между занятостью в штаб-квартирах компаний и рабочей силой, задействованной в обслуживании местных рынков, что становится причиной завышения показателей занятости в торгуемых отраслях. В-третьих, отрасли в большей мере, представленные в штатах с высоким уровнем занятости, могут казаться находящимися в тесной взаимосвязи друг с другом, даже если они экономически не связаны. В-четвертых, небольшие отрасли могут демонстрировать низкий или нулевой уровень занятости, что вызывает ложное ощущение их взаимосвязи. Наконец, в отраслях может наблюдаться высокая территориальная взаимосвязь, если они являются частью различных кластеров, возникших в каком-либо из тех же самых крупных штатов либо в силу случайных событий, либо по каким-то историческим причинам⁹.

Устранение ложных взаимосвязей осуществляется посредством таких инструментов, как таблицы «затраты–выпуск»¹⁰, отраслевые дефиниции, знания сути отраслевых категорий.

В результате в экономике США М. Портером был выделен 41 торгуемый кластер, в каждом из которых насчитывалось в среднем по 29 отраслей.

Методология М. Портера представляется более эффективной, нежели метод коэффициента локализации в чистом виде. Результаты ее применения позволяют не только обозначить отрасли специализации, но и выделить перечень отраслей, входящих в состав кластера. Тем не менее данный подход также не лишен недостатков.

Во-первых, он не решает проблему оценки наличия всех элементов кластера и также не позволяет оценить уровень их взаимодействия. Это не дает возможности говорить о разработке адекватной кластерной политики.

Во-вторых, как отмечает Чж. Сан, «данный подход не предполагает, что высокопроизводительной отрасли в регионе будет требоваться меньшее количество рабочей силы, чем в среднем по стране. В данной ситуации коэффициент локализации может недооценить степень кластеризации отрасли»¹¹. Для решения данной проблемы в качестве альтернативы или дополнения показателя занятости в некоторых работах¹² авторы рекомен-

⁹ Porter M. The economic performance of regions// *Regional Studies*. – Carfax Publishing, 2003, August–October. – Vol. 37, № 6/7. – P. 549–578.

¹⁰ Более подробно таблицы «затраты–выпуск» будут рассмотрены ниже в качестве самостоятельного подхода к идентификации кластеров.

¹¹ Sun Zh. Cluster-mapping in China: the Empirical Evidence// *International Journal of Business and Management*, 2009, August. – Vol. 4, № 8. – P. 108. URL: [http://3367-10100-1-PB\[1\].pdf](http://3367-10100-1-PB[1].pdf) (reference date: 01.05.2010).

¹² См.: Chetty S. The Case Study Method for Research in Small and Medium-Sized Firms// *International Small Business Journal*. – 1996. – Vol. 15, № 1. – P. 73–85. URL: <http://isb.sagepub.com/cgi/reprint/15/1/73> (reference date: 21.11.2009); European Cluster Observatory. URL: <http://www.clusterobservatory.eu> (reference date: 10.05.2010).

дуют использовать показатель заработной платы, объема продукции, количества предприятий и добавленной стоимости, однако данные показатели, позволяющие детально рассматривать отраслевые категории, часто бывают доступны только на национальном уровне.

В-третьих, результаты данного подхода зависят от выбора территориальных границ анализа. Если исследуемая территория разделена на слишком мелкие части, отрасли, являющиеся элементами одного кластера, могут оказаться разделены границами, и, как следствие, осуществление кластерного анализа в рамках отдельного региона не позволит объединить их в кластер. С другой стороны, выбор слишком крупных единиц анализа может привести к другой проблеме – отрасли могут быть сосредоточены в отдельной части региона, т.е. в этой ситуации возникает вероятность невыявления высоколокализованного кластера ввиду низкого показателя коэффициента локализации.

И, наконец, акцент на выявлении кластеров только торгуемых отраслей представляется недостаточно целесообразным. Безусловно, торгуемые отрасли являются значимыми для развития экономики территории. Тем не менее для выстраивания грамотной кластерной политики, основанной на выявлении сильных и слабых сторон различных отраслей региона, необходимо иметь полное представление о структуре региональной экономики.

Таблицы «затраты–выпуск», упоминавшиеся при описании методологии М. Портера в качестве основы для проведения одного из ее этапов, могут использоваться в качестве самостоятельного метода. Он основывается на оценке объемов продаж и транспортировки товаров между компаниями различных отраслей¹³. Одними из первых данный метод в 2000 г. применили Е. Фезер и Е.М. Бергман в своем исследовании штата Северная Каролина¹⁴.

Суть метода сводится к выявлению взаимосвязей между двумя отраслями, например А и В, которые могут носить следующий характер:

1. А покупает напрямую или опосредованно у В.
2. А продает напрямую или опосредованно В.
3. А и В покупают у других отраслей одинаковые наборы продукции.
4. А и В продают другим отраслям одинаковые наборы продукции.

Полученные результаты позволяют выявить отрасли, которые выступают в качестве главных центров активности на рассматриваемой территории, а также проанализировать, между какими отраслями имеются

¹³ См.: Klier T. H. Agglomeration in the U.S. Auto Supplier Industry // *Economic Perspectives*, 1999. – Vol. 23, № 1. – P. 18–34. URL: <http://www.uwlax.edu/faculty/knowles/eco303/ecogeo2.pdf> (reference date: 10.02.2010).

¹⁴ См.: Bergman Ed. M., Feser Ed. J. *National Industry Cluster Templates: A Framework for Applied Regional Cluster Analysis//Regional Studies*. – Carfax Publishing, 2000, February. – Volume 34, № 1. – P. 1–19. URL: <http://www.informaworld.com/smpp/content-content=a713693636-db=all> (reference date: 03.05.2010).

сильные взаимосвязи. Другое преимущество метода, как отмечает Чж. Сан, заключается в том, что его использование на уровне страны позволяет оценить взаимодействие регионов путем обнаружения родственных отраслей различных регионов. То есть «таблицы «затраты-выпуск» – эффективный инструмент для разработки стратегий экономического развития, направленных на использование или усиление межсекторальных взаимосвязей или межрегионального сотрудничества»¹⁵.

Однако данный метод учитывает лишь движение товарных потоков и не отражает роли институциональных структур кластера. Кроме того, таблицы составляются для относительно агрегированных отраслей (угольная промышленность, машиностроение и металлообработка и т.д.), что не позволяет выявлять узкоспециализированные кластеры (например кластер снегоходов). Иногда анализ отрасли, имеющей большое количество взаимосвязей с предприятиями отраслей, отличающихся существенным образом, может привести к выявлению реально несуществующих кластеров.

Оценивая вероятность использования данного метода в России, необходимо отметить, что в настоящий момент кластеры могут быть идентифицированы с помощью таблиц «затраты–выпуск» лишь на национальном уровне, поскольку в подавляющем большинстве российских регионов практика составления данных таблиц отсутствует.

Помимо изучения потоков товаров в ряде работ¹⁶, посвященных кластерному анализу, фигурируют переливы других аспектов кластеризации: знания, оцениваемые посредством данных о патентовании, рабочая сила, а также показатели, характерные для конкретной отрасли. Однако данные методы пока не нашли широкого применения, что во многом объясняется специфичностью и недоступностью источников необходимой информации. При сравнении результатов анализа товарных потоков с исследованиями, основанными на оценке переливов знаний и рабочей силы, очевидно, что если в первом случае выявляются кластеры, существующие в экономике страны в целом, то во втором – проводится глубинное изучение лишь одного кластера. Отсутствие или сложность патентования в ряде отраслей

¹⁵ См.: Sun Zh. Cluster-mapping in China: the Empirical Evidence // International Journal of Business and Management, 2009, August. – Vol. 4, № 8. – P. 108. URL: [http://3367-10100-1-PB\[1\].pdf](http://3367-10100-1-PB[1].pdf) (reference date: 01.05.2010).

¹⁶ См.: Jaffe A.B., Trajtenberg M., Henderson R. Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations // Nber working papers series, 1992, February. – № 3993. – P. 577-598. URL: <http://www.nber.org/papers/w3993.pdf> (reference date: 24.10.2009); Klier T.H. Agglomeration in the U.S. Auto Supplier Industry // Economic Perspectives, 1999. – Vol. 23, № 1. – P. 18–34. URL: <http://www.uwlax.edu/faculty/knowles/eco303/ecogeo2.pdf> (reference date: 10.02.2010); Power D., Lundmark M. Working through knowledge pools: labour market dynamics, the transference of knowledge and ideas, and industrial clusters. – Copenhagen, 2003, May. – 20 p. URL: http://www.druid.dk/conferences/summer2003/papers/POWER_LUNDMARK.pdf (reference date: 04.05.2010).

не позволит эффективно использовать метод оценки перелива знаний для выявления кластеров этих отраслей. И хотя возможность применения метода анализа перемещения рабочей силы в отношении всех кластеров не исключается, тем не менее проведение такого исследования потребует гораздо большего количества времени и массива информации.

Для решения проблемы выбора региональных границ, имеющей место при использовании метода коэффициента локализации, Д. Квох и Х. Симпсон разработали новый географический метод оценки пространственной концентрации предприятий, называемый Рипли К-метод¹⁷. Позже другими авторами были предложены его модификации, к примеру, М-функция Е. Маркона или Q-функция Г. Линквиста.

Данные дистанционно ориентированные методы, как их еще называют в литературе¹⁸, позволяют определить оптимальный размер кластера относительно к заранее установленным территориальным границам. В этом случае исследователь не прибегает к какому-либо районированию, учитывается только евклидово расстояние¹⁹ между предприятиями. При этом их месторасположение определяется координатами. Феномен географической концентрации оценивается как для предприятий одной отрасли, так и для предприятий различных отраслей путем расчета среднего числа соседних заводов на площади заданного радиуса. Затем эта операция повторяется со всевозможными радиусами. В итоге, становится известно расстояние, на котором наблюдается наибольшее сосредоточение предприятий, т.е. потенциальный кластер.

Основная сложность при использовании данного подхода в России – получение данных о точном расположении компаний с последующим составлением карты их месторасположения. Например, Е. Маркон и Ф. Пьюч²⁰ в рамках проекта по оценке пространственной концентрации промышленных отраслей Франции справились с данной задачей через нахождение почтовых индексов исследуемых предприятий и обращение к географической базе данных, основанной на координатах Ламберта²¹. Применение данных методов на территории российских регионов может

¹⁷ См.: Quah D., Simpson H. Spatial Cluster Empirics. – LSE Economics Department and Institute for Fiscal Studies, 2003, June. – 40 p. URL: <http://econ.lse.ac.uk/~dquah/p/200306sce.pdf> (reference date: 17.10.2009).

¹⁸ Поскольку они основаны на измерении расстояния.

¹⁹ Евклидово расстояние является геометрическим расстоянием в многомерном пространстве и вычисляется следующим образом: расстояние $(x, y) = \{\{\sum_i (x_i - y_i)^2\}^{1/2}$.

²⁰ См.: Marcon E., Puech F. The determinants of agglomeration in a continuous-space framework. 2003, June. – 48 p. URL: <http://e.marcon.free.fr/download/TheDeterminantsOfAgglomerationInAContinuousFramework.pdf> (reference date: 15.02.2010).

²¹ Проекционная система, используемая во Франции, в которой каждый почтовый индекс определен его координатами (в километрах).

быть эффективно в случае проведения работ по созданию на государственном уровне баз данных географических координат российских предприятий. Кроме того, использование данного метода требует наличия специализированного программного обеспечения. И, наконец, как любой другой количественный метод, дистанционно ориентированные методы позволяют говорить лишь о наличии или отсутствии сосредоточений на рассматриваемой территории, а не о конкретных предприятиях (как ключевых, так и родственных) и степени их взаимосвязей.

Подводя итог рассмотрению количественных методов, отметим, что их использование в целом возможно только на национальном уровне. Более узконаправленными, сфокусированными на изучении отдельного кластера являются методы, основанные на качественной информации.

Один из качественных методов – метод опроса экспертов. Он может быть осуществлен либо путем рассылки экспертам²² специальных вопросов, либо через проведение личных интервью. Применение данного метода можно встретить в работах М. Портера, Г. Линквиста, Н. Литзель²³. Однако в данных исследованиях уделяется недостаточно внимания хорошо аргументированным техникам интервьюирования экспертов. Также относительно незначительное количество исследований идет по пути соотношения данных, полученных в ходе опроса экспертов, и вторичной экономической информации. Среди немногих, кто задался данным вопросом, были Б. Робертс и Р. Стимсон, попытавшиеся идентифицировать «ключевые области специализации, экономические возможности, стратегически важные рынки и экономические риски»²⁴ посредством совмещения результатов опроса экспертов и информации, полученной на основе изучения экономических отчетов, выступлений лидеров целевых отраслей и т.д.

Преимущество данного метода – детализация кластера не только на уровне ключевых компаний, но и всех участников, оценка степени их

²² Эксперты – отраслевые лидеры, представители государственных органов и различных организаций, от которых зависит принятие решений, – выступают важнейшими источниками информации о тенденциях регионального экономического развития.

²³ См.: Lindqvist G. Disentangling Clusters. Agglomeration and Proximity Effects. Dissertation for the Degree of Doctor of Philosophy. – Flanders: Vällingb, 2009. – 308 p. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/library/100193.pdf> (reference date: 11.11.2009); Litzel N., Moller J. Industrial clusters and economic integration: Theoretic concepts and an application to the European Metropolitan Region Nuremberg. IAB Discussion Paper. – Institute for Employment and Research, 2009. – № 22. – 47 p. URL: <http://doku.iab.de/discussionpapers/2009/dp2209.pdf> (reference date: 10.10.2010); Porter M. The Competitive Advantage of Nations. – New York: The Free Press, 1990. – 855 p.

²⁴ См.: Roberts B.H., Stimson R. Multi-sectoral qualitative analysis: A tool for assessing the competitiveness of regions and formulating strategies for economic development// Annals of Regional Science, 1998. – № 32. – P. 470. URL: <http://www.springerlink.com/content/1cbq85fluj746x78/> (reference date: 13.12.2010).

взаимосвязи, а также возможных разрывов в кластере, устранение которых способно вывести его на новый качественный уровень.

Безусловно, опрос нескольких экспертов связан с риском получения субъективной позиции и ограниченностью знаний и опыта каждого эксперта. Кроме того, данный метод сопряжен с обработкой огромного массива информации, а результаты не могут быть приведены к единому стандарту и подвергнуты межкластерному сопоставлению.

Частным случаем рассмотренного метода является метод снежного кома. Его первый этап заключается в проведении опроса экспертов для получения представления о наиболее значимых кластерах. При завершении респондентам предлагается рекомендовать лиц, владеющих большей информацией по одному из кластеров. Снежный ком «катится», привлекая экспертов, представляющих различные элементы кластера. Они, в свою очередь, делятся своими отзывами о составляющих кластера, а также высказывают мнение об уже полученных данных. Снежный ком продолжает двигаться до тех пор, пока не будет найдено ни одного нового эксперта и не наступит момент нанесения рассматриваемого кластера на карту. Заключительным шагом является сбор данных о ключевых экономических показателях кластера по данным статистических служб.

Применение данного метода подразумевает необходимость преждевременного выделения кластера, в отношении которого будет осуществляться опрос. Первоначальные эксперты очерчивают круг кластеров, важных с точки зрения развития экономики региона, в отношении которых и ведется дальнейший анализ. Следовательно, предельно важным является высокая степень компетентности лиц, выступающих в данном качестве, от четкого видения экономики которых фактически будут зависеть результаты проводимого исследования.

Нельзя не отметить, что отсутствие доверия у представителей бизнеса друг к другу, по отношению к органам власти и представителям образовательных учреждений, а также скепсис по отношению к самой идее кластерного развития и, как следствие, нежелание делиться имеющейся информацией может стать камнем преткновения при применении данного метода в качестве самостоятельного инструмента кластерной идентификации в России.

Интересным методом изучения направления развития кластеров и их эволюции служит анализ истории появления и функционирования компаний в рамках отдельных кластеров, или, как еще называют данный метод, составление генеалогического древа кластера. Тот факт, что в большинстве случаев кластеры образуются, когда работники, занятые в одной фирме, покидают ее и открывают свои собственные компании, стал основой

многих работ. Генеалогические древа кластеров были составлены П. Скрантоном для станкостроительной промышленности в Цинциннати²⁵, М. Портером для отрасли полиграфического оборудования в Германии²⁶ и для биотехнологической отрасли в Сан-Диего²⁷.

Резюмируя описание данного метода, отметим, что, несмотря на его способность отслеживать четкие взаимосвязи компаний в кластере с течением времени, прописание его генеалогии – трудоемкий процесс, требующий большого количества времени, результаты которого тем не менее несовершенны. Более того, поскольку вся информация собирается в отношении конкретного кластера, становится практически невозможным проведение сравнения результатов проделанной работы между различными территориями.

Однако его использование представляется весьма эффективным в том случае, если процесс создания большого количества новых компаний, берущих свое начало от материнской, имеет основополагающую роль в развитии кластера²⁸.

Одним из точных инструментов, обеспечивающих детальное выявление кластеров, считаются кейсы. Р. Уин определяет кейсовое исследование как эмпирическое исследование, направленное на изучение определенного явления, имеющего место в момент его проведения в контексте реальной жизни²⁹. Такого рода исследования, по его мнению, особенно важны в тех случаях, когда границы между изучаемым явлением и его контекстом четко не отделены. Методология кейс-стади предполагает изучение результатов деятельности, которая не может быть изучена посредством использования исключительно количественных методов. Поэтому основу кейсов обычно составляют вышепредставленные качественные методы, используемые в сочетании с относительно простым статистическим анализом.

Примечательно, что кейсы более доступны для понимания простому обывателю по сравнению с научными работами. Помимо этого они создают сбалансированную картину различных факторов, явившихся результатом

²⁵ См.: Scranton P. Specialty Production and American Industrialization, 1865–1925. – New Jersey: University Press, 2000. – 416 p.

²⁶ См.: Porter M. The Competitive Advantage of Nations. – New York: The Free Press, 1990. – 855 p.

²⁷ См.: Porter M. San Diego: Clusters of Innovation Initiative. – Cambridge, MA: Monitor Group, 2003. – 138 p. URL: http://www.isc.hbs.edu/pdf/COI_SanDiego.pdf (reference date: 18.03.2010).

²⁸ Примерами таких кластеров являются Силиконовая долина (Rogers E.M., Larsen J.K. Silicon Valley Fever: Growth of High Technology Culture. – New York: Basic Books, 1984. – 247 p.) и кластер высоких технологий в Дании (Dahl M.S., Pedersen C.O.R., Dalum B. Entry by Spinoff in a High-tech Cluster. Working Paper. Denmark: DRUID, 2003, September. – № 03-11. – 34 p. URL: <http://www3.druid.dk/wp/20030011.pdf> (reference date: 14.12.2009).

²⁹ См. Yin R.K. Case Study Research: Design and Methods. – Los Angeles: Sage Publications, 2009. – 219 p.

деятельности кластеров. Однако каждый кейс рассказывает лишь отдельную историю чаще всего успешных кластеров, и результаты таких исследований достаточно сложно сравнивать, хотя в процессе их изучения и может возникать ощущение, что копирование институтов и тактик, которые имели место на одной территории, будут приводить к тем же результатам в любом другом месте в любое время.

Важное замечание приводит в своей работе, посвященной анализу трех различных европейских регионов с целью составления кейсов, Ю. Тераас³⁰ (со ссылкой на М. Портера) о том, что для развития реального конкурентного преимущества кластерам необходимо десятилетие, а иногда и более продолжительный период времени. То есть, рассматривать конкретный кластер, используя кейсовый метод, стоит лишь в том случае, если он прошел первоначальные этапы своего жизненного цикла. Указанная особенность снижает вероятность использования кейсового метода для идентификации кластеров в России в силу особенностей истории ее экономического развития³¹. Тем не менее в целом кейсы, как и генеалогические древа, представляют собой интересный источник нового знания для практиков, поскольку направлены на анализ событий, имеющих место в рамках реальных ситуаций.

Подводя итог, отметим, что результаты рассмотрения количественных и качественных методов идентификации кластеров, а также выявленные в работе их преимущества и недостатки свидетельствуют о необходимости совместного использования методов обеих категорий для получения комплексной картины экономики. Очевидно, что наиболее удачные исследования были проведены с использованием как количественного, так и качественного подходов одновременно. При этом количественные показатели использовались для выявления формальной структуры кластера, а применение качественных методов позволило на фоне полученных цифр проанализировать условия его формирования, наличие всех его элементов и степень их взаимодействия. Безусловно, выбор сочетания рассмотренных в данной работе зарубежных методологий будет обуславливаться прежде всего целями конкретного исследования, а также возможностью их применения в полной мере по отношению к российским экономическим условиям. В этой связи дальнейшие шаги должны быть направлены на более глубокое изучение существующих зарубежных методик на предмет выявления ограничений по их применению на территории Российской Федерации, что в итоге позволит выработать методологическую концепцию по идентификации кластеров и степени взаимодействия их составных элементов.

³⁰ См. Jukka T. Regional science-based clusters. A case study of three European concentrations. Academic dissertation. – Oulu: Oulu university press, 2008. – 210 p. URL: <http://herkules.oulu.fi/isbn9789514288890/isbn9789514288890.pdf> (reference date: 20.02.2010).

³¹ Речь идет о централизованном планировании и отсутствии конкурентной среды, определяющей территориальное расположение вновь образующихся предприятий в социалистический период.

Библиографический список

1. Бергман Эд.М., Фезер Эд. Дж. Национальные отраслевые кластерные таблицы: рамка для прикладного регионального кластерного анализа// Региональные исследования. – Карфакс Пабблишинг, 2000, Февраль. – Т. 34, № 1. – С. 1–19. URL: <http://www.informaworld.com/smpp/content~content=a713693636~db=all> (дата обращения: 03. 05.2010).
2. Даль М.С., Педерсон С.О.Р., Делама Б. Вступление в кластер высоких технологий путем создания самостоятельного подразделения: Рабочий отчет. – Германия: ДРУИД, 2003, Сентябрь. – № 03–11. – 34р. URL: <http://www3.druid.dk/wp/20030011.pdf> (дата обращения: 14.12.2009).
3. Джейф А.В., Треджтенберг М., Хендерсон Р. Географическая локализация переливов знаний оцениваемых патентными ссылками // Серия рабочих отчетов Нбер, 1992, Февраль. – № 3993. – Р. 577-598. URL: <http://www.nber.org/papers/w3993.pdf> (дата обращения: 24.10.2009).
4. Квох Д., Симпсон Х. Пространственный кластерный эмпирический подход. – Экономический отдел ЛСИ и Институт финансовых исследований, 2003, Июнь. – 40 р. URL: <http://econ.lse.ac.uk/~dqah/p/200306sce.pdf> (дата обращения: 17.10.2009).
5. Клиер Т.Х. Агломерация в отрасли автопоставщиков США // Экономические перспективы, 1999. – Т. 23, №1. – С. 18–34. URL: <http://www.uwlax.edu/faculty/knowles/eco303/ecogeo2.pdf> (дата обращения: 10.02.2010).
6. Кортрайт Дж. Понимание кластеров: региональная конкурентоспособность и экономическое развитие. Метропольная политическая программа Брукингского института. – Импреса, 2006, Март. – 66 р. URL: http://www.brookings.edu/metro/pubs/20060313_Clusters.pdf (дата обращения: 13.04.2010).
7. Корчагина Н.А. Кластерная политика – технология повышения эффективности управления компаниями: Монография. – Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2009. – 117 с.
8. Линквист Г. Распутывание кластеров. Агломерационные эффекты и эффекты близости. Диссертация на соискание степени доктора философии. – Фландрия: Велингб, 2009. – 308 с. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/library/100193.pdf> (дата обращения: 11.11.2009).
9. Литзель Н., Моллер Дж. Отраслевые кластеры и экономическая интеграция: теоретические понятия и применение к Европейскому метропольному региону Нюрнберг. Материалы для обсуждения ИАБ. – Институт Занятости и Исследований, 2009. – № 22. – 47 с. URL: <http://doku.iab.de/discussionpapers/2009/dp2209.pdf> (дата обращения: 10.10.2010).
10. Маркон Е., Пьюч Ф. Детерминанты агломерации в непрерывном пространстве. 2003, Июнь. – 48 р. URL: <http://e.marcon.free.fr/download/TheDeterminantsOfAgglomerationInAContinuousFramework.pdf> (дата обращения: 15.02.2010).
11. Пауер Д., Ландмарк М. Проработка пулов знаний: динамика рынка труда, передача знаний и идей и отраслевые кластеры. – Копенгаген, 2003,

Май. – 20 с. URL: http://www.druid.dk/conferences/summer2003/papers/POWER_LUNDMARK.pdf (дата обращения: 04.05.2010).

12. Портер М. Конкурентные преимущества стран. – Нью-Йорк: Фри Пресс, 1990. – 855 с.

13. Портер М. Сан-Диего: кластеры инновационных инициатив. – Кембридж, МА: Монитор Групп, 2003. – 138 с. URL: http://www.isc.hbs.edu/pdf/COI_SanDiego.pdf (дата обращения: 18.03.2010).

14. Портер М. Экономическое развитие регионов // Региональные исследования. – Карфакс Пабблишинг, 2003, Август–октябрь. – Т. 37, № 6/7. – С. 549–578.

15. Робертс Б.Х., Стимсон Р. Многоотраслевой качественный анализ: инструмент оценки конкурентоспособности регионов и разработки стратегий экономического развития // Ежегодник региональной науки, 1998. – № 32. – С. 469–494. URL: <http://www.springerlink.com/content/1cbq85fluj746x78/> (дата обращения: 13.12.2010)

16. Роджерс Э.М., Ларсен Ю.К. Феномен Силиконовой долины: развитие культуры высоких технологий. – Нью-Йорк: Бейзик Букс, 1984. – 247 р.

17. Сан Дж. Кластерное картирование в Китае: эмпирическая оценка // Международный журнал бизнеса и управления, 2009, Август. – Т. 4, № 8. – С. 107–112. URL: [http://3367-10100-1-PB \[1\].pdf](http://3367-10100-1-PB [1].pdf) (дата обращения: 01.05.2010).

18. Скрентон П. Специализированное производство и американская индустриализация, 1865–1925. – Нью-Джерси: Юниверсити Пресс, 2000. – 416 с.

19. Уин Р.К. Исследование кейс-стади: разработка и методы. – Лос-Анджелес: Сейдж Пубליкейшнз, 2009. – 219 с.

20. Четти С. Метод кейс-стади для исследования компаний малого и среднего бизнеса // Международный малотиражный бизнес-журнал. – 1996. – Т. 15, № 1. – С. 73–85. URL: <http://isb.sagepub.com/cgi/reprint/15/1/73> (дата обращения: 21.11.2009).

21. Юкка Т. Региональные кластеры, основанные на знаниях. Кейс-стади трех европейских концентратий: Научная диссертация. – Оулу: Оулу юниверсити пресс, 2008. – 210 р. URL: <http://herkules oulu.fi/isbn9789514288890/isbn9789514288890.pdf> (дата обращения: 20.02.2010).

22. Европейская кластерная обсерватория. URL: <http://www.cluster-observatory.eu> (дата обращения: 10.05.2010).

Bibliographical list

1. Korchagina N.A. The cluster policy – technology of increase of the companies' management efficiency: the monography. – Astrakhan: The publishing house « Astrakhan University», 2009. – 117 p.

2. Bergman Ed.M., Feser Ed.J. National Industry Cluster Templates: A Framework for Applied Regional Cluster Analysis//Regional Studies. – Carfax

Publishing, 2000, February. – Volume 34, № 1. – P. 1–19. URL: <http://www.informaworld.com/smpp/content~content=a713693636~db=all> (reference date: 03.05.2010).

3. Chetty S. The Case Study Method for Research in Small and Medium-Sized Firms // International Small Business Journal. – 1996. – Vol. 15, № 1. – P. 73–85. URL: <http://isb.sagepub.com/cgi/reprint/15/1/73> (reference date: 21.11.2009).

4. Cortright J. Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development. The Brookings Institution Metropolitan Policy Program. – Impresa, 2006, March. – 66 p. URL: http://www.brookings.edu/metro/pubs/20060313_Clusters.pdf (reference date: 13.04.2010).

5. Dahl M.S., Pedersen C.O.R., Dalum B. Entry by Spinoff in a High-tech Cluster. Working Paper. Denmark: DRUID, 2003, September. – № 03–11. – 34p. URL: <http://www3.druid.dk/wp/20030011.pdf> (reference date: 14.12.2009).

6. Jaffe A.B., Trajtenberg M., Henderson R. Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations // Nber working papers series, 1992, February. – № 3993. – P. 577–598. URL: <http://www.nber.org/papers/w3993.pdf> (reference date: 24.10.2009).

7. Jukka T. Regional science-based clusters. A case study of three European concentrations. Academic dissertation. – Oulu: Oulu university press, 2008. – 210 p. URL: <http://herkules oulu.fi/isbn9789514288890/isbn9789514288890.pdf> (reference date: 20.02.2010).

8. Klier T.H. Agglomeration in the U.S. Auto Supplier Industry // Economic Perspectives, 1999. – Vol. 23, №1. – P. 1834. URL: <http://www.uwlax.edu/faculty/knowles/eco303/ecogeo2.pdf> (reference date: 10.02.2010).

9. Lindqvist G. Disentangling Clusters. Agglomeration and Proximity Effects. Dissertation for the Degree of Doctor of Philosophy. – Flanders: Vällingb, 2009. – 308 p. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/library/100193.pdf> (reference date: 11.11.2009).

10. Litzel N., Moller J. Industrial clusters and economic integration: Theoretic concepts and an application to the European Metropolitan Region Nuremberg. IAB Discussion Paper. – Institute for Employment and Research, 2009. – № 22. – 47 p. URL: <http://doku.iab.de/discussionpapers/2009/dp2209.pdf> (reference date: 10.10.2010).

11. Marcon E., Puech F. The determinants of agglomeration in a continuous-space framework. 2003, June. – 48 p. URL: <http://e.marcon.free.fr/download/TheDeterminantsOfAgglomerationInAContinuousFramework.pdf> (reference date: 15.02.2010).

12. Porter M. San Diego: Clusters of Innovation Initiative. – Cambridge, MA: Monitor Group, 2003. – 138 p. URL: http://www.isc.hbs.edu/pdf/COI_SanDiego.pdf (reference date: 18.03.2010).

13. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. – New York: The Free Press, 1990. – 855 p.

14. Porter M. The economic performance of regions// Regional Studies. – Carfax Publishing, 2003, August–October. – Vol. 37, № 6/7. – P. 549–578.
15. Power D., Lundmark M. Working through knowledge pools: labour market dynamics, the transference of knowledge and ideas, and industrial clusters. – Copenhagen, 2003, May. – 20 p. URL: http://www.druid.dk/conferences/summer2003/papers/POWER_LUNDMARK.pdf (reference date: 04.05.2010).
16. Quah D., Simpson H. Spatial Cluster Empirics. – LSE Economics Department and Institute for Fiscal Studies, 2003, June. – 40 p. URL: <http://econ.lse.ac.uk/~dquah/p/200306sce.pdf> (reference date: 17.10.2009).
17. Roberts B.H., Stimson R. Multi-sectoral qualitative analysis: A tool for assessing the competitiveness of regions and formulating strategies for economic development// Annals of Regional Science, 1998. – № 32. – P. 469–494. URL: <http://www.springerlink.com/content/1cbq85fluj746x78/> (reference date: 13.12.2010).
18. Rogers E.M., Larsen J.K. Silicon Valley Fever: Growth of High Technology Culture. – New York: Basic Books, 1984. – 247 p.
19. Scranton P. Specialty Production and American Industrialization, 1865–1925. – New Jersey: University Press, 2000. – 416 p.
20. Sun Zh. Cluster-mapping in China: the Empirical Evidence // International Journal of Business and Management, 2009, August. – Vol. 4, № 8. – P. 107–112. URL: [http://3367-10100-1-PB \[1\].pdf](http://3367-10100-1-PB [1].pdf) (reference date: 01.05.2010).
21. Yin R.K. Case Study Research: Design and Methods. – Los Angeles: Sage Publications, 2009. – 219 p.
22. European Cluster Observatory. URL: <http://www.clusterobservatory.eu> (reference date: 10.05.2010).

Контактная информация

414056, Россия, г. Астрахань, ул. Татищева, 20а,
Астраханский государственный университет
Тел.+7 (8512) 61-08-09

Contact links

414056, Russia, Astrakhan Tatischev St., 20a,
Astrakhan State University
Tel.+7 (8512) 61-08-09

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: ОЦЕНКА
СОСТОЯНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
С ВЛАСТНЫМИ СТРУКТУРАМИ РЕГИОНА**

**PUBLIC ASSOCIATIONS OF ENTREPRENEURS:
APPRAISAL OF THE STATE AND COOPERATION
WITH AUTHORITY STRUCTURES
OF THE REGION**

A.C. САХАРОВА,

*аспирант Костромского государственного
технологического университета*

A.S. SAKHAROVA,

post-graduate of Kostroma state university of technology

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы развития формирования связей и взаимодействия объединений предпринимателей и власти. Раскрыты анализ становления и состояния регионального бизнес-сообщества на примере Костромской области, анализ степени готовности бизнеса активно участвовать в решении актуальных проблем общества на региональном и местном уровнях. Обосновано участие объединения деловых кругов в управлении региональной экономикой как потенциал ее развития, приведен рейтинг приоритетных направлений взаимодействия представителей объединений предпринимателей и органов власти. Изучена роль некоммерческих организаций, объединяющих предпринимательские структуры, в управлении региональной экономикой.

Abstract

The article covers the issues of development of establishing connections and co-operating of entrepreneur associations and authority. The analysis of formation and state of regional business society by the example of Kostroma region, and the analysis of preparation degree of business to take an active role in solving acute problems of society at regional and local levels are revealed. The participation of associations of business circles in regional economics management as a potential of its development is proved, the rating of priority directions of co-operating of representatives of entrepre-

neur associations and authority is given. The role of non-profit organizations, uniting entrepreneur structures, in regional economics management is examined.

Ключевые слова

1. Общественные объединения предпринимателей
2. Органы власти
3. Взаимодействие
4. Развитие экономики региона

Keywords

1. Public associations of entrepreneurs
2. Authorities
3. Cooperation
4. Development of regional economics

Анализ процесса развития взаимоотношений между обществом, властью и бизнес-сообществом включает, в частности, два важных аспекта: развитие гражданских формирований предпринимателей и их отношение к соучастию в решении проблем местных сообществ. В истории общественных объединений предпринимателей (далее – ОП) современной России выделяют четыре этапа, соотносимых с этапами реформирования нашего общества. До начала реформ в СССР существовала единственная организация, представляющая интересы предприятий, – Торгово-промышленная палата СССР, которая организовывала их взаимодействие, занималась организацией выставок, сертификацией продукции зарубежных предприятий, поддержкой внешнеторговой деятельности.

Появление первых организаций предпринимателей в современной России в условиях плановой социалистической экономики связано с принятием в СССР законов «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1987) и «О кооперации» (1988). Индивидуальные предприятия, кооперативы, позднее малые предприятия работали в условиях «разреженного» правового поля и отсутствия правоприменительной практики по отношению к предпринимательству. Появилась потребность в организациях, которые могли бы представлять интересы предпринимателей в обществе и в отношениях с властью, помогать отстаивать появившиеся права и собственность.

После распада СССР из бывших союзных общественных организаций предпринимателей стали выделяться организации, которые могли бы быть выразителями интересов деловых кругов уже РФ. ТПП СССР превратилась в Российскую ТПП. Аналогичные процессы коснулись и всех других всесоюзных организаций. ТПП, единственная из общественных организаций, стала действовать на основании принятого в 1993 году Закона РФ «О ТПП в Российской Федерации», по которому ей был придан ряд государственных функций (например лицензирование и сертификация).

Развитие рыночных отношений, появление частных банков, бирж и других рыночных институтов вызвало создание профессиональных объединений бизнесменов. Приватизация привела к упразднению отраслевых министерств, и у промышленников и предпринимателей возникла потребность создавать отраслевые союзы и ассоциации, которые могли бы лоббировать их интересы. Перед этими объединениями стояли те же задачи, что и перед отраслевыми министерствами (кроме управления): максимальное сохранение уже отлаженных за долгие годы хозяйственных связей и представление интересов предприятий отрасли в органах власти.

В 1992–1993 годах на фоне ослабления российской федеральной власти и усиления власти субъектов Федерации наблюдался бум создания самых разнообразных региональных ОП, целью которых было решение задач с органами власти на местах. После 1993 года объединение предпринимателей по формам собственности исчерпало себя, т.к. были уже приняты законодательные акты, регулирующие собственность и рыночные отношения.

После августовского кризиса 1998 года была осознана необходимость установления цивилизованных правил бизнеса и функционирования рынка труда. Возникла потребность создания единой переговорной площадки, которая бы объединяла и региональные, и отраслевые союзы и ассоциации предпринимателей и могла бы выражать и лоббировать интересы в целом промышленников и предпринимателей. В то же время и у государства возникла потребность в организованном диалоге с бизнес-сообществом, и под эту потребность начали структурироваться общественные ОП.

Деятельность исследуемых организаций осуществляется в соответствующем правовом поле, руководствуясь Федеральными законами «О некоммерческих организациях», «Об общественных объединениях», «Об объединениях работодателей».

Как известно, некоммерческая организация считается созданной как юридическое лицо с момента ее государственной регистрации в установленном законодательством порядке. Вместе с тем следует иметь в виду, что законы, регулирующие деятельность того или иного вида некоммерческих организаций, могут устанавливать специальный порядок. Так, в соответствии с ФЗ «Об общественных объединениях» общественные объединения вправе не регистрироваться в органах юстиции, поскольку в данном случае они не приобретают прав юридического лица, но имеют право на существование. Поскольку статья 21 вышеуказанного ФЗ не обяывает регистрацию общественного объединения в обязательном порядке, число официально зарегистрированных общественных ОП не соответствует числу фактически действующих.

Учитывая, что данные процессы проявляются в разных регионах с той или иной степенью различий, проведем анализ становления и состояния регионального бизнес-сообщества на примере Костромской области (КО).

Что касается КО, то за период с 1998–2009 гг. проявляли деятельность 18 некоммерческих организаций – ОП, в частности, ТПП КО, областное объеди-

нение работодателей «Костромской союз промышленников», некоммерческое партнерство «Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров КО», Союз строителей КО, Костромское региональное отделение общероссийской общественной организации «Деловая Россия», некоммерческое партнерство «Гильдия ювелиров «Золотое кольцо Руси», НП «Ремесленная палата КО», Костромская региональная общественная организация Вольного экономического общества России (ВЭО), общественная организация «Союз предпринимателей» городского округа город Шарья, Костромская региональная некоммерческая организация «Ассоциация собственников жилья и управляющих компаний КО», ассоциация «Костромское рыбное хозяйство» и др. Количественные характеристики организационно-правовых форм с учетом официальной регистрации организаций представлены в таблице 1.

Таблица 1

Организационно-правовые формы ОП, действующие на территории Костромской области

№ п/п	Организационно-правовая форма	Количество
1	Ассоциация	2
2	Некоммерческое партнерство	4
3	Общественная организация (в том числе незарегистрированные)	9 (2)
4	Объединение работодателей	1
5	Союз	1
6	Торгово-промышленная палата	1
	Итого	18

Анализ периодов регистрации некоммерческих организаций показал, что наибольшая активность по созданию и официальной регистрации ОП наблюдалась в 2002 году, когда бизнес набрал силу после кризиса 1998 года и возникла потребность создания единой переговорной площадки представителей бизнеса и власти. В это время были зарегистрированы следующие организации: Гильдия ювелиров «Золотое кольцо Руси», Российская медицинская ассоциация, Костромской транспортный союз, Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров КО, Костромской союз промышленников, ТПП КО.

В 2007 году процедуру официальной регистрации прошли: Союз предпринимателей городского округа город Шарья, Костромская ассоциация собственников жилья и управляющих компаний КО, Союз машиностроителей России и Ремесленная палата КО.

Важным преимуществом самой распространенной формы – общественная организация – является возможность ее существования и осуществления деятельности в достижении поставленных целей и без регистрации юридического лица. Изменение числа официально зарегистрированных организаций не

позволяет выявить динамику, а свидетельствует лишь об изменчивости данного процесса, которое может быть вызвано разнообразными факторами – от личной воли участников объединения до изменения нормативно-правовой и экономической ситуации в регионе. Именно качественные параметры представляются особо значимыми.

Основной качественной характеристикой следует признать степень готовности бизнеса активно участвовать в решении актуальных проблем общества на региональном и местном уровнях. В рамках взаимодействия власти и бизнес-сообщества довольно большое распространение получила практика создания экспертно-консультативных советов, ориентированных на вовлечение независимых экспертов в процесс обсуждения принимаемых решений, создание каналов доведения информации до целевых групп.

С целью установления степени готовности бизнеса активно участвовать в решении актуальных проблем общества была изучена информационная база, включающая как нормативно-правовые акты органов государственной власти и ОМС КО, так и сведения о привлечении к участию общественных ОП к обсуждению и решению различных вопросов на соответствующем уровне. Параллельно для оценки активности каждого из объединений проведен анализ взаимодействия органов власти и конкретного объединения. Важно отметить, что в работе использовался общедоступный материал, который хотя и не позволяет полностью оценить картину, но дает возможность выявить динамику отношений власти и бизнес-сообщества.

Анализ деятельности исследуемых объединений выявил достаточную степень активности бизнеса в обсуждении как отраслевых вопросов, так и вопросов, связанных со стратегическим развитием субъекта РФ и его муниципальных образований. По его результатам следует отметить особую роль ТПП КО, являющейся цепочкой региональной сети ТПП РФ, которая успешно исполняет функции, возложенные на нее законом.

Другая общественная организация – Российский союз промышленников и предпринимателей, как на государственном, так и на региональном уровне, – объединяет крупный и средний бизнес, выступает переговорной площадкой для широких деловых кругов, представляет работодателей в трехстороннем соглашении. В КО его региональное отделение создано на базе Костромского союза промышленников. В 2009 году между администрацией КО, Федерацией организаций профсоюзов КО и объединениями работодателей КО при участии Костромского союза промышленников подписано Соглашение о социальном партнерстве в сфере труда на 2009–2010 годы.

Структуру основных отраслей промышленности КО отражает отраслевая принадлежность существующих ОП: деревообрабатывающая (Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров КО), ювелирная (Ассоциация ювелиров п. Красное-на-Волге, гильдия ювелиров «Золотое кольцо Руси»), промышленное производство (Костромской союз промышленников), сельскохозяйственное

производство (Агропромышленный союз КО), машиностроение (Союз машиностроителей России), строительство (Союз строителей КО).

Анализ выявил в последние годы положительную динамику привлечения общественных ОП к участию в обсуждении вопросов и принятию решений, касающихся жизни региона. На рисунке 1 отражена динамика привлечения различными органами власти ОП к обсуждению вопросов и принятию решений, где указано количество представителей ОП, включенных в состав различных коллегиальных, экспертно-консультативных, рабочих и совещательных органов и конкурсных комиссий, создаваемых органами власти различных уровней.

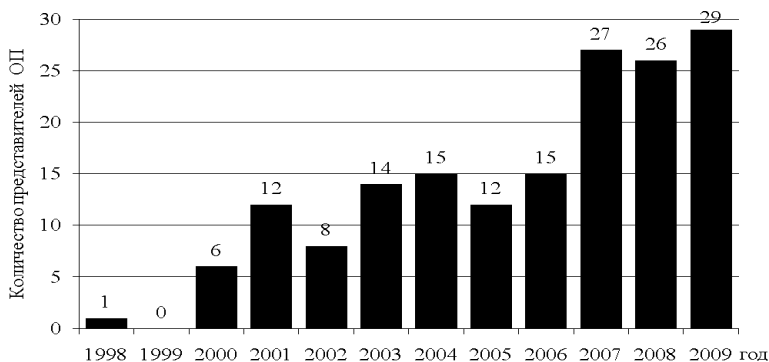


Рис. 1. Динамика привлечения различными органами власти ОП

Из рисунка видно, что за последнее десятилетие количество представителей ОП, привлекающихся к участию в работе различных органов, возросло более чем в четыре раза.

Для определения приоритетных направлений взаимодействия и оценки деятельности представителей ОП и органов власти проведено ранжирование, на основании которого составлен соответствующий рейтинг (см. табл. 2). К приоритетным направлениям (основным вопросам, рассматриваемым в рамках работы коллегиальных органов) относятся: формирование нормативно-правовой базы, создание единого межрегионального информационного пространства, организация внешнеэкономического сотрудничества и межрегиональных связей, поддержка среднего и малого бизнеса, подготовка кадров и персонала, реализация программ, организация конкурсов и благотворительность.

Базовым при составлении рейтинга был выбран показатель – число ОП, привлеченных к участию в работе различных органов, отражающий консолидацию бизнес-сообщества для решения основных вопросов, поставленных перед конкретным коллегиальным органом.

Таблица 2

Рейтинг приоритетных направлений взаимодействия ОП и органов власти

Наименование	Год создания	Рейтинг	Число ОП
Общественно-консультативный совет при Управлении ФАС по Костромской области	2007	1	8
Организационный комитет по проведению Слета выпускников школ Костромской области	2009	2	6
Совет по развитию малого и среднего предпринимательства в Костромской области	2008		
Координационный совет по промышленной и экономической политике в Костромской области	2003	3	4
Координационный совет по разработке стратегии развития города Костромы до 2020 года	2009	4	3
Комиссия по решению вопросов, связанных с предоставлением государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, Совет по промышленной политике при губернаторе КО	2008		
Региональный совет по кадровой политике	2007		
Исполнитель мероприятий областной целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Костромской области» на 2009–2013 гг.	2009	5	2
Совет по ювелирной промышленности Костромской области	2008		
Конкурсная комиссия по отбору субъектов малого предпринимательства для предоставления нежилых помещений в аренду в бизнес-инкубаторе КО, Координационный совет по подготовке и проведению международного ювелирного фестиваля «Золотое кольцо России-2007», организационный комитет по подготовке и проведению Дня предпринимателя КО и Международного конгресса предпринимателей	2007		
Координационный совет по проведению областной благотворительной акции «Вместе поможем ветеранам!»	2004		
Совет по внешней торговле, организационный комитет по организации и проведению выставки-ярмарки объектов промышленной собственности «Новаторы – производству», посвященной 60-летию образования КО	2003		

Из таблицы 2 видно, что наибольшее число ОП привлечено к работе Общественно-консультативного совета при Управлении ФАС по КО, который создан в целях реализации Концепции административной реформы, организационного комитета по проведению Слета выпускников школ КО, основной задачей которого является информирование учащихся о рынке образовательных услуг, ведущих отраслях экономики и социальной сферы, Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в КО, созданного для разработки предложений по повышению эффективности реализации политики в сфере поддержки и развития предпринимательства в КО. Кроме того, ОП чаще привлекаются в качестве исполнителей целевых программ и приоритетных направлений региональной политики, для разработки стратегических направлений развития территорий и отраслей, организации мероприятий, имеющих социальную направленность, и проведения благотворительных акций. Можно сказать, что большинство предпринимателей проявляют готовность к регулированию процессов развития экономики региона, в том числе и социально ориентированных направлений. В настоящее время важно сохранить созданные элементы взаимодействия и принять все необходимые меры по формированию новых. Дальнейшее изучение вопроса об участии общественных ОП в решении актуальных проблем общества на региональном и местном уровнях требует выработки комплексной оценки его эффективности.

Библиографический список

1. Общество, бизнес, власть // Альманах Ассоциации независимых центров экономического анализа. – 2005. – № 10. – С. 216.
2. Официальный сайт Костромской областной думы. <http://www.kosoblduma.ru>

Bibliographical list

1. Society, business, authority//Literary miscellany of Association of independent centers of economic analysis. – 2005. – № 10. – P. 216.
2. Official website of Kostroma Regional Duma. <http://www.kosoblduma.ru>

Контактная информация

Тел. 89036347845,
E-mail: anlion@yandex.ru

Contact links

Tel. 89036347845,
E-mail: anlion@yandex.ru

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ
ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ
СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА**

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
AS AN INSTRUMENT OF SOCIAL
DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURAL
BRANCHES OF NATIONAL ECONOMY**

В.Ю. СОЛДАТЕНКОВ,

*соискатель кафедры экономической социологии и маркетинга
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова*

V.Y. SOLDATENKOV,

*competitor of economic sociology and marketing chair,
Moscow state university of M. V. Lomonosov*

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты государственно-частного партнерства как инструмента социального развития инфраструктурных отраслей народного хозяйства. Автор отмечает, что системное и последовательное управление ГЧП может обеспечить долгосрочное, социально ориентированное развитие транспортной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, электроэнергетики.

Abstract

In the article there are revealed theoretical and practical aspects of public-private partnership as an instrument of social development of infrastructural branches of national economy. Author underlines that under system and consecutive management PPP can provide long-term, socially focused development of transport infrastructure, housing and communal services, electric power industry.

Ключевые слова

1. Государственно-частное партнерство
2. ГЧП

3. Инфраструктура
4. Социально-экономическое развитие

Keywords:

1. Public-private partnership
2. PPP
3. Infrastructure
4. Social-economic development

В последние годы во всем мире происходят значительные институциональные изменения в отраслях, которые раньше всегда находились в государственной собственности и государственном управлении: автодорожном, железнодорожном, портовом, жилищно-коммунальном хозяйствах, электроэнергетике, трубопроводном транспорте. Органы исполнительной власти передают во временное долго- и среднесрочное пользование бизнесу объекты этих отраслей, оставляя за собой право регулирования и контроля за их деятельностью.

Вместе с тем обеспечение устойчивого социально-экономического развития страны требует взаимосвязанности посредством соответствующей инфраструктуры, добывающих и перерабатывающих отраслей в рамках целостного народно-хозяйственного комплекса.

Для поддержания экономического роста и обеспечения развития экономики в условиях углубляющегося кризиса глобальной валютно-финансовой системы необходимо в том числе активизировать работы государственных институтов развития по программам модернизации экономики, а также разработать и реализовать проекты модернизации транспортной и энергетической инфраструктуры [5, с. 257].

Глобальные и локальные экономические потрясения активизируют дискуссии о роли государства в экономическом развитии страны, придавая еще большую актуальность проблематике государственно-частного партнерства (ГЧП).

Аналізу роли государства в современной экономике посвящено множество работ, среди которых следует выделить фундаментальные труды Дж. Кейнса, Т. Парсонса, Л. Эрхарда, Дж. Гэлбрейта, Д. Белла, В. Леонтьева, Д. Львова, П. Самуэльсона, Дж. Стиглица, Л. Абалкина, О. Богомолова, С. Глазьева [1; 3; 5].

Вопросы развития государственно-частного партнерства в России исследовали В. Варнавский, М. Дерябина, Л. Цедилин, Н. Исправникова, В. Мочальников и ряд других ученых [4; 8; 9; 12]. Среди современных зарубежных авторов, разрабатывающих эту проблематику, можно выделить М. Джерарда, А. Эстаче, Ф. Годе, Р. Годэна, Г. Шварца, Дж. Гамильтона [2; 6].

Государственно-частное партнерство – это форма долгосрочных договорных отношений, возникающих между государственным ведомством-заказчиком и частно-предпринимательской структурой, в целях

привлечения финансовых ресурсов на строительство или реконструкцию, эксплуатацию и содержание инфраструктурного объекта, а также на оказание услуг, которые, как это исторически сложилось, отнесены к компетенции государственного сектора [6, с. 17].

В экономической трактовке государственно-частное партнерство сравнивается с косвенной приватизацией. Речь идет о перераспределении полномочий между государством и бизнесом в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но для которых у государства отсутствуют средства на развитие. К таким отраслям относятся транспортная инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство, электроэнергетика, социальная сфера, благоустройство населенных пунктов, объекты культурного наследия и др.

При этом необходимо отметить, что даже теоретически не существует механизма, который мог бы во всех случаях обеспечить переход актива от неэффективного собственника к эффективному без вливания денег со стороны. Кроме того, при полной информации эффективное распределение ресурсов возможно, а при неполной – проблематично или невозможно [7, с. 16–17].

Применение механизмов государственно-частного партнерства нацелено на обеспечение возможности осуществления общественно значимых проектов в наиболее короткие сроки, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования. Помимо этого механизм партнерства власти и бизнеса способен повысить эффективность проектов за счет участия в них частного бизнеса, как правило, более эффективного на рынке, чем государственные институты [9].

Международный опыт показывает, что там, где государство способно отстаивать интересы общества (развитые страны, в первую очередь США, Канада, Франция, Великобритания, Германия, Австралия) и поставить законодательные и институциональные препятствия на пути злоупотреблений частных компаний, ГЧП-проекты достигают своих целей и обеспечивают повышение эффективности социально-производственной инфраструктуры.

В рамках ГЧП-проекта обеим сторонам партнерства – государству и бизнесу – необходимо совместно друг с другом применять методы стратегического планирования и программирования (целевого планирования) своей деятельности. Программирование цен на социально и стратегически значимые услуги (товары, работы) позволяет в необходимой степени учесть интересы общества и хозяйственные потребности экономики путем их долгосрочного фиксирования (замедленного роста).

В настоящее время модернизация построенной еще при советской власти производственной инфраструктуры (табл. 1), осуществление крупных проектов по строительству автомобильных и железнодорожных магистралей, портов, аэропортов, энергетических и коммунальных систем в России возможно только с привлечением отечественного и международного капитала на базе ГЧП. Другое рациональное и к тому же хорошо прове-

ренное в международной практике решение этой проблемы государственному сектору, испытывающему недостаток бюджетных средств, найти будет крайне затруднительно [8].

Таблица 1

Ряд показателей, характеризующих износ основных фондов экономики России [10]

Наименование показателя	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год
Степень износа основных фондов экономики России (на начало года), %	42,8	44,3	45,4	45,9	46,3	45,3
Степень износа основных фондов организаций, осуществляющих производство и распределение электроэнергии, газа и воды (на конец года), %	55,4	52,3	50,3	52,8	51,6	51,2

Академик Л. Абалкин отмечал: «Стратегическая проблема заключается в определении условий и стимулов для внутренних инвестиций. Главное – общий поток инвестиций в основной капитал. Он определяется наличием четкой промышленной и инвестиционной политики государства» [1, с. 22].

ГЧП не только позволяют ослабить бюджетные ограничения, препятствующие инвестициям в инфраструктуру, но также могут использоваться и для того, чтобы обойти меры по контролю за расходами и чтобы вывести государственные инвестиции за рамки бюджета и снять долг с баланса органов государственного управления [2, с. 11].

Основными источниками прямого финансирования ГЧП-проектов являются государство (муниципалитет), партнер со стороны частного сектора (бизнес), государственные (муниципальные) банки развития, государственные (муниципальные) инвестиционные фонды, банковский сектор (внутренний и зарубежный), государственные корпорации, государственные (муниципальные) компании (предприятия и организации), инвесторы (внутренние и зарубежные), акционеры (внутренние и зарубежные юридические и физические лица).

Существенным источником косвенного финансирования ГЧП-проектов является перераспределение государственных (муниципальных) расходов в сторону гарантированного приобретения части товаров (работ, услуг), производимых в рамках осуществления ГЧП-проекта.

Серьезным шагом на пути поступательного развития в России системы государственно-частного партнерства и распространения хозяйственной практики осуществления ГЧП-проектов явилось подписание в мае 2010 года в Санкт-Петербурге между Сбербанком России и губернатором

Санкт-Петербурга соглашения по развитию инфраструктуры города: строительства западного скоростного диаметра, Орловского тоннеля, линий легкого метро и мусороперерабатывающего завода. Общая сумма этих проектов составляет 290 млрд рублей. При этом, строительство западного скоростного диаметра обойдется в 212 млрд рублей и будет финансироваться из четырех источников: Инвестиционного фонда Российской Федерации, инвесторов, бюджета Санкт-Петербурга и кредитов Сбербанка России [11].

С учетом изложенного, государственно-частное партнерство является инструментом социального развития инфраструктурных отраслей народного хозяйства. При системном и последовательном управлении ГЧП может обеспечить долгосрочное, социально ориентированное развитие транспортной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, электроэнергетики, что станет важной частью фундамента для развития высокоэффективной многоукладной экономики.

Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Логика экономического роста. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – 228 с.
2. Аkitоби Б., Хемминг Р., Шварц Г. Государственные инвестиции и государственно-частные партнерства. – Международный валютный фонд, 2007. – 23 с.
3. Богомолов О.Т. Момент истины. – Сайт Института экономики РАН. – Режим доступа: <http://inecon.ru/ru/> (дата обращения: 15.05.2010).
4. Варнавский В.Г. Богатая бедная Россия. Размышления современника. – М.: Огни ТД, 2006. – 144 с.
5. Глазьев С.Ю. О программе антикризисных мер / С.Ю. Глазьев // Журнал Новой экономической ассоциации, 2009, № 1–2. – С. 255–258.
6. Годе Ф. Государственно-частные партнерства / Ф. Годе // Право на этапе перехода, 2007. – С. 16–21.
7. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики, 2008, № 1. – С. 4–26.
8. Исправникова Н.Р. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления: Электронная библиотека социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. – Режим доступа: <http://www.lib.socio.msu.ru/> (дата обращения: 10.10.2009).
9. Мочальников В. Государственно-частное партнерство в стратегии социально-экономического развития России / В. Мочальников // Вестник Института экономики РАН, 2010, № 1. – Режим доступа: <http://inecon.ru/ru/> (дата обращения: 26.03.2010).
10. Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

11. Сбербанк подписал беспрецедентное для России соглашение. – Сайт Вести. Ru. – Режим доступа: <http://vesti.ru/> (дата обращения: 19.06.2010)

12. Солдатенков В.Ю. Государственно-частное партнерство: альянс скипетра и капитала / В.В. Евенко, В.Ю. Солдатенков // Вестник Брянского государственного технического университета, 2008, № 3. – С. 102–107.

Bibliographical list

1. Abalkin L.I. Logics of economic growth. M.: The Institute of Economics of the RAS. 2002. – 228 p.

2. Akitobi B., Hemming R., Shwarz H. Public investment and public-private partnerships. – International Monetary Fund, 2007. – 23 p.

3. Bogomolov O.T. Moment of truth. – The Institute of Economics of the RAS site. – URL: <http://inecon.ru/ru/> (url date: 15.05.2010)

4. Varnavsky V.G. Rich poor Russia. Modern thoughts. – M: Ogni TD, 2006. – 144 p.

5. Glaziev S.Y. About program of counter-crisis measures / S.Y. Glaziev // New Economic Association journal, 2009, № 1–2. – P. 255–258.

6. Gode F. Public-private partnerships / F. Gode // Law in transition, 2007. – P. 16–21.

7. Ismalkov S., Sonin K., Udkevich M. Economical mechanisms theories (Nobel Prize in economics in 2007) / S. Ismalkov, K. Sonin, M. Udkevich // Voprosi ekonomiki, 2008, № 1. – P. 4–26.

8. Ispravnikova N.R. Public-private partnership in Russia: development problems. – Electronic library of sociological faculty of Lomonosov Moscow state university. – URL: <http://www.lib.socio.msu.ru/> (url date: 10.10.2009).

9. Mochalnikov V. Public-private partnership in social-economic development strategy of Russia / V. Mochalnikov // The Institute of Economics of the RAS journal, 2010, № 1. – URL: <http://inecon.ru/ru/> (url date: 26.03.2010).

10. Federal service of state statistics site. – URL: <http://www.gks.ru/>

11. Sberbank signs great contract for Russia. – Vesti.Ru site. – URL: <http://vesti.ru/> (url date: 19.06.2010)

12. Soldatenkov V.Y. Public-private partnership: the alliance of scepter and capital / V.Y. Soldatenkov, V.V. Evenko // Bryansk state technical university journal, 2008, № 3. – P. 102–107.

Контактная информация

E-mail: svu.mail@mail.ru

Contact links

E-mail: svu.mail@mail.ru

**ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ
СИСТЕМ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО
МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**THE EXPEDIENCY OF ENVIRONMENTAL
MANAGEMENT SYSTEMS IMPLEMENTING
FOR INCREASING COMPETITIVE CAPACITY
OF DOMESTIC ENTERPRISES**

М.К. СТАРОВОЙТОВ,

*Президент ЗАО «Волгоградский завод оросительной техники и ЖКХ»,
кандидат химических наук, д.э.н.*

Л.Н. МЕДВЕДЕВА,

*Заместитель генерального директора по экономике и финансам
ЗАО «Волгоградский завод оросительной техники и ЖКХ», к.э.н.*

А.В. АЛЕКСАНДРОВ,

аспирант Волгоградского государственного технического университета

М.К. STAROVOITOV,

*President of CJSC Volgograd plant of irrigation equipment and dwelling-communal
estate, candidate of chemical sciences, doctor of economics sciences*

L.N. MEDVEDEVA,

*Deputy General Director in charge of Economics and Finance of J-S.C.
«Volgograd factory of irrigation equipment and dwelling-communal
household», Candidate in Economics.*

A.V. ALEKSANDROV.

post-graduate student of the Volgograd State Technical University

Аннотация

Одним из факторов формирования конкурентных преимуществ отечественных предприятий на российских и международных рынках является внедрение и сертификация систем экологического менеджмента. Внедрение системы экологического менеджмента – это дорогостоящий процесс, поэтому руководство предприятия должно быть уверенным в способности

экологического менеджмента создать конкурентное преимущество. В статье рассматривается целесообразность внедрения систем экологического менеджмента на различных промышленных предприятиях города Волжского с целью повышения их конкурентоспособности.

Abstract

Implementation and certification of the environmental management systems is one of the factors of domestic enterprises in Russian and international markets competitive advantages formation. Implementation of the environmental management system is a costly process therefore the enterprise administration must be sure in the ability of environmental management to create the competitive advantage. The article concentrates on the expediency of environmental management systems implementing at the various industrial enterprises of the city Volzhsky for increasing their competitive capacity.

Ключевые слова

1. Система экологического менеджмента
2. ИСО 14000
3. Конкурентоспособность
4. Конкурентные преимущества
5. Промышленное предприятие

Keywords

1. Environmental management system
2. ISO 14000
3. Competitive capacity
4. Competitive advantage
5. Industrial enterprise

Важным направлением повышения конкурентоспособности предприятий, обладающих в условиях современной России достаточным потенциалом, является формирование систем экологического менеджмента (СЭМ). Экологический менеджмент как неотъемлемая часть общей системы менеджмента, являет собой современный подход к учету приоритетов охраны окружающей среды при осуществлении деятельности организации. СЭМ позиционируется, как простой и эффективный способ снизить воздействие предприятия на окружающую среду, который позволяет существенно уменьшить экологический ущерб предприятия и принести ему преимущества, превышающие производимые в рамках экологического менеджмента затраты. Однако формирование СЭМ экономически эффективно не для всех предприятий и не каждое способно в полной мере получить выгоды, связанные с внедрением.

Проведенные исследования в области экологического менеджмента позволяют говорить о том, что на целесообразность внедрения СЭМ оказывают влияние два фактора:

– готовность предприятия к внедрению с точки зрения финансового состояния предприятия, наличия квалифицированного персонала и применения на предприятии основных положений теории рационального природопользования;

– эволюционная зрелость, определяемая величиной предприятия и сложностью его организационной структуры, наличием контрактов с крупнейшими отечественными и иностранными компаниями, рынком, на котором компания работает, и ее местом на этом рынке.

Фактор эволюционной зрелости рассматривает ту стадию развития, на которой в данный момент находится предприятие, на него оказывают влияние следующие показатели:

1) Организационно-правовая форма компании. Значимость фактора определяется в первую очередь публичностью компании. При прочих равных условиях акционеры публичных компаний заинтересованы в экологически приемлемой практике данных организаций в большей степени, чем собственники непубличных компаний.

2) Структура и территориальная привязка собственников. Наличие крупных собственников, проживающих недалеко от предприятий и испытывающих их вредное воздействие, также говорит в пользу внедрения систем экологического менеджмента.

3) Характер системы планирования. На внедрение системы экологического менеджмента некоторое влияние оказывает длительность планов, разрабатываемых в организации [3].

4) Размер предприятия и количество структурных подразделений. Система экологического менеджмента – это достаточно сложный механизм, подразумевающий определенную систему документооборота и организационную структуру. Несмотря на ее кажущуюся универсальность, применение такого сложного механизма, как СЭМ, на малых и средних предприятиях обычно себя не оправдывает.

5) Структура потребителей. Система экологического менеджмента оказывает прямое влияние на возможности работы предприятия на мировом рынке. По некоторым видам продукции российское предприятие просто не сможет войти на иностранный рынок без сертифицированной системы экологического менеджмента.

Также существенное влияние на внедрение систем экологического менеджмента оказывает фактор готовности предприятия, который зависит от следующих показателей:

1) Финансовое состояние организации. Внедрение системы экологического менеджмента является дорогостоящим процессом. Поэтому важное значение для определения готовности предприятия к внедрению приобретает характеристика его финансового состояния с позиций финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности.

2) Наличие действующей системы менеджмента качества (СМК). Система экологического менеджмента является логическим продолжением системы менеджмента качества. Многие элементы СМК присутствуют и в СЭМ. Наличие СМК существенно облегчит внедрение системы управления окружающей средой «поверх» системы менеджмента качества.

3) Квалификация специалистов экологической службы. Важность этого фактора определяется в первую очередь тем, что на большинстве отечественных предприятий экологические мероприятия реализуются в основном экологической службой. И от квалификации и мотивации ее сотрудников будет зависеть эффективность природоохранных мероприятий.

4) Корпоративная экологическая политика. Само наличие экологической политики на предприятии свидетельствует о высоком уровне развития экологической службы, а использование в экологической деятельности принципов постоянного улучшения говорит о близости проводимой предприятием экологической политики к международным стандартам.

5) Сфера деятельности предприятия. Наибольшее значение и наибольший конечный эффект для компаний будет иметь внедрение систем экологического менеджмента в отраслях, наносящих окружающей среде наибольший ущерб. В первую очередь это касается производственной сферы, в частности промышленного производства.

6) Фактор нового предприятия. Внедрение наилучшей экологической технологии, как правило, эффективно для компаний, реализующих инвестиционные проекты с нуля, например, при создании новых предприятий, открытии новых производственных линий.

Основные критерии оценки представлены в таблице 1.

Таблица 1

Критерии оценки целесообразности внедрения СЭМ

Критерий оценки	Интервал изменения значения показателя
Эволюционный фактор	
1. Организационно-правовая форма компании	-15 ... 15
2. Структура собственников	-15 ... 15
3. Характер системы планирования	-10 ... 10
4. Размер предприятия	-15 ... 15
5. Количество структурных подразделений	-15 ... 15
6. Потребители	-30 ... 30
Итого по фактору:	-100 ... 100
Фактор готовности	
1. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	-10 ... 10
2. Рентабельность активов по чистой прибыли	-10 ... 10
3. Текущая ликвидность	-10 ... 10

Критерий оценки	Интервал изменения значения показателя
4. Система менеджмента качества	-25 ... 25
5. Квалификация специалистов экологической службы	-10 ... 10
6. Корпоративная экологическая политика	-10 ... 10
7. Сфера деятельности предприятия	-25 ... 10
8. Фактор нового предприятия	0 ... 15
Итого по фактору:	-100 ... 100

По результатам оценки с использованием рисунка 1 можно сделать заключение о целесообразности внедрения СЭМ. По горизонтальной шкале откладывается значение, полученное для эволюционного фактора, по вертикальной – для фактора готовности. Эти значения являют собой координаты точки, которая попадает в одну из трех выделенных областей. К первой группе (I) относятся предприятия, оценка которых по каждому из факторов оказалась положительной. Таким организациям на момент оценки следует начать работы по внедрению СЭМ. Ко второй группе (II) относятся предприятия, оценка которых по одному из факторов оказалась отрицательной, но сумма оценок двух факторов – положительной. Решение о внедрении СЭМ на таких предприятиях требует глубокого анализа текущего положения вещей и перспектив развития, поиска причин низких оценок. Наибольшее внимание в данном случае требуется обратить на значение эволюционного фактора. К третьей группе (III) относятся предприятия, получившие либо отрицательные оценки по обоим факторам, либо слишком высокую отрицательную оценку по одному из двух факторов. Внедрение СЭМ на этих предприятиях не рекомендуется.

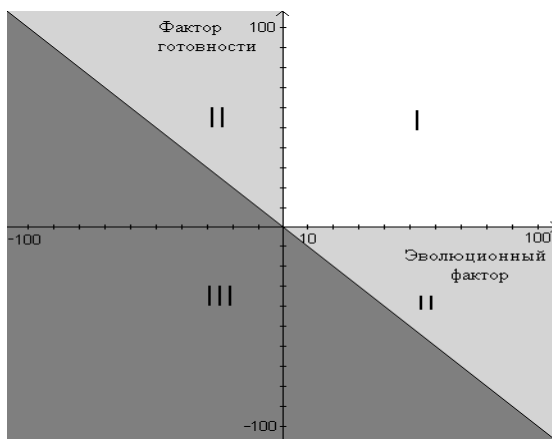


Рис. 1. Схема определения целесообразности внедрения СЭМ для повышения конкурентоспособности предприятия

По предложенной схеме был проведен анализ целесообразности внедрения системы экологического менеджмента на некоторых промышленных предприятиях города Волжского (ОАО «Волжский трубный завод», ОАО «ВАТИ», ОАО «Волжский Оргсинтез», ООО «ВЗРТИ», ОАО «Волжский абразивный завод»). Для проверки объективности предложенной методики оценку также прошли предприятия, уже имевшие опыт внедрения системы экологического менеджмента и ее сертификации. Наилучшие результаты среди предприятий показало ОАО «Волжский трубный завод». Значения итоговых показателей составили по 55 баллов для эволюционного фактора и фактора готовности. Данный результат закономерен, так как в 2006 году предприятие прошло сертификацию системы экологического менеджмента.

Показатели, определенные для предприятия ОАО «Волжский Оргсинтез», попадают во вторую область. Это связано с тем, что оценка по эволюционному фактору оказалась отрицательной (–15 баллов), а по фактору готовности – положительной (80 баллов). На ОАО «Волжский Оргсинтез» достаточно финансовых ресурсов для внедрения системы экологического менеджмента, да и само предприятие в целом готово к внедрению системы. Но на данный момент в этом нет острой необходимости. Это также подтверждается тем, что в 2004 г. предприятие проходило сертификацию системы экологического менеджмента, но в дальнейшем отказалось от ее использования ввиду отсутствия необходимости применения столь сложной системы. Давние партнерские отношения с контрагентами, доверие и отсутствие требований со стороны потребителей об обязательной сертификации СЭМ позволяют руководству ОАО «Волжский Оргсинтез» реализовывать экологическую политику в удобном для них формате.

Схожие с ОАО «Волжский Оргсинтез» оценки получило ОАО «Волжский абразивный завод». Однако оно находится в несколько другой ситуации. Предприятие идет по пути развития современных технологий и недавно открыло новое производство. Продукция, производимая предприятием сегодня, востребована на мировом рынке, и значительная ее часть отправляется на экспорт. Поэтому для предприятия целесообразно систему экологического менеджмента формировать в соответствии со стандартами ИСО 14000.

Не рекомендуется создавать систему экологического менеджмента на ОАО «ВАТИ» и ООО «ВЗРТИ», получившим отрицательные оценки по обоим факторам. Внедрение и сертификация СЭМ на этих предприятиях, скорее всего, не только не приведет к повышению конкурентоспособности, но и может понизить ее за счет значительных издержек.

Несмотря на пропагандируемую экономическую эффективность систем экологического менеджмента, внедрение их на многих отечественных предприятиях не приведет к существенному укреплению их конкурентных позиций. Внедрение СЭМ и их последующая сертификация – это важный шаг на пути увеличения конкурентоспособности, но делать его нужно осознанно и только тем предприятиям, которые уже достигли определенного высокого уровня развития и уверенно смотрят в будущее.

Библиографический список

1. Бобошко В.И. Экологический менеджмент в деятельности малых предприятий / В.И. Бобошко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 5. – С. 131–135.

2. Системы экологического менеджмента для практиков / [С.Ю. Дайман и др.]; под ред. С.Ю. Даймана. – М.: Изд-во РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. – 248 с.

3. Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environmental Survey. – New York: UNCTAD Programme on TNCs, Environmental series, 1993. – № 4. – 169 p.

Bibliographical list

1. Boboshko V.I. Environmental management in the activity of small enterprises / V.I. Boboshko // Management in Russia and abroad. – 2008. – № 5. – P. 131–135.

2. Environmental management systems for experts / [S.U. Dajman etc]; under the editorship of S.U. Dajman. – M.: Publishing house RHTU of D.I. Mendeleev, 2004. – 248 p.

3. Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environmental Survey. – New York: UNCTAD Programme on TNCs, Environmental series, 1993. – № 4. – 169 p.

Контактная информация

E-mail: alexandrov-ne@mail. ru

Contact links

E-mail: alexandrov-ne@mail. ru

МОДЕЛИ СОВМЕСТНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАКУПОК И ПРОДАЖ ТОВАРА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

MODELS OF JOINT OPTIMIZATION OF PURCHASES AND SALES OF THE GOODS BY THE COMMERCIAL ORGANIZATION

А.В. ТЕН,

Директор Тамбовского филиала ВСК Страховой дом, к.э.н.

A.V. TEN,

Director of Tambov branch VSK the Insurance house, Cand. Econ. Sci.

Аннотация

В статье рассмотрена модель оптимизации закупок и отпускной цены товара фирмы. Дан алгоритм решения задачи оптимизации; подчеркнуты достоинства эмпирического алгоритма решения задачи оптимизации закупок и продаж товара.

Abstract

In article the model of optimization of purchases and a cost price of the goods of firm is considered. The algorithm of the decision of a problem of optimization is given; advantages of empirical algorithm of the decision of a problem of optimization of purchases and goods sales are underlined.

Ключевые слова

1. Модель оптимизации закупок и продаж товара
2. Маржинальная прибыль
3. Переменные затраты

Keywords

1. Model of optimization of purchases and goods sales
2. Marginal profit
3. Variable expenses

В настоящее время в научной литературе предлагаются различные подходы к максимизации маржинальной прибыли от продажи товара за счет управления отпускной ценой (см., например, [1]–[4]). В предлагаемых моделях ключевыми элементами являются объемы сбыта и цены, по которым товары продаются потребителям. При этом удельные затраты на единицу приобретения и реализации товара считаются постоянными. Однако очевидно, что во многих случаях фирма может достичь существенной экономии переменных затрат за счет управления объемами закупок. Анализ моделей максимизации маржинальной прибыли за счет управления ценой показывает, что оптимальный уровень цены существенно зависит от величины удельных переменных затрат. Исходя из этого можно предположить, что возможные вариации последних могут оказать существенное влияние на уровень оптимальной цены. В связи с этим встает задача совместной оптимизации объема закупок товара и отпускной цены товара.

Рассмотрим следующую модель.

Пусть v – переменные затраты на приобретение и реализацию единицы товара, а Q – объем закупки партии данного товара у поставщика. Чем больше объем закупки тем больше скидка поставщика и меньше удельные затраты на транспортировку и документальное оформление сделки. В то же время при очень большом объеме заказа у фирмы могут возникнуть проблемы со складскими помещениями, порчей и хищениями, что увеличит переменные затраты на единицу товара. Поэтому в общем случае v является функцией от Q , имеющей минимум.

Однако закупка товара в оптимальном с точки зрения минимизации затрат на приобретение объеме Q_{opt} отнюдь не гарантирует получения фирмой максимальной маржинальной прибыли от реализации товара. Это связано с тем, что оптимальная по объему закупка может быть чрезмерной с точки зрения возможностей реализации по планируемой цене.

Пусть p – средняя цена, по которой товар продается потребителям. Тогда маржинальная прибыль от продажи единицы товара составит $p - v$.

Пусть $D = D(p)$ – величина спроса на товар при цене p . Для большинства товаров спрос является убывающей функцией цены. Поэтому $D(p)$ является невозрастающей по p на всей области определения $p \geq 0$.

Реальный объем продаж фирмы при спросе $D(p)$ не может превысить объема осуществленных ею закупок. В данном случае мы предполагаем отсутствие у фирмы остатков товара. Таким образом:

$$U = \min(Q, D(p)), \quad (1)$$

где U – объем продаж товара.

Величина маржинальной прибыли фирмы при продаже товара по цене p и переменных затратах на единицу равных v составляет:

$$M = (p - v) U \quad (2)$$

Будем считать, что фирма осуществляет планирование исходя из требования неизменности величины остатка товара на начало и конец периода. Это означает, что объем продаж товара должен быть в точности равен объему его закупок. Следовательно, цена товара должна быть выбрана таким образом, чтобы уравновесить спрос и предложение. То есть должно выполняться условие:

$$D = Q \quad (3)$$

При выполнении условия (3) $U=D(p)$ и задача совместной оптимизации объема закупок и отпускной цены товара может быть представлена в следующем виде:

$$M = (p - v) D \rightarrow \max \quad (4)$$

$$D = D(p) \quad (5)$$

$$v = v(Q) \quad (6)$$

$$D = Q \quad (7)$$

$$p \geq 0, Q \geq 0 \quad (8)$$

Используя различные способы описания зависимостей $v(Q)$ и $D(p)$, можно получать конкретные формы представления модели (4)–(8) показать, что для нелинейных форм зависимостей $v(Q)$ и $D(p)$ получить решение задачи (4)–(8) в общем виде невозможно. Поэтому представляет интерес создание таких инструментов численного решения задачи (4)–(8), которые позволяли бы проводить многовариантные расчеты с применением различных форм представления функций спроса и зависимости переменных затрат от объема закупки.

В общем случае такого рода инструменты должны включать следующие механизмы:

1) Возможность задавать различные формы представления функций $v(Q)$ и $D(p)$. При этом должны обеспечиваться возможности аналитического и табличного задания соответствующих функций.

2) Средства идентификации функций пункта 1 по статистическим данным о закупках и продажах или на основе экспертных оценок.

3) Алгоритмы численного решения задачи (4)–(8).

4) Средства представления результатов решения в удобном пользователю виде.

5) Средства анализа устойчивости решения задачи (4)–(8) к возможным вариациям параметров функций $v(Q)$ и $D(p)$.

При реализации алгоритмов решения задачи (4)–(8) можно использовать как типовые универсальные методы решения задач условной оптимизации, так и более простые средства, учитывающие специфику данной задачи. Например, для ее решения может быть использован следующий алгоритм.

Шаг 1. Пользователь задает формы зависимостей $v(Q)$ и $D(p)$, а также вводит данные для численной идентификации их параметров.

Шаг 2. Программа выполняет расчеты, необходимые для формирования параметров функций $v(Q)$ и $D(p)$.

Шаг 3. Пользователь задает значения Q_{min} – минимальной начальной величины партии закупки; s – шага приращения величины объема партии; n – числа точек вычисления функционала (4).

Шаг 4. Программа вычисляет значения Q_i для всех $i = 0, 1, 2, \dots, n-1$ по следующим правилам: $Q_0 = Q_{min}$; $Q_i = Q_{i-1} + s$ для $i = 1, 2, \dots, n-1$.

Шаг 5. Для каждого значения Q_i $i = 0, 1, 2, \dots, n-1$ программа вычисляет значения $v_i = v(Q_i)$ и решает уравнение $D(p) = Q_i$, из которого определяется значение p_i – цены, обеспечивающей продажу всей партии товара объемом Q_i .

Шаг 6. Для данных значений Q_i , p_i и v_i программа вычисляет значение функционала $M_i = (p_i - v_i) Q_i$.

Шаг 7. Полученные значения Q_i , v_i , p_i , M_i для всех $i = 0, 1, 2, \dots, n-1$ выводятся программой для анализа пользователем.

Шаг 8. На основе анализа характера изменения величины маржинальной прибыли M_i на данном отрезке изменения объема партии закупки пользователь принимает решение об изменении параметров Q_{min} , s и n и инициирует повторение указанных действий начиная с шага 3. Если, по мнению пользователя, поведение функций $v(Q)$ и/или $D(p)$, построенных в результате выполнения Шагов 1 и 2, неадекватно отражает действительный характер изменения описываемых ими показателей, то он может инициировать повторение выполнения предполагаемых алгоритмов действий, начиная с шага 1.

На основании предложенного эмпирического алгоритма можно получить решение задачи (4)–(8) практически с любой точностью. Его достоинством является то, что, анализируя результаты расчетов на каждом шаге, пользователь может оценить характер изменения маржинальной прибыли при изменении объемов партии закупки товара, сделать выводы об адекватности сформиро-

ванных функций $v(Q)$ и $D(p)$ действительному характеру изменения описываемых ими показателей, а также провести оценку устойчивости решения к возможным изменениям параметров этих функций.

Библиографический список

1. Абанин И.В. Методы и модели оптимизации ценовой и ассортиментной политики торгового предприятия // Дисс... канд. экон. наук. – М.: Финансовая академия, 2004.
2. Данченко Л.А., Шуремов Е.Л. Ценовая эластичность спроса как инструмент регулирования маржинального дохода: моделирование зависимости. // Проблемы маркетинга, стратегического управления и анализа: Сборник научных трудов / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2004, с. 161–165.
3. Романова Е.А. Оптимизация ассортиментной и ценовой политики предприятия. // Дисс... канд. экон. наук. – М.: Финансовая академия, 2007.
4. Шуремов Е.Л. Оптимизация цен и объемов продаж по критерию максимизации маржинальной прибыли. // М.: Проблемы теории и практики управления. № 6, 2006. – С. 58–62.

Bibliographical list

1. Abanin I.V. The methods and models to optimize pricing and assortment policy trading company //...Ph. D. Diss. Economics. Science. – Moscow: Finance Academy, 2004.
2. Danchenok L.A., Shuremov E. L. Price elasticity of demand as a management tool marginal income: modeling dependence. // Problems of marketing, strategic management and analysis: Proceedings of the Moscow State University for Economics, Statistics and Informatics. – M., 2004, pp. 161–165.
3. Romanova E. A. Optimization of assortment and pricing policies of the enterprise //... Ph. D. Diss. Economics. Science. – Moscow: Finance Academy, 2007.
4. Shuremov E. L. Optimization of prices and sales volumes by the criterion of maximizing the profit margin. // M.: Problems of theory and practice of management. № 6, 2006. – P. 58–62.

Контактная информация

Тел.: 8(4752) 71-41-01,
E-mail: troveo@mail.ru

Contact links

Tel.: 8(4752) 71-41-01,
E-mail: troveo@mail.ru

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм¹. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе².

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

¹ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iuesop.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России, по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года)

Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России вступают в силу с 1 января 2009 г.

Настоящие условия опубликованы с 15 декабря 2008 г.

По вопросам публикации статей следует обращаться в ВЭО России по телефонам:

*(495) 609-07-33 Смелянская Ирина Леонидовна
(495) 609-07-33 Стрелкова Екатерина Валерьевна*

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ
№ 3/2010

Том сто тридцать второй

Информационно-аналитическое издание для членов
Вольного экономического общества России

Москва, 2010

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом
России – 125009, Москва, ул. Тверская, 22А

*Над выпуском работала:
Е.В. Стрелкова*

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2010
ISBN 978-5-94160-112-7
ISSN 2072-2060