

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

НА ПОРОГЕ XXI ВЕКА

4

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
Центр общественных наук
Академия гуманитарных наук
Философско-экономическое ученое собрание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ НА ПОРОГЕ XXI ВЕКА

4

Финансовая экономика

Под редакцией Ю.М. Осипова, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой



МОСКВА
ЮРИСТ
2001

УДК 330:1
ББК 65.5
Э40

Редакционно-издательский совет монографии

В.Г. Белолипецкий, М.М. Гузев, К.А. Зимарин, Е.С. Зотова, Б.Н. Ичитовкин,
М. Липец-Зайковска (Польша), В.И. Маршев, А.К. Шуркалин,
Р.М. Нижегородцев, А. Новак (Польша), Ю.М. Осипов (председатель),
К. Рыць (Польша), В.Т. Рязанов, Ю.Н. Черемных

По итогам международной научной конференции
«Финансовая экономика: концепции, структуры, менеджмент»,
проведенной в Московском государственном университете
им. М.В. Ломоносова 4—6 апреля 2000 г. при поддержке
Российского фонда фундаментальных исследований

Редактор — *Т.Г. Трубицына*
Компьютерный набор — *Е.Г. Асташова, С.В. Егорова, М.А. Кушарева*
Оригинал-макет — *С.В. Егорова*

Экономическая теория на пороге XXI века — 4: Финансовая
Э40 экономика / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Г. Белолипецкого,
Е.С. Зотовой. — М.: Юрист, 2001. — 704 с.

ISBN 5-7975-0376-X (в пер.)

Монография посвящена актуальным вопросам реальной экономики и экономической науки — финансовым. В книге содержатся как глубокие теоретические постановки, так и полезные для практики сведения. Прочтение книги ведет к адекватному пониманию современной экономики, ставшей уже финансовой экономикой, или финансомикой.

Подготовлена как четвертая книга в серии одноименных монографий, вышедших в свет в 1996, 1998 и 2000 гг.

Предназначена для научных работников, преподавателей и студентов экономических специальностей, для всех, кто интересуется финансами и их многообразной ролью в современном мире.

УДК 330:1
ББК 65.5

ISBN 5-7975-0376-X

© Коллектив авторов, 2001
© «Юрист», 2001

Предисловие

Современная экономика — финансовая экономика. Именно так: не экономика с финансами, а финансовая экономика, в которой финансы не просто присутствуют и ее обслуживают, но в которой финансы доминируют. Роль финансовой составляющей сейчас настолько активна и глобальна, что впору говорить о переходе экономики на новый этап — в форму своего бытия — на сегодня, безусловно, высший.

Финансовая составляющая экономики, — а экономика есть хозяйство, базирующееся на товарном обмене и деньгах, — восходит к феномену стоимости, лежащему в основании товарообмена и денег, а следовательно, и самой экономики. Финансы — рассчитываемые по-экономически действующие деньги (либо сами по себе, либо как отражающие товарные потоки, либо как выражающие вообще хозяйственную деятельность). Финансы — вполне стоимостной феномен, однако не только по принадлежности, но и по природе. Финансы выражают стоимость, но и из нее происходят. Доминирование финансов — высшее на сегодня выражение господства стоимости, причем не в головах людей, что и так понятно, а в реальной хозяйственной жизни, когда стоимость обладает свойством вседесущего вменения и способностью подчинить реальное воспроизводство своему собственному воспроизводству — как в микро- и мезо-, так и в макро- и мегамигмасштабах.

Явление финансовой экономики, сопровождавшееся финансовой революцией, необходимо тщательно изучать. Переворот в действительности уже осуществлен, экономика стала и становится совсем иной, и главная роль в ней принадлежит уже не капиталу как таковому, а финансовому капиталу, трактуемому, однако, максимально широко — как финансизм. На место экономики пришла, по сути, финансомика, а вместе с ней и такие феномены, как глобальное финансовое управление и глобальная финансовая рента.

В апреле 2000 г. в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова прошла крупная международная научная конферен-

ция «Финансовая экономика: концепции, структуры, менеджмент», организованная Центром общественных наук и экономическим факультетом МГУ с участием факультета менеджмента Варшавского университета (Польша). Конференция прошла на редкость активно и содержательно. По ее итогам подготовлена настоящая монография. Она выходит в серии «Экономическая теория на пороге XXI века», издаваемой Центром общественных наук при МГУ. Вхождение книги по финансовой проблематике в данную серию вполне оправданно, ибо какая может быть сегодня экономическая теория без мощной финансовой составляющей, пронизывающей смысловым образом всю ее конструкцию, а не являющаяся лишь ее отдельной частью?

Пришедшие к издателям монографии материалы эконометрического характера будут изданы отдельной книгой под условным названием «Финансы и математика» в начале 2000 г.

В монографии много дискуссионного, она носит в значительной мере поисковый характер. Но интересна она не только этим: в ней содержится масса полезных и актуальных сведений для тех, кто познавательно интересуется современным финансовым миром.

Искренняя благодарность создателям содержательного, а по-своему и уникального произведения.

Председатель
Редакционно-издательского совета
Ю.М. Осипов

Ю.М. ОСИПОВ

Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики

I

Для философии хозяйства экономика лишь особый, пусть и ныне глобально распространенный, способ хозяйства, специфическая система организации хозяйственной жизни, частный случай хозяйства вообще. Экономика, т. е. хозяйство, опосредствуемое товарообменом, оценками и деньгами, возникла давно, с незапамятных времен, но в один исторический момент получила — в итоге всеобщей, затронувшей все аспекты человеческого бытия, революции — возможность взрывообразного развития в образе капитализма, породив настоящую экономическую цивилизацию, охватывающую сегодня все планетарное и даже частично космическое пространство.

Оценивая качественно сегодняшний передовой мир, мы должны признать, что в основе своей это мир не только не натуральный, не религиозный, и не идеологический даже и не военно-политический, — это мир прежде всего экономический. Экономическое начало — в основе основ. Даже наука, техника и информатика уходят на второй план, будучи продуктами экономики и ее обслуживателями. Экономизм — вовсе не пустое слово, не досужая выдумка. Это реальность. Вся жизнь современного человека пропитана экономизмом, как разумеется, и техницизмом, однако экономическое все-таки «первое» технического, ибо пока не техника исходно и конечно определяет бытие человека, а именно экономика. Техника, право, политика, идеология, война, — все вторично по отношению к экономике. Сначала экономический расчет, экономическое действо, а потом уже все остальное.

Экономика сопряжена с производством благ, но ни к производству благ как таковому, ни даже к его организации она не сводится. Экономика — способ не производства благ, его организации, а способ вообще жизнедеятельности человека, ее организации. Одного производства здесь мало, ибо под экономическую организацию попадает многое другое: и природа, и политика, и культура, и цивилизация, и сам человек. Экономика — способ бытия человека.

В основании и в центре экономики — стоимость. Стоимость триплатасна, она есть одновременно отношение, оценка и субстанция. Причем субстанция особого рода: во-первых, она нематериальна (не имеет никакого особого «материала») и по своим истокам необъективна (не приходит к человеку извне, из объективного мира); во-вторых, она идеальна, рождается от умственной деятельности человека, а потому и субъективна; в-третьих, она объективна, способна к самостоятельному бытию (как бы к отрыву от человека); в-четвертых, она способна к управлению человеком, т. е. оказывается своеобразным действующим лицом, неким хозяйствующим субъектом (уникальным, универсальным, всеобщим).

Стоимость рождается как посредник — вполне подчиненный человеку (как обслуживательница товарообмена); затем она становится необходимым условием хозяйственного бытия, без которого уже нет и не может быть вообще хозяйства (какое ныне хозяйство, скажем, без денег?); потом стоимость оказывается уже основной целью хозяйственной деятельности (деньги, денежный доход, накопление денег); наконец, наступает момент превращения стоимости в основного менеджера и господина (в некую неумолимую домоправительницу).

Если под финансами понимать деньги вместе с их представителями-заместителями в виде различного рода ценных бумаг (документов), как и возникающие в экономическом хозяйстве денежные (или оденуженные) структуры и потоки, то экономика в любом случае предстает как *хозяйство финансовое*, которому свойственны финансовые механизмы и финансовый расчет. Однако с учетом господствующего положения, занимаемого финансовой составляющей в современной экономике, мы вправе характеризовать последнюю не просто как экономику (экономику с финансами), а как *финансовую экономику*, т. е. экономику, управляемую в основе и в решающей степени финансовым образом, через финансовые механизмы и в финансовых целях.

Итак: стоимость — деньги — финансы (деньги — действующая на феноменальном уровне стоимость; финансы — действующие в реальном хозяйственном процессе деньги). Соответственно: стоимостное хозяйство (экономика) — денежное хозяйство (экономика) — финансовое хозяйство (экономика). И как исторический итог: *экономика с определяющей все и вся финансовой составляющей* или *финансовая экономика*.

Здесь уместно пояснить, как достигается рассматриваемый стоимостной, денежный, финансовый эффект (эффект управительного господства). Нет, конечно, не одним лишь развитием финансовой составляющей, хотя, разумеется, последняя должна иметь необходимый для возникновения искомого эффекта уровень развития (денежной системы, фондового хозяйства, механизмов перераспределения) доходов, банковской системы, валютных механизмов, миграционных механизмов для денег (капиталов и ценных бумаг и т. п.). Но главное, что должно иметь место, это установление необходимой *финансовой власти*, исходящей из *финансового центра* и распространенной на достаточно большое хозяйственное пространство — *финансовое пространство*. Глобализм, демонстрируемый в настоящее время экономической цивилизацией, как раз и создает реальные условия для установления подобной финансовой власти. А последнее есть не что иное, как контроль над всей финансовой составляющей мирового хозяйственного пространства, т. е. собственность на мировые финансы, владение мировыми деньгами, распоряжение мировой стоимостью.

Важно заметить, что здесь наличествует двойной, а лучше сказать, двухуровневый властный эффект: на первом уровне имеет место эффект объективной стоимостной власти (обволакивание хозяйственной жизни стоимостью, или стоимостной фетишизм), а на втором — эффект субъективной власти над стоимостью — из центра. В итоге власть над стоимостью через стоимостную власть над хозяйством обеспечивает власть центральных финансовых субъектов над всем мировым хозяйством. Переход к такому положению можно назвать *финансовой революцией*, совершенной — объективно и субъективно — в течение второй половины XX в., а с особой интенсивностью — в последней четверти XX в.

II

Формирование финансовой экономики радикально меняет как саму хозяйственную реальность, ее устройство, так и представление об этой реальности, знаменуя, между прочим, и настоящий кризис этого представления, прежде всего в рамках теоретической экономики. И дело не в том, что современная наука не может заметить происшедшего переворота, — хотя это ей удастся сделать, прямо скажем, не без труда, — а в том, что многие ее аксиоматические установки терпят поражение. Для адекватного объяснения нынешнего состояния экономики, ее особого бытия, требуется адекватная же теория стоимости, которой, на наш взгляд, распространенная повсюду экономическая теория не обладает. Кроме того, для бытующей теоретической экономики все еще характерен «взгляд снизу», т. е. подход к экономике как составленной из микропроцессов, являющихся в основе и в исходе как бы свободными, в то время как на экономике давно пора уже «смотреть сверху», рассматривая ее как

организуемое сверху и из центра целое, лишь состоящее из микропроцессов, вовсе не являющихся свободными, во всяком случае, не такими уж свободными, как это представляется официальной науке.

Нет, современная финансовая экономика — не директивно-плановая система, это система с микрокапиталами, известной свободой действий микросубъектов и даже с рынком (правда, связанным, спеленутым, извне организуемым), но это система, над которой распростерся глобальный финансовый контроль, идущий гораздо дальше простого снятия финансовых сливок, т. е. способный к вменению стоимости, к определению стоимостных потоков и стоимостных оценок, а следовательно, к управлению — не прямому, конечно, — всем и вся. Все в экономике ныне подвержено финансовому воздействию, со всего снимается финансовая рента. Существует только *то, таким образом и на таких условиях*, что допускается господствующей «финансовой крышей», под ее диктовку и на ее условиях.

Тут самое время обвинить нас в преувеличениях. Разумеется, в рамках короткого доклада нет возможности развернуть достаточно доказательств. Но дело даже не в доказательствах, которые, как известно, бессильны для уже знающих и убежденных. Мы более всего рассчитываем на «ухватывание» смысла сказанного, тем более, что мы никого не пытаемся непременно убедить в нашей правоте. Просто каждому нужно внимательнее смотреть на реальность (и ни в коем случае не через призму учебников), и реальность эта должна подсказать, что действительно есть в реальности, а чего в ней нет.

Полезно задуматься над тем, почему, к примеру, в России *такой-то* валютный курс, *такой-то* государственный бюджет, *такой-то* государственный долг, *такой-то* финансовый кризис, *такой-то* банковский процент, *такой-то* экспорт, *такой-то* импорт, *такие-то* доходы, *такая-то* цена труда, *такие-то* цены, *такая-то* масса доходов и т. п. В соответствии с чем — с затратами абстрактного труда, предельной полезностью или оптимальным выбором хозяйственных агентов? Можно обратиться с этими вопросами и к примеру любой другой страны (страны ли?). И вряд ли нас удовлетворят стандартные теоретико-экономические ответы.

На пространстве планеты новая реальность. Господствующий, элитарный (в смысле власти и потребления) слой сложился, как сложилась и система глобального господства и управления. И достойное место в этой системе отведено мировому (*всемирному*) *финансизму*: финансовой власти, финансовой эксплуатации, финансовому доходуобразованию, финансовому управлению. Давно известно, что деньги правят миром, что власть там, где деньги, что деньги там, где власть. Сегодня это выражено в финансах, финансизме, в финансовой экономике.

Обратим внимание на следующий факт: собственность на финансы дает возможность реализовать любую иную собственность, причем совершенно незаметным образом. Финансовая экономика — виртуальная в квадрате экономика. Виртуальность здесь обслуживает виртуальность — по кругу, по спирали, в вертикальном завихрении. Многоэтажная виртуальность, уже замещающая собой, а не просто дополняющая, реальность.

Невольно возникает вопрос: что есть сегодня реальность? Как минимум, виртуализированная реальность, когда сама виртуальность и есть реальность, но какая-то мерцающая, скользящая и ускользающая, беглая. То ли есть она, то ли ее нет? Миражная реальность. Мелькающая реальность. Прозрачная реальность. Отрицательно трансцендентная реальность.

Такую реальность еще надо осознать. Это реальность — виртуализированная реальность — финансовой экономики. Стоимость в свободном полете, она уже не привязана — во всяком случае, не так сильно привязана, как прежде — ни к природе, ни к благу, ни к труду, ни к человеку хозяйственному. Она вышла из-под влияния материальной воспроизводящейся реальности, более того, она ею командует. Не создается только стоимость в поте лица человеческого, а влетает — туда, куда хочет, в объеме, каком захочет, на срок, который сочтет нужным. Нет, разумеется, нет, стоимость считается с объективной реальностью, т. е. с природой, благами, трудом, человеком, но считается с нею все-таки тоже по-своему. Проникая в реальность, стоимость к ней приспособливается, но при этом диктует этой реальности свое — стоимостное. А ведь изливается ныне стоимость из центра — мирового центра.

Спрашивается, создается ли сегодня стоимость на уровне микрохозяйственных процессов? Ответим так: создается, но, во-первых, там, где позволено, как и в размерах, которые позволены; во-вторых, создается как бы навстречу — стоимости сверху, из центра, сочетаясь с нею и ей подчиняясь; в-третьих, живет такая микростоимость под контролем вышестоящей стоимости — не макростоимости вовсе, а глобальной, из центра исходящей стоимости. Созидание стоимости на местах есть, но, увы, под планетарным — тоже стоимостным — зонтом.

Несуразица какая-то, скажут нам, такого просто не может быть. Но почему же, ответим мы, давайте просто смотреть на реальность. Ведь нами не отрицается микроявление стоимости, не отрицается производство стоимости, даже не отрицается известная ее объективная микробуксловленность. Просто мы замечаем еще и кое-что другое, а именно стягивание производимой стоимости к центру и ее изливание из центра, причем вовсе не обязательно ранее произведенной на микроуровне. Мы видим не только микроисточники стоимости, но и макроисточник, а лучше сказать, центроисточник, причем стоимости совершенно виртуальной, предназначенной лишь для управления реальной стоимостью,

той, которая производится внизу, в производстве благ, в реальной физической жизни.

Ранее наука не замечала или не хотела замечать факт вменения стоимости, реализующийся наряду с фактом производства стоимости. Теперь проходить мимо факта вменения уже нельзя. Стоимость вменяется, и вменяется как внизу, в ходе производства человека и его хозяйства, так и сверху, выливаясь на производственную реальность как некий дождь — невидимый, но действенный. Вменение идет через субъектов, через людей, через их головы, и если субъект, человек или голова находится в центре стоимостных событий и располагают возможностью вменения стоимости по всему контролируемому пространству, то почему бы им — этим центральным субъектам, людям и головам — этого не делать?

Пора признать, что наряду с производством стоимости осуществляется и ее вменение, что производство стоимости есть одновременно и ее вменение, а вменение стоимости оказывается и ее производством. Что ж тогда — произвол? И нет, и да. Вменение вовсе не произвольно, но оно и не непроизвольно. На то и борьба, соревнование, конкуренция. На то, добавим, и координация, совместность, сотрудничество. Факт вменения совсем не отрицает ни объективности, ни материальности, ни заданности. Просто жизнь не сводится к механистической детерминации, ее организация гораздо сложнее. Жизнь допускает все: и закономерность, и вероятность, и случай. Субъекты учитывают все и все используют. Они не игнорируют объективности и детерминации извне, но они, во-первых, сами являются элементами объективности и детерминации, во-вторых, имеют возможность обходить некоторые объективности и детерминации (на то и известная свобода воли), в-третьих, способны и сами создавать объективности и детерминации. Вообще, не стоит науке игнорировать ни идеальности мира, ни его виртуальности, ни субъективности. При диалектическом понимании бытия, его устройства, факт вменения стоимости не является чем-то невозможным, наоборот, он становится абсолютно естественным.

III

Что есть сегодня Запад в экономическом отношении?

Ответим так, зацепив самое главное: *глобальная, вездесущая, изощренная система информационно-виртуального финансового ультраимпериализма*. Кому-то это определение не понравится, кому-то покажется неясным, кому-то даже пошлым (в наше-то время о каком-то империализме?!), но нам этот вердикт нравится, представляется вполне ясным и точным, а что до пошлости, то это нас совсем не страшит, ибо определение пошло настолько, насколько пошло само определяемое, — что тут поделать? Какая такая высота может быть у мирового финансизма?

точным, а что до пошлости, то это нас совсем не страшит, ибо определение пошло настолько, насколько пошло само определяемое, — что тут поделать? Какая такая высота может быть у мирового финансизма?

Мировой финансизм. Вообще-то этим все сказано, причем вполне по-научному. Не экономизм уже, как это было у С.Н. Булгакова, а именно, финансизм как главное и приоритетное в современном экономическом мире, как задающее тон всей экономике, как ее подчиняющее и качественным образом преодолевающее, т. е. качественно изменяющее.

Не производство теперь, не торговля, не товароделание (вместе с виртуальным товаром), даже не предоставление финансовых (банковских) услуг, нет, все это уже старо, хоть и существует и множится, все это уже второстепенно, не важно, не интересно; теперь все самое главное — наверху, в сфере *финансов финансов*, и не предприниматель теперь в центре событий, даже не просто финансист, а великий менеджер финансов финансов — истинный, хотя и скрытый, владелец стоимости (теперь, кажется, видно, что стоимость — не цены, не одни цены, далеко не одни цены), той самой трансцендентной субстанции, которая разлита по миру, по всем его элементам и потокам, и с помощью которой можно достаточно уверенно управлять не одной экономикой, а всей мировой жизнью, получая при этом колоссальные доходы и громадное удовлетворение.

Глобальный стоимостной менеджериизм. Информационный. Виртуальный. Эфемерный.

Все видящий, все оценивающий, все направляющий.

Расставляющий, распределяющий, снимающий.

Геофинансовая глобальная собственность (не над агентами непосредственно, а над их жизнедеятельностью) и соответственно *геофинансовая рента* (а не производимая прибыль).

Совсем новый экономический мир. Не капитала, а финансов; не финансов, а финансов финансов; не капитализма, а финансизма — *глобального финансизма*.

Не случайное вовсе это словечко — финансизм, как и производные от него словосочетания — мировой финансизм, глобальный финансизм или тот же геофинансизм.

Вот и теоретической экономии пора уметь. Ничего загода не отвергая, перестать верить в одни лишь затраты, спросы и предложения, полезности и т. п., ибо все это уже воистину не главное, хотя и существующее. Надо всем ныне ультраимпериалистическая, т. е. из единого — хотя и не одного — центра насильственная и всеохватывающая, отрицательно трансцендентная (в виде невидимой, но, признаемся, очень лохматой руки) финансовая — финансово-финансовая — опека. Именно здесь, в этом Фи-Фи-образном «облачке-эгрегоре», все и сидит — и собственность, и

на глобальном контроле над фиктивным капиталом (рынком ценных бумаг); 4) на глобальной ренте (особого рода ренте). Примечателен рефрен: финансовость, глобальность, подконтрольность. Здесь же, разумеется, и глобальный финансовый менеджеризм. Соответственно и институциональность (финансовая, глобальная, менеджеральная).

Рассмотрим последовательно.

1. *Глобальный контроль над деньгами и их потоками.*

Деньги, не теряя своего властного характера, все более утрачивают, во-первых, объективность, во-вторых, национально-государственную ориентированность. Они становятся воистину глобальными деньгами, даже сохраняя еще национальные одежды. Судьба денег все более и более не в руках национальных государств, как и во все меньшей степени зависит от объективных условий национальных хозяйств, да и вообще реальной хозяйственной жизни. Субъективность денег усиливается, они все более становятся ирреальными, а механизм денег оказывается все более *между-*национальным.

Возникают некие виртуальные *деньги денег* (или деньги в квадрате, в степени), т. е. своеобразные *суперденьги*, они же — *глобальные деньги*. Наличие национальных валют не мешает наличию таких суперденег, — через эти национальные валюты реализующихся. И речь не идет здесь о каких-то особых в физическом отношении деньгах, стоящих над национальными (местными) деньгами; здесь все иначе — возможность контроля над всеми деньгами мира создает возможность эффекта функционирования каких-то особых мировых денег, т. е. суперденег. Контроль! И этим все сказано. Не надо искать суперденьги, абсолютно трансцендентные по своей природе. Их нет в буквальном наличии, но они есть в своем идеальном функционировании. Великолепное свидетельство идеально-трансцендентной природы стоимости, ее самой-в-себе-субстанции.

Есть Россия, есть рубль, но кому и чему служит рубль, насколько он объективен, в какой мере обусловлен российским хозяйством, от чего произведен, насколько самостоятелен, да и вообще, является ли российским?.. Не продолжая, предоставим читателю самому хладнокровно ответить, заметим лишь, что рубль наш виртуально встроен в замечательную по своей хитроумности систему глобальных денег — суперденег. И какова в таком разе главная функция рубля?.. И что делает в России огромная долларовая масса, вдруг нас всех любезно объявшая?..

2. *Глобальный кредит.*

Вот это феномен! Тут есть над чем поразмышлять. И не столько над глобальностью, что более или менее ясно, сколько над... кредитом. По форме вроде бы кредит (тот же кредит МВФ), а вот по сути, точнее, по истокам и способу реализации, по делам, по итогам, кредит ли тут имеет место, и если кредит, то какой — традиционный (классический) или какой-то иной — новый, современный, романтический? Реально-денежный,

скажем, или виртуально-безденежный, хозяйственный или антихозяйственный, доверительный или насильственно-вменительный, объективно-потребностный или субъективно-придуманный, партнерский или эксплуататорский, производительный или перераспределительный («сливко-снимательный»), добровольный или обязательный и т. п.?

И вот что выясняется, вроде бы кредит, но очень какой-то странный, более имеющий характер обязательного наделения, чем хозяйственно обусловленного добровольного привлечения, причем с предоставлением не просто дополнительных денег, а с выделением как бы самих денег, вообще необходимых хозяйственной жизни. Данный кредит — не придаток, а само условие хозяйственной деятельности, не поддержка, а само основание, не второстепенное участие, а контрольно-ограничительное начало. И что особенно поразительно: не нужен тебе кредит, а получишь, не хочешь платить проценты, а будешь, не собираешься быть должником, а станешь... Искуснейшая система глобального кредитования. Вроде обязательного страхования (не всегда, кстати, такого уж нужного). При чем с вечной задолженностью.

А где кредит, там и процент, там и выплаты процентов, там и доходы. Плохо ли для кредиторов — все еще так называемых? ...Сила. И еще какая!

3. Глобальный контроль над фиктивным капиталом (рынком ценных бумаг).

Много тут говорить вряд ли нужно, — и так, надо полагать, все ясно. Для чего ценные бумаги? Собирать свободные денежные средства, кредитовать, брать займы, перераспределять доходы, контролировать все и вся, устанавливать и перераспределять собственность, властвовать, играть, сбрасывать, перебрасывать и насаждать, обогащаться... Может, хватит? Или продолжать?..

Фиктивизация реального капитала, создание и расширение собственно фиктивного капитала, его дальнейшая фиктивизация (посредством выпуска производных бумаг, т. е. бумаг от бумаг или бумаг бумаг), фиктивизация экономики в целом, всех ее элементов и происходящих в ней процессов, в особенности стоимостных, фиктивизация хозяйственной жизни вообще.

Переворот. Не фиктивное, лишь обслуживающее реальное, как это было ранее, а реальное, обеспечивающее фиктивное, ему служащее. Фетишизм фиктивного, господство этого последнего. Да и бумаги уже не бумаги, а так... цифры (счета). Полная фиктивность.

Но зато выхолощенная, с ослабленной субстанциально и функционально стоимостью, размазанная и неуловимая, обвуаленная и «обмишуренная», обфиктивленная реальность. Жизнь, конечно, идет своим ходом, но кто и что в ней понимает?.. Обфиктивленные реальные хозяйствующие (?) субъекты или сами фиктивные (хозяйствующие?) субъекты? Од-

ни в фиктивном тумане, вторые в тумане фиктивности. Понимают, наверное, но... не все и не всё, да и вряд ли ответственно.

4. Глобальная рента.

Замечательное явление. Можно прибыль не показывать, налоги не платить, не брать кредитов, не прибегать к банковским услугам, не иметь ценных бумаг, сидеть в теневом секторе, вести криминальный бизнес — рента будет взята, обязательно взята. Со всех. Со всего хозяйственного пространства. Пространственная рента. *Финансовая*. Через ценные бумаги, через кредит, через процент, через банки, через фонды, через налоги, через бюджет, через государственный долг, через свободные и оффшорные зоны, через валютный курс, через импорт, через экспорт, через инвестиции из-за рубежа, через таможенно, через вывоз капитала, через деньги, через инфляцию, через трансакционные издержки, через невыплаты, через... О, тут столько возможностей, о которых можно лишь догадываться. Не хватит, случится, обычных повседневных каналов и средств, будут чрезвычайные, не помогут чрезвычайные, будет кризис — резкий, строгий, показательный и... эффективный. Для организаторов, конечно. Не для организуемых же?

Глобальная рента.

Геоэкономическая, геофинансовая, геополитическая.

Во всех отношениях замечательное явление. Прелюбопытнейшее. Вполне корреспондирующее с виртуально-информационным финансовым ультраимпериализмом.

Доход.

А раз доход, то и эксплуатация. Ведь доход сначала кем-то и где-то обязательно производится, а затем этот доход кому-то и как-то непременно уступается.

Глобальное перераспределение.

Что ж, кому рента с реальным доходом и реальной жизнью, а кому предельные полупольза с полудоходом и полужизнью, переходящей по мере надобности и в нежизнь.

Каждому свое!

IV

Стоимость про-извод-ится, но одновременно и в-мен-яется (по элементам и частям), ничего особенного и странного в этом нет. Причем вменяется не только через обмен как таковой, но и вне обмена, просто через оценку, часто весьма волевою и субъективную.

Товарообменный стоимостной баланс — не весь стоимостной баланс, как не весь стоимостной баланс заключен и в соотношении «товары—деньги». Есть еще капитальный баланс, сопряженный с затратами стоимости и ее возвратом с приростом, как и тот же баланс между стоимостью возникающей и стоимостью исчезающей. Но наше внимание прико-

вано сегодня к тому замечательному стоимостному балансу, который можно было бы определить как *суперхозяйственный стоимостной баланс*, т. е. *над-хозяйственный баланс*. Что это за баланс? А это как раз тот баланс, который, подобно госбюджету, совершается не в сфере производства и не в сфере обращения, даже не собственно в банковской сфере, а в сфере чистых финансов, т. е. в сфере несвязанной, свободной стоимости, ее в общем-то виртуального (эфемерного), не отягощенного несущими вещественными элементами и конструкциями, бытия. Тут есть свои агенты-властители, манипулирующие потоками стоимости (денег, ценных бумаг, фиктивных товаров) и навязывающие экономике, т. е. реальному хозяйству, свои условия и итоги оценок, обменов и перераспределения *глобальной стоимости*. Тут почти безукоризненно чистое вменение стоимости, тут снятие особой ренты — финансовой, виртуальной, спекулятивной, начетной, равным образом — долговой, валютной, ценовой (на разнице цен), инфляционной, как и глобальной, пространственной, геоэкономической, наконец — геополитической. Тут ловкость ума и сплошное мошенство, однако, в рамках *трансцендентного феномена стоимости* и *экономической организации хозяйства*.

Как это происходит?

Отвечая на вопрос, нужно учесть несколько важных моментов.

Во-первых, *виртуализацию бытия стоимости*, достигшую глобально-гигантских масштабов. Под виртуализацией мы понимаем здесь не одну оторванность от низких и тягостных реалий производственного процесса, а возможность все более и более существовать... в возможности, т. е. как бы фьючерсно, предположительно, будущую. Разумеется, стоимость всегда виртуальна, но степень ее виртуальности все-таки различна. Сегодня мы имеем триумф виртуальности. На место реального пришло виртуальное. Последнее подчинило себе первое, если не заместило (конечно, не полностью). Реальность, во всяком случае, идет за виртуальностью. Теперь не надо ждать реальной реальности, т. е. реального производства стоимости и ее распределения, а достаточно конструировать виртуальность — как будущую реальность, рассчитывая на произведенную стоимость и ее распределение. Нынешняя экономическая система живет не столько настоящим, сколько будущим, точнее, через будущее, его посредство. В хозяйственное пространство засылается поначалу виртуальная стоимость, имеет место некий *общепространственный кредит* (деньгами и их заменителями, банковскими ссудами, государственными выплатами и т. п.), а потом из этого пространства изымается реальная стоимость, соответственно, и реальный доход. Виртуальное ведет реальное, его контролирует и обирает.

Во-вторых, наличие скрытого, но одновременно и как-то замысловато явленного, в целом непросматриваемого, но чувствуемого, *глобального стоимостного центра*, манипулирующего виртуализированной стоимо-

стью в целостном (мировом) хозяйственном пространстве, т. е. контролирующего хозяйство-экономику, им управляющего.

В-третьих, действие не слишком явного (в виде «невидимой руки») механизма виртуального управления стоимостью и всей хозяйственной жизнью посредством оперирования с узловыми информационно-стоимостными центрами, т. е. через воздействие на «нервные центры» экономики, а также с массовыми стоимостными потоками (денег, ценных бумаг, инвестиций, кредитов и т. д.). В итоге имеет место полноценный эффект управления экономикой без непосредственного обращения к реальным хозяйствующим субъектам, товарам и конкретным ценам. Национально-государственные макромеханизмы действия глобального механизма виртуального управления сегодня не препятствуют, зато оказываются встроенными в него подсистемами (достаточно указать на наличие того же внешнего государственного долга).

С учетом вышеуказанных обстоятельств ответить на поставленный вопрос не так уж и трудно: *в среде современной экономики (мировой экономики) действует виртуально-стоимостная система глобальной власти над хозяйственной жизнью и ее экономической организацией, существенно меняющая характер экономики, делающая ее какой-то другой — иной по качеству — экономикой.*

Производство стоимости не просто обеспечивается вспомогательно «верхней» стоимостью, т. е. чистыми финансами (в широком смысле), а достаточно сильно определяется. Подчиненное производство вынуждено приспосабливаться в ходе той же самоорганизации к заданному сверху положению вещей. Действия «нижних» агентов непосредственно не контролируются, но через виртуально-стоимостную и через реально-стоимостную среду весьма последовательно управляются. «Нижним» агентам достается исчисление затрат и издержек, диалоговых («рыночных») цен, спроса и т. п., т. е. ведение своего оптимального расчета.

Но делается это уже под глобально распростертой стоимостной (финансовой) крышей, в условиях глобального вменения стоимости, доходащего и до микровменений (почти незаметных). Свобода для низов есть, но, увы, достаточно ограниченная. Век глобальной виртуально-финансовой эксплуатации — всех без исключения!

Выходит, что есть экономика, органически сплетенная с хозяйством, его обслуживающая, даже ведущая — но в пределах хозяйственных по преимуществу установок, а есть экономика, надстоящая над хозяйством, как и органической экономикой, т. е. *суперэкономикой* или *финансомикой*, которая это хозяйство, причем экономическое, напрямую, без всех этих $D-T-D'$ и даже $D-D'$ (для банков) эксплуатирующая, т. е. реализующая мало еще осознанную формулу — просто D' . Не производство дохода, даже не присвоение его посредством каких-нибудь капиталоманипу-

ляций, а *отчисление* дохода в свою пользу — просто так, посредством откровенного, хотя и скрытого, *вменения-изъятия*.

Экономика ли это, точнее, только ли экономика? Нет, надо полагать, это не просто экономика, пусть и с финансами, а это что-то уже иное, если не совсем другое, когда первично не производительное хозяйство со стоимообразованием снизу, а манипуляционное управление хозяйственной жизнью со стоимовменением сверху. Современное экономическое хозяйство — хозяйство с *глобальным виртуально-стоимостным управлением* или, чуть жестче, с *финансовым ультраимпериализмом*. Специфическая, прямо скажем, экономика.

V

Из вышеприведенных фрагментов можно сделать несколько ненавязчивых выводов.

1. Современная экономика — *финансовая экономика*, а лучше *финансоэкономика*, *финансомика*. Такова характеристика современного экономического хозяйства со стороны финансовой составляющей, за которой скрывается стоимостная природа экономики. Финансомика — высшее на сегодняшний день системное проявление стоимостного начала.

2. Переход к финансомике — переворот в экономике. Перед нами *другая экономика*. И представление об *этой другой* экономике должно быть *другим*. Экономическая наука стоит перед необходимостью выработки нового представления о современной экономике и вообще об экономике, как и о хозяйстве вообще. Смысловое различие понятий «хозяйство», «экономика» и «финансомика» представляется продуктивным. Философия хозяйства такое различие допускает.

3. Современность подтверждает необходимость понятия «стоимость», если, конечно, во-первых, рассматривать реальность, и во-вторых, рассматривать ее воззренчески, т. е. пытаться понять реальность, а не просто решать те или иные практические задачи. Стоимость и теория стоимости многое объясняют и объясняют, как нам представляется, удовлетворительно. Правда, понимание феномена стоимости и смысловая начинка теории стоимости должны быть соответствующими реальности, которая, на наш взгляд, гораздо сложнее того представления о реальности, которое задается распространенной теоретической экономией. За финансовой революцией должна последовать и своеобразная теоретическая революция. В основании нового теоретического представления об экономике должна лежать и новая теория стоимости. Предлагаемая в рамках «Теории хозяйства» (т. 1, 1995; т. 2, 1997; т. 3, 1998) концепция стоимости, на наш взгляд, справляется с задачей адекватного отражения новой реальности.

4. Со всем сказанным выше можно не соглашаться, как можно вообще не видеть необходимости нового концептуального поиска. Сколько иронических улыбок вызывает одно только слово «парадигма», не говоря уже о «новой парадигме». Однако жизнь идет вперед (что вовсе не значит, что это хорошо) и требует о себе и о мире нового знания. И его нужно упорно добывать. Смешно это или не смешно, но у теоретической экономии есть вполне весомый шанс уже завтра оказаться в роли одного известного персонажа из славной сказки А.С. Пушкина.

Раздел I

Теоретические проблемы финансовой экономики

В.М. КОЛЛОНТАЙ

Эволюция современных финансов

За последние четверть века в сфере финансов произошли огромные изменения. Из обслуживающего посредника она стремительно превращается в вершителя судеб. Дело не только в том, что эта сфера увеличивается явно опережающими темпами по сравнению с остальными экономическими показателями. Гораздо важнее то, что крупные финансовые учреждения стремительно выходят на международную арену, занимают там решающие позиции, а финансовые критерии и показатели неумолимо оттесняют все остальные показатели хозяйственной деятельности.

Происходящие процессы заслуживают значительно больше внимания, нежели они получают до сих пор. Понять и объяснить их, руководствуясь одними политэкономическими теориями и соображениями, вряд ли возможно. Тут необходим и исторический подход, и учет нарастающей глобализации, и анализ взаимодействия экономических процессов с политическими, социальными, культурными, международными.

В настоящей статье предпринимается попытка ответить на следующие три вопроса. В чем причина возрастания роли финансов? Что из себя представляют современные финансовые конгломераты и международные финансовые центры? Каковы последствия происходящих перемен?

Причины современных изменений. Когда мы говорим, что финансы приобретают сейчас небывалую самостоятельность, необходимо помнить, что эта сфера возникла задолго до капиталистического производства. Древнейшие государства издавна имели свои денежные, финансовые

и налоговые системы, которые, кстати говоря, серьезно регламентировались государством и религией. Накопление денег и предоставление их взаем (в частности, государям в обмен на различные привилегии) — это практика, известная с незапамятных времен. Превращение Антверпена, Амстердама и Лондона в международные финансовые центры предвосхищало становление капитализма в Европе. Самостоятельность финансовой сферы имеет длительную историю и новым сейчас являются лишь ее масштабы, формы и особенности по сравнению с недавним прошлым.

Последние полтора-два века финансовый капитал в значительной мере был превращен в звено капиталистической цепи воспроизводства; само это воспроизводство было в основном закапсулировано в рамках национально-хозяйственных комплексов. Соответственно финансовый капитал (выполняя отведенные ему функции) должен был, как правило, довольствоваться усредненной прибылью и действовать в довольно жестких рамках общехозяйственных закономерностей. Тем не менее, ввиду специфики своей продукции, ее большой однородности и мобильности, финансам всегда удавалось сохранять определенную обособленность. Более того, во многих сферах сохраняются особые взаимоотношения финансов с государством — пополнение бюджета, финансирование войн и специальных проектов, обеспечение устойчивости национальной валюты, установление взаимовыгодных форм регламентации финансовой деятельности и т. п. Парадоксально, но факт, кейнсианцы и сторонники «государства благосостояния», уповая на финансовые рычаги реализации своей политики, немало способствовали дальнейшему укреплению финансовой сферы.

Важнейшим фактором усиления роли финансов за последние десятилетия является стремительный рост товарно-денежных отношений во второй половине и особенно в последней четверти XX в. Научно-технический прогресс приводит к небывалой специализации хозяйственных единиц, к возникновению множества новых отраслей и сфер хозяйственной деятельности. Наряду с этим в товарно-денежный оборот оказываются втянутыми многие аспекты человеческой жизни и деятельности, которые ранее никогда не коммерциализировались — творчество, ожидания, риск и т. п. Распад колониальных систем форсировал разложение докапиталистических отношений в большой части земного шара, способствовал бурной модернизации многих стран, их втягиванию в товарно-денежные отношения. К аналогичным результатам привел распад социалистической системы. Важной чертой развития последних десятилетий становится бурный рост кредита, обеспечивающий средства для структурной перестройки хозяйства и расширения потребительского спроса.

Чем шире товарно-денежные отношения, чем глубже общественное разделение труда и сложнее хозяйственные взаимосвязи, тем выше (в

рыночной экономике) зависимость всего воспроизводственного процесса от посреднических звеньев, связывающих и координирующих деятельность многочисленных обособленных хозяйственных звеньев. Отсюда историческая тенденция к возрастанию роли денег и финансов в рыночном хозяйстве¹. Однако конкретные масштабы и формы этого процесса определяются еще множеством дополнительных факторов.

В западной экономической литературе изменения, происходящие в сфере финансов, объясняют преимущественно, если не исключительно, огромными достижениями в технике, информатике и средствах коммуникации. Моментальная связь открывает, мол, широкий выбор и позволяет стремительно производить всевозможные операции. Бесспорно, значение этого фактора огромно.

Технические возможности финансистов, для которых своевременная, уникальная информация — часто основа успеха, расширились неимоверно. Но быстрорастущая роль современных финансов определяется не только этим.

В условиях, когда научно-технический прогресс предъявляет небывалый спрос на финансовые средства (для новых инвестиций и исследований, для расширения рынков сбыта и т. п.), финансовая система Запада сумела вовлечь в свою орбиту огромные дополнительные ресурсы — средства пенсионных и страховых фондов, доходы нелегального и полуполигального бизнеса, немалые денежно-финансовые ресурсы периферийных стран, наконец, собственные доходы, в частности, от спекуляций. Вовлечение этих средств в хозяйственный оборот происходит крайне неравномерно, порождая периоды их нехватки, чередующиеся с периодами острого поиска сфер выгодного их приложения. В то же время использование этих средств сопровождается глубокими структурными сдвигами во всей сфере финансов, снижением роли одних видов финансовой деятельности и учреждений (традиционных форм кредита и кредитных учреждений, коммерческих банков) и возрастанием других (безналичные и компьютеризированные расчеты, эмиссия ценных бумаг и новых видов обязательств, валютные и фондовые операции и т. п.). В целом, структурные сдвиги привели к неимоверной концентрации ресурсов и власти в руках горстки финансовых конгломератов и международных центров (к чему мы еще вернемся ниже).

Несостоятельность прежних методов регулирования финансовых рынков, часто повторяющиеся кризисы вынуждают постоянно пересматривать механизмы регулирования финансовой деятельности. С этой точки зрения *важным фактором нынешнего роста роли финансов следует считать проводимую государствами финансовую и хозяйственную по-*

¹ «Сегодня почти все компоненты власти и могущества могут быть приобретены на рынке» [1, 30].

литу. Кризис 1929—1933 гг. (наступивший после продолжительного периода свободного рыночного регулирования финансов) способствовал становлению в 30—60-х гг. довольно жесткой системы государственного регулирования финансов. В этом контексте принятая после Второй мировой войны в Бреттон-Вудсе система мирохозяйственного регулирования исходила из желательности широкой либерализации материально-вещественных потоков, но подчеркивала необходимость сохранения постоянных валютных курсов и признавала право каждой страны вводить ограничения на валютные операции. Такая стратегическая ориентация объяснялась множеством соображений, в частности, опасением, что меры по кейнсианскому регулированию экономики и созданию «государства благосостояния» могут быть торпедированы спекулятивными валютными махинациями [2].

Смена в 70—80-х гг. ориентации с кейнсианской на неолиберальную модель развития сопровождалась активным дерегулированием основных сфер хозяйства, в том числе и финансов.

Отказ США от обмена доллара на золото, аннулирование прежнего твердого паритета валют, переход на плавающие валютные курсы, отмена многих прежних ограничений на валютно-финансовую, банковскую, биржевую деятельность глубоко изменили институциональные основы и структуру финансовой сферы. В частности, они позволили отдельным финансовым учреждениям (старым и вновь образующимся) заняться ранее не практиковавшейся деятельностью².

Особо важную роль в усилении сферы финансов играет процесс глобализации — высвобождения финансов из политических тисков государственного регулирования и экономических тисков, накладываемых национально-хозяйственным комплексом. Процессы дерегулирования и глобализации находились и находятся в теснейшем взаимодействии, стремительно преобразуя мировой финансовый ландшафт. Вырвавшиеся из-под государственного контроля финансовые учреждения (переноса часть своих операций в другие страны) получают все новые возможности оказывать давление на правительства, добиваясь дальнейших послаблений регламентации своей деятельности.

До последней четверти XX в. в национальных финансовых системах западных стран преобладало множество раздробленных, территориально разбросанных, функционально специализированных учреждений; основным исключением являлись полугосударственные центральные банки с

² Когда мы говорим о дерегулировании, то имеем в виду не только отмену ранее существовавших ограничений, но и отказ от регламентирования новых видов деятельности, представляющих потенциальную опасность. Так, правительства западных стран попустили созданию офшорных зон, не противодействовали формированию многих каналов отмывания нелегальных доходов; правительство Великобритании явно содействовало становлению еврорынка ценных бумаг [3; 4].

четко очерченными, узкими задачами. Такая структура способствовала довольно строгому регулированию деятельности финансовых учреждений, укрепляла стабильность и предсказуемость финансовой системы (подчас за счет ее прибыльности).

С отменой ограничений на валютные операции и многих требований узкой специализации финансовых учреждений появились широкие возможности для диверсификации и глобализации их деятельности. Возникают всевозможные фонды и другие финансовые учреждения, на которые не распространялись требования, относящиеся к банкам и традиционным финансовым учреждениям. Последние, чтобы сохранить конкурентоспособность, стали активно добиваться отмены существующего регулирования. Развернулся активный поиск стран с более льготным режимом для тех или иных видов финансовой деятельности. 80-е гг. — это период небывалого бума самых различных международных финансовых операций¹.

В результате, за последние полтора десятилетия во всем мире наблюдается бурный процесс концентрации финансового капитала, слияния финансовых учреждений, формирования так называемых финансовых конгломератов, образования небольшого числа мировых финансовых центров (МФЦ). Конечно, этот процесс нельзя рассматривать как однолинейный; можно привести немало примеров обратных тенденций, отказа от диверсификации, рассосредоточения финансовой деятельности, возникновения новых МФЦ. Но в целом в мире явно преобладает стремительная концентрация финансовой деятельности.

В отличие от своих предшественников, вновь образующиеся конгломераты осуществляют как текущие коммерческие, так и инвестиционные операции, сочетают чисто банковские функции со страхованием, консалтингом и другими небанковскими услугами [6; 7]. Все это преподносится как улучшение обслуживания клиентов; но нельзя не видеть, что подобная диверсификация практически открывает огромный простор для утановления доходов и делает невозможным сколько-нибудь эффективный контроль (налоговый или иной) над запутанной, малопрозрачной деятельностью.

Следует также подчеркнуть, что сколь бы серьезно не проводилась децентрализация второстепенных видов финансовой деятельности, ее ключевые звенья — потоки важнейшей информации, их аналитическая обработка, принятие стратегических решений — остаются сосредоточенными в крайне узком центральном штабе.

¹ В годовом обзоре мирового хозяйства за 1992 г. журнал «Экономист» приводит, в частности, такие данные. За 1980 — 1991 гг. международное банковское кредитование выросло с 324 млрд дол. до 1,7 трлн дол.; иначе говоря, оно увеличилось с 4% совокупного ВВП 26 стран ОЭСР до 44%. С 1980 по 1990 г. международный оборот титулов собственности вырос с 120 до 1400 млрд дол. [5, 7—9].

Мировые финансовые центры — это подчиненные жестким унифицированным правилам образования, в которые, наряду с банками и обычными финансовыми институтами, страховыми и пенсионными фондами, входят валютные, фондовые и иные биржи, а также крупнейшие научно-исследовательские и консалтинговые фирмы, предоставляющие юридические, аудиторские, техно-экономические и другие услуги [8, 75—87]. Важным компонентом МФЦ являются также офшорные и другие льготные зоны, позволяющие уходить от государственного регулирования. В итоге, *мировые финансовые центры концентрируют огромный финансовый, информационный и аналитический потенциал, небывалую хозяйственную мощь.* Объем ежедневных операций мировых валютных бирж (более триллиона долларов США) сопоставим с суммарными золотовалютными запасами центральных банков мира.

По многочисленным каналам — стимулируя бегство капитала (высокими ставками и выгодными условиями), отмывая сомнительные деньги, обеспечивая безопасное хранение, спекулируя на валютных курсах, наращивая долговые обязательства и т. п. — МФЦ изымают из национально-хозяйственных комплексов многих стран немалые финансовые ресурсы, разрывают нормальный кругооборот капитала, ставят национальное воспроизводство в зависимость от притока займов и инвестиций из зарубежа. Иначе говоря, МФЦ все чаще определяют, какие районы, на каких условиях, за счет каких отраслей будут (или не будут!) иметь возможность развиваться.

Сила МФЦ возрастает еще в связи с их взаимоотношениями с ведущими государствами.

Стремление МФЦ выскользнуть из-под контроля государства, ослабить роль государства в определении правил, по которым функционирует финансовая сфера, не исключает их тесного сотрудничества в других областях, в частности, в валютных войнах и в установлении контроля над периферийными странами. МФЦ и ведущие государства имеют общий интерес в укреплении позиций валют ведущих стран, в замещении разрозненных валют слабых хозяйств узким кругом сильнейших валют (доллар, йена, марка), а то и вообще единой мировой валютой.

Предпринимаемые в этом плане мероприятия представляют интереснейший предмет для особых исследований. МФЦ и государства тесно взаимодействуют при установлении уровня процентных ставок и валютных курсов. Важной сферой совместных действий МФЦ и ведущих государств является втягивание периферийных стран в долговую зависимость со всеми вытекающими отсюда политическими и экономическими последствиями.

Гипертрофированное развитие финансовой сферы (особенно в условиях глобализации) меняет характер рынка, преобразует его роль как механизма регулирования капиталистического производства. Первоначаль-

но рынок формировался в условиях большой раздробленности мелких производителей и большой распыленности потребителей; их более или менее рациональное взаимодействие обеспечивалось рынком. В дальнейшем концентрация производства привела к формированию монополизированных отраслей. Кроме того, концентрация торговли и массовая реклама позволили активно влиять на запросы потребителей. Соответственно формировались олигополистические рынки. В настоящее время разворачивается борьба за будущие позиции на глобальных финансовых рынках; в ней участвуют как государства, так и финансовые конгломераты и МФЦ. Особенно острая борьба идет на фондовых и валютных рынках, в ипотечном, страховом и инвестиционном деле, в области кредитования.

Есть серьезные основания предполагать, что происходящие изменения (сочетание глобализации и новой роли финансов) существенно преобразуют функционирование рынка как механизма регулирования капиталистического производства. Принято говорить о рыночных закономерностях, но эти закономерности (как мы их знаем) сложились в рамках национально-хозяйственных комплексов, под регулирующим воздействием государства, вынужденного защищать широкий комплекс социальных и общественных интересов. По мере глобализации влияние этих факторов ослабевает, государство не располагает прежними возможностями. С распадом национально-хозяйственных комплексов резко ослабевает, если не исчезает, механизм средней нормы прибыли. По-новому происходит распределение доходов. Многие основополагающие категории меняют свое содержание⁴.

Возросшая мощь и самостоятельность финансовой сферы приводят в последние десятилетия к огромному разрыву между материально-вещественными и финансовыми потоками⁵. Капитализация глобального фондового рынка выросла за 90-е гг. в 2,5 раза, в то время как ВВП увеличился едва ли на одну четверть. Оборот валютных бирж на порядок превышает мировую торговлю товарами и услугами. Такие разрывы говорят об огромной роли, которую играют краткосрочные, спекулятивные операции в современных финансах⁶. Время от времени это приводит к

⁴ Так, в основе конкурентоспособности всегда лежал рост производительности труда. «Теперь — это не столько вопрос торговли. Скорее, это вопрос создания подходящих условий для бизнеса — инфраструктуры, дерегулированных рынков, наличие квалифицированной рабочей силы, финансовой стабильности — с тем, чтобы привлечь и удержать мобильный капитал» (курсив наш. — В.К.) [9, 32].

⁵ «Финансовая экономика где-то в двадцать, если не в пятьдесят раз больше, нежели реальная экономика» [10, 12].

⁶ В марте 1995 г. совокупность действующих контрактов по производным ценным бумагам (derivatives) в 26 ведущих странах оценивались в 47,5 трлн дол., т. е. почти вдвое превышали годовую продукцию в мире [11, 25].

биржевым паникам и дорогостоящим финансовым кризисам вроде тех, которые мир пережил в 1997—1999 гг.

Но, видимо, самым серьезным последствием является то, что, управляя огромными финансовыми потоками, *МФИ все больше определяют критерии оценки хозяйственной деятельности, видоизменяют ее мотивацию и приоритеты* (в сторону сокращения сроков, выявления результатов и сосредоточения на текущих доходах).

Большой объем спекулятивных операций, их высокая доходность постоянно поднимают планку ожидаемых (запрашиваемых) доходов и создают крайне неблагоприятные условия для функционирования производительного капитала. Промышленники неизменно жалуются на то, что им трудно конкурировать за финансовые ресурсы, так как производительные объекты, как правило, не могут приносить доходы, аналогичные финансовыми операциями. Более того, учетные ставки, валютные курсы и другие ключевые экономические параметры все чаще устанавливаются, исходя в первую очередь из интересов финансовых операций, а не производственных нужд.

Происходящие в сфере финансах изменения способствуют резкому обострению нестабильности и непредсказуемости развития мирового хозяйства. Объясняется это рядом причин. Концентрация денежного капитала усиливает субъективизм в распределении капитальных ресурсов. Переход к новым методам расчета и электронным деньгам (не говоря уже свободных международных финансовых потоках) делает почти невозможным определение таких важных экономических параметров, как объем денежной массы в обращении, объем и характер кредитования, воздействие денежно-финансовой сферы на ценообразование; а без таких показателей невозможен квалифицированный анализ экономического положения и перспектив. Разбухание спекулятивной финансовой сферы означает рост численности экономических агентов, заинтересованных в резких колебаниях, заинтересованных не только в экономическом росте, но и в разрушении, в «игре на понижение». Борьба ведущих держав за валютную гегемонию постоянно подтачивает экономический потенциал периферийных стран. В долгосрочной перспективе преследование узких финансовых интересов нередко приводит к разрушительным структурным сдвигам в хозяйстве, к возникновению серьезных диспропорций и неувязок (на микро- и макроуровнях), чреватых глубокими противоречиями (Эрдман).

Дело усугубляется резко возросшей задолженностью почти всех хозяйственных звеньев. За последние десятилетия суммарная задолженность государства (и его многочисленных подсистем), частных корпораций, домашних хозяйств почти во всех странах мира превышает их годовую ВВП, а в ряде случаев превосходит его в несколько раз. Такой «навес» задолженности резко усиливает неустойчивость всей финансо-

вой и хозяйственной системы. За последние пятнадцать лет было более 90 крупных финансовых кризисов; в двадцати из них страны теряли более 10% своего ВВП, а в десяти — более 25% [12].

Разбухшие рынки ценных бумаг и ипотечки заставляют западных экономистов судорожно искать пути некатастрофичного выхода из создавшегося положения.

Но даже если удастся избежать серьезного финансового краха, «навис» задолженности постоянно дестабилизирует экономическое положение. Дело в том, что ввиду финансовых трудностей заемщиков большинство займов не погашается, а возобновляется, рефинансируется, реструктуризируется. При этом каждый раз кредитор выдвигает дополнительные требования, повышает процентную ставку, а то и (ссылаясь на рейтинги) отказывает в дальнейших займах. Такая перспектива сковывает предпринимательскую деятельность, тем более что хорошо известно — финансовые учреждения предпочитают иметь дело с более надежными с их точки зрения ТНК, нежели с мелкими и средними предпринимателями. Особенно от постоянного рефинансирования страдают как частные предприятия, так и государственные учреждения развивающихся и периферийных стран.

Сосредоточивая в своих руках огромную мощь и власть, финансовый сектор все явственнее бросает вызов демократическим институтам и идеологии. Этот очень важный аспект вызывает растущую тревогу на Западе и стимулирует активные дискуссии вокруг путей и методов возможного социально-экономического регулирования глобализирующихся финансов [13—15]. Здесь мы подходим к очень важной новой проблеме, которая требует особого исследования.

Литература

1. Foreign Policy. №117. Winter 1999—2000.
2. Helliner E. States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s. Ithaca, 1994.
3. Meerschman D. Breaking Financial Boundries. Global Capital, National Deregulation, and Financial Services Firms. Boston, 1991.
4. Strange S. Mad Money: When Markets Outgrow Governments. Ann Arbor, 1998.
5. The Economist. 1992. Sept. 19.
6. The New World Order in International Finance / Ed. G. Underhill. N. Y., 1997.
7. Van Den Berghe, Verweire K. Creating the Future with All Finance and Financial Conglomerates. L., 1999.
8. Sassen S. Global Financial Centers // Foreign Affairs. 1999. Jan.—Feb.
9. Daedalus. 1995. №120 (2).
10. Kurtzman J. The Death of Money. How the Electronic Economy Has Destabilized the World's Markets and Created Financial Chaos. N. Y., 1997.
11. IMF. International Capital Markets: Developments, Prospects and Key Policy Issues. Wash., 1996.

12. *Meltzer A.* What's Wrong with the IMF? // American Enterprise Institute. Speeches. 1998. Oct.
13. *Pauly L. W.* Who Elected the Bankers? Ithaca, 1997.
14. *Greider W.* One World Ready or Not. N. Y., 1997.
15. *Strange S.* Mad Money: When Markets Outgrow Governments. Ann Arbor, 1998.

С.Г. КАРА-МУРЗА

Деньги и природа: виртуальная экономика и реальное хозяйство

Одним из проявлений общего кризиса индустриализма стало признание природоразрушающего характера рыночной экономики на беспрецедентной Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992).

На практике «глобальный рынок» и его «политбюро» — институты Бреттон-Вудс — продолжают распространять использование разрушительной модели. «Зеленая маскировка» означает лишь смену фразеологии. Нет и речи о том, чтобы пересмотреть модель. Достаточно взглянуть на просочившийся в печать конфиденциальный меморандум главного экономиста Всемирного банка Лоуренса Саммерса (ныне министр финансов США), который он разослал своим ближайшим сотрудникам 12 декабря 1992 г.: «Строго между нами. Как ты считаешь, не следует ли Всемирному банку усилить поощрение вывоза грязных производств в наиболее бедные страны? Я считаю, что экономическая логика, побуждающая выбрасывать токсичный мусор в страны с низкими доходами, безупречна, так что мы должны ей следовать» [1, 63].

Л. Саммерс совершенно правильно и честно сформулировал проблему: поведение хозяйственных агентов диктуется определенной экономической логикой. Поиски злого умысла, моральные обвинения, к которым прибегают «зеленые», просто неуместны, если эта логика принимается в принципе гражданским обществом Запада.

Инвестиции в освоение Амазонии с участием Всемирного банка составили 10 млрд дол. Масштабы вырубки леса таковы, что только в ходе одного из проектов (Grande Sagaras) будет очищена территория, равная Франции и Германии вместе взятым. А около города Мараба строится металлургический комбинат мощностью 35 млн т стали в год, который будет работать на древесном угле (!), полученном при вырубке 3500 км² тропического леса в год. Вся продукция будет идти на экспорт и вывозиться по железной дороге в строящийся на расстоянии 900 км порт. Масштабы экологического ущерба от этого проекта не укладываются в привычные понятия. Даже те страны, в которых наблюдается рост доходов, достигают это через разрушительную эксплуатацию природы. Согласно данным Межамериканского банка развития (1993), в 26 странах

Латинской Америки при среднем росте экспорта свыше 5% в год рост доходов на душу населения составил 1%. За последние 30 лет ситуация изменилась лишь в худшую сторону [1].

В рамках программы МВФ происходит полный разрыв связи между системой производства в стране и системой потребления. В некоторых странах Латинской Америки потребление в среднем падало при росте производства. В целом, хозяйство перестает быть «народным», и само понятие «страны» по сути дела стирается. Она превращается в пространство, на котором действуют «экономические операторы», производящие товары для удовлетворения платежеспособного спроса глобального рынка. Никакой связи с потребностями людей, живущих в данной стране и даже у стен предприятия, это производство не имеет. Устраняются последние следы естественного, натурального хозяйства — экономики (в смысле Аристотеля).

Как можно объяснить устойчивость этой модели при том, что «экологическая чувствительность» гражданского общества Запада сегодня весьма высока? Видимо, дело не только в интересе «рационально мыслящих реалистов», но и в ценностях — в идеалах и всей метафизике современного Запада, т. е. в иррациональных, духовных конструкциях. Хайдеггер определяет это так: «Человеческая масса чеканит себя по типу, определенному ее мировоззрением. Простым и строгим чеканом, по которому строится и выверяется новый тип, ставится ясная задача абсолютного господства над землей» [2, 311].

Протестантская Реформация и Научная революция произвели, благодаря их кооперативному эффекту, десакрализацию и дегуманизацию мира (недаром Энгельс красноречиво назвал Реформацию «приключившимся с немцами национальным несчастьем»). В мышлении человека Запада аристотелевский Космос, в котором человек был связан невидимыми струнами с каждой частицей, разрушился. Возник новый тип познания и новый тип рациональности — автономный от морали («Знание — сила», и не более того). В мире, лишенном святости, стало возможным заменить многообразие, неповторимость качеств их количественной мерой, выразить их простыми математическими отношениями. Сделать несоизмеримые вещи соизмеримыми, заменить ценности их количественным суррогатом — ценой. Известен афоризм: Запад — это цивилизация, «которая знает цену всего и не знает ценности ничего» (еще сказано: «не может иметь святости то, что может иметь цену»).

Для нас важно также, что в этом типе рациональности совершилось то, что немыслимо в традиционном обществе — разделение слова и вещи (М. Фуко, «Слова и вещи»). Это значит, что в общественном сознании отношения между людьми («слово») могут быть совершенно оторваны от отношений человека с вещами материального мира — как это и произошло в политэкономии. Возник человек, ставший, по выражению Хай-

деггера, «господином вещей» (господином природы). Знак отделился от вещи, как тень от хозяина, стал жить собственной жизнью. Возник знак, способный *представлять* все вещи — деньги. Он стал *всеобщим эквивалентом*.

Эта огромная культурная мутация произошла в Западной Европе вследствие совмещения религиозной и научной революций. Их совместное действие и предопределило центральные догмы «научной» экономической теории. Недаром Маркс назвал Адама Смита «Лютером политической экономии», и общеизвестно, что его политэкономическая модель является калькой ньютоновской механистической картины мироздания. Этот механицизм пронизывает всю политэкономию, за исключением короткого периода кейнсианской революции. Сам Кейнс отметил, что неоклассический синтез Маршалла помещает экономические явления внутри «коперниканской системы, в которой все элементы экономического универсума находятся в равновесии благодаря взаимодействию и противовесам» (цит. по: [3, 21]).

В политэкономии представление о бесконечности мира преломилось в постулат о неисчерпаемости природных ресурсов. Уже поэтому они были исключены из рассмотрения классической политэкономией как некая «бесплатная» мировая константа, экономически нейтральный фон хозяйственной деятельности. Предметом экономики же является распределение ограниченных ресурсов. Рикардо утверждал, что «ничего не платится за включение природных агентов, поскольку они неисчерпаемы и доступны всем». Это же повторяет Сэй: «Природные богатства неисчерпаемы, поскольку в противном случае мы бы не получали их даром. Поскольку они не могут быть ни увеличены, ни исчерпаны, они не представляют собой объекта экономической науки» (цит. по: [3, 133]).

Эта философия стала господствующей. Попытки развить в рамках немеханистического мировоззрения (холизма) начала «экологической экономики», предпринятые в XVIII в. Линнеем и его предшественниками (*Oeconomia naturae* — «экономика природы», «баланс природы»), были подавлены всем идеологическим контекстом. В XIX в. также не имел успеха и холизм натурфилософии Гете, который впоследствии пытались развить фашисты с их «экологической мистикой». Можно сказать, что политэкономия стала радикально картезианской, разделив экономику и природу так же, как Декарт разделил дух и тело. Попытка физиократов примирить «частную экономику» с «природной экономикой» — экономическое с экологическим — не удалась.

Повторения этой мысли можно множить и множить — речь идет о совершенно определенной и четкой установке, которая предопределяет всю логику трудовой теории стоимости. Вот формулировка Маркса: «Силы природы не стоят ничего; они входят в процесс труда, не входя в процесс образования стоимости» [4, 498]). В «Капитале» Маркс заостряет вопрос

до предела: «До какой степени фетишизм, присущий товарному миру, или предметная видимость общественных определений труда, смущает некоторых экономистов, показывает, между прочим, скучный и бесполовый спор относительно роли природы в образовании меновой стоимости. Так как меновая стоимость есть лишь определенный общественный способ выражать труд, затраченный на производство вещи, то, само собой разумеется, в меновой стоимости содержится не больше вещества, данного природой, чем, например, в биржевом курсе».

Из философии всегда вытекает социальная практика, которая этой философией легитимизируется. Сегодня из «третьего мира» и России буквально добываются как бесплатные «природные агенты», не только сырье и готовые металлы, но и компоненты машин и целые машины. Почти бесплатным «природным агентом» для западного капиталиста является уже и рабочая сила, «произведенная» природой и обществом «Юга». По данным экспертов Всемирного экономического форума в Давосе, развитые страны капитализма обладают 350 млн промышленных рабочих со средней зарплатой 18 дол. в час. Китай, Индия, Мексика и республики бывшего СССР вместе имеют 1200 млн рабочих такой же квалификации со средней зарплатой 1—2 дол. в час [5].

Всякие попытки «воссоединить слово с вещью» — ввести в экономическую теорию объективные, физические свойства вещей, учесть несводимость их ценности к цене («несоизмеримость») сразу же вызывают критику из хрематистики. Резко выступая против попыток ввести в экономику энергетическое измерение, фон Хайек в статьях 40-х гг. подчеркивал, что эффективность экономической науки зависит от систематического следования принципу субъективизма. Для экономики имеют значения только выраженные на рынке предпочтения атомизированных индивидов. Товары, даже продукты питания, не определяются своими качествами, существенно лишь выраженное в деньгах мнение о них экономических агентов [6, 182].

Фон Хайек уже с позиций неолберализма высоко оценил критику «энергетической социологии» В. Оствальда, которую с позиций хрематистики предпринял в 1909 г. Макс Вебер. Оствальд определял прогресс как расширение источников доступной энергии, Вебер же доказывал, что прогресс определяется только монетарным методом — на рынке. Важна себестоимость в денежном, а не энергетическом выражении [6, 227—229].

Очевидно, что в этой модели политэкономии движение реальных вещей полностью заменено движением меновых стоимостей, выражаемых деньгами, и сама проблема взаимоотношения человека с природой в его хозяйственной деятельности из модели устранена. Устранена, следовательно, и проблема *несоизмеримостей*. Стоит только чуть-чуть «впустить» природу в эту модель, она вся рухнет. Отто Нойрат, считавший

допущение о соизмеримости слишком сильной абстракцией, приводил такой пример: килограмм груш несоизмерим с книгой в ту же цену, так как при производстве груш энергетические запасы Земли возрастают, а при производстве книги — снижаются.

Речь идет не о простом допущении ради создания полезной, но условной модели, а о глубоком философском положении, родившемся в той борьбе с традиционным взглядом на вещь и на деньги, что велась начиная с античности (и которую сам Маркс замечательно излагает в IV главе «Превращение денег в капитал»). Приняв эту философию, марксизм оказался на той траектории, которая привела к нынешнему монетаризму, когда меновые стоимости, «не заключающие в себе ни одного атома потребительной стоимости», создали свой особый мир, оторванный от реального хозяйства. Экономисты одного из экологических движений пишут: «Монетарные и финансовые символы сегодня обращаются в течение 24 часов в сутки с высокой скоростью и в немислимых количествах по электронным сетям глобальной финансовой системы, потеряв всякую связь, по крайней мере в краткосрочной перспективе, с процессами создания богатства. Этот разрыв, усиленный мобильностью и нестабильностью монеты-символа, достиг сегодня немислимых размеров. Соотношение количества долларов, которые перемещаются в ходе обмена реальными ценностями, к количеству долларов в финансовых потоках не превышает один к тридцати» [7, 18]. С помощью спекулятивных операций в мире «фиктивных» денег в считанные часы погружаются в тяжелейший финансовый кризис страны масштаба Мексики — вне всякой связи с их реальным экономическим и политическим положением. Истоки — развод между словом и вещью, меновой и потребительной стоимостью.

Эту фундаментальную мысль политэкономии Маркс развивает в разделе о товарном фетишизме. Парадоксальным образом, здесь выворачивается наизнанку само обыденное понимание материализма: у Маркса он заключается как раз в полном устранении из экономического всего материального, физического: «Товарная форма и то отношение стоимостей продуктов труда, в котором она выражается, не имеют решительно ничего общего с физической природой вещей и вытекающими из нее отношениями вещей. Это — лишь определенное общественное отношение самих людей, которое принимает в их глазах фантастическую форму отношения между вещами». Именно вещественная, физическая ипостась товара и есть, с точки зрения политэкономии, призрак, привидение. Реальна для экономики только стоимость, скрытая под вещественной оболочкой. Это — хрематистика, из которой вычищены последние пережитки «экономики», взаимоотношения человека с вещами.

Выходит, «весь мистицизм товарного мира, все чудеса и привидения, окутывающие туманом продукты труда при господстве товарного произ-

водства» (Маркс), в том и состоят, что люди все еще продолжают видеть физические вещи там, где существуют лишь выражаемые деньгами общественные отношения. Фетишем оказывается именно реальность, а реальностью — сверхчувственная меновая стоимость.

Лауреат Нобелевской премии Ф. Содди (один из первых экологов — «энергетических оптимистов»), автор блестящих лекций «Картезианская экономика», прочитанных в 1921 г. в Лондонской экономической школе, показал в них, что монетаристская экономика неизбежно должна время от времени «уничтожать деньги» в форме финансовых кризисов, нанося тем самым тяжелые удары и по реальному хозяйству. Это — кризисы совсем иного типа, чем кризисы «перепроизводства вещей». В 1933 г., вспоминая о подчеркнутых Марксом словах У. Петти о том, что труд — отец богатства, а земля — его мать, Содди предположил, что «скорее всего, именно ученики пророка забыли указание на роль матери, пока им не освежило память упорство русских крестьян» [6, 165, 166].

Не странно ли, Содди посчитал *упорство русских крестьян* фундаментальным явлением, которое высветило конфликт между знаком и вещью, между монетой и природой, а мы, «ученики пророка», его слов не заметили и вряд ли поняли, что он имел в виду. Когда Леви-Стросс пишет, что индейцы отказываются продать ключок бесплодной земли за миллионы долларов (такие случаи происходят и сегодня — в Чили из-за этого не могут построить огромную ГЭС), то мы это списываем на архаизм мышления. Хотя, в принципе, важен сам факт несоизмеримости земли и денег — несущественно, по какой причине. Но мы хотя бы читаем Леви-Стросса. А то, что было нормой в нашем собственном народном хозяйстве, которое вели наши деды (не говоря уж об особом советском хозяйстве), мы почти не знаем и вряд ли сможем внятно объяснить.

Вот факт несоизмеримости, который выглядит абсурдом, потому что вынужденно выражается в деньгах: крестьяне арендовали землю по цене, намного превышающей доход от предмета аренды. А.В. Чаянов пишет: «Многочисленные исследования русских аренд и цен на землю установили теоретически выясненный нами случай в огромном количестве районов и с несомненной ясностью показали, что русский крестьянин перенаселенных губерний платил до войны аренду выше всего чистого дохода земледельческого предприятия». Расхождения между доходом от хозяйства и арендной платой у крестьян были очень велики. А.В. Чаянов приводит данные для 1904 г. по Воронежской губернии. В среднем по всей губернии арендная плата за десятину озимого клена составляла 16,8 р., а чистая доходность одной десятины озимого при экономичном посеве была 5,3 р. В некоторых уездах разница была еще больше. Так, в Коротоякском уезде средняя арендная плата была 19,4 р., а чистая доходность десятины 2,7 р. [8, 407].

Не будем здесь вдаваться в фундаментальные различия монетаристской экономики и реального хозяйства «ради жизни». Заметим только, что в крестьянском хозяйстве видна несводимость ценности земли к ее цене. Абсурд возникает, когда это хозяйство вынуждено действовать в условиях капиталистической экономики. А.В. Чаянов объясняет причину абсурда: «Экономическая теория современного капиталистического общества представляет собой сложную систему неразрывно связанных между собой категорий (цена, капитал, заработная плата, процент на капитал, земельная рента), которые взаимно детерминируются и находятся в функциональной зависимости друг от друга. И если какое-либо звено из этой системы выпадает, то рушится все здание, ибо в отсутствие хотя бы одной из таких экономических категорий все прочие теряют присущий им смысл и содержание и не поддаются более даже количественному определению» [9, 117].

Подобный разрыв смыслов произошел при необходимости введения в экономическую теорию другой универсальной категории природы — энергии. Идеология прогресса заставила классиков марксизма не только отвергнуть главный вывод термодинамики, но и пойти вспять, возродив веру в вечный двигатель второго рода. Огромный культурный и философский смысл второго начала термодинамики, который либеральная политэкономия просто игнорировала, марксизм отверг активно и сознательно. Был пройден важный перекресток в траектории общественной мысли индустриальной цивилизации. Драматический концептуальный конфликт произошел с новаторским трудом русского ученого и революционера-народника Сергея Андреевича Подолинского (1850—1891). Контакт Маркса и Энгельса с Подолинским, глубоко изучившим «Капитал» и творчески освоившим второе начало термодинамики, был счастливым случаем, который мог соединить марксизм с экологической мыслью. Этого не произошло [10].

Подолинский, широко образованный ученый (физико-математическое и медицинское образование), сделал попытку соединить учение физиократов с трудовой теорией стоимости Маркса, поставить политэкономию на новую естественнонаучную основу. Он рассмотрел Землю как открытую систему, которая получает (в историческом смысле неограниченное время) поток энергии от Солнца. Однако при таком взгляде трудовая теория стоимости должна быть дополнена энергетическим балансом — политэкономия должна была соединиться с физикой. И Подолинский, изучив энергетический баланс сельского хозяйства как рода деятельности, через фотосинтез вовлекающей в экономический оборот энергию Солнца, написал в 1880 г. свою главную работу — «Труд человека и его отношение к распределению энергии» [11].

Труд в ней представлен как деятельность, связанная с регулированием потоков энергии, так что в совокупности человечество может обеспечить

поток отрицательной энтропии, достаточный для устойчивого развития. По расчетам Подолинского, устойчивым развитием общества следует считать такое, при котором затраты одной калории человеческого труда вовлекают в оборот 20 калорий солнечной энергии (теперь это нередко называют «принципом Подолинского» [6]). В крестьянских хозяйствах Франции, например, при затратах 1 калории труда человека и лошади фиксировалось 41 калория на сеяных лугах и примерно столько же при производстве пшеницы.

Энгельс, изучив работу Подолинского, повторил обидный для марксизма тезис о том, что «производство» энергии человеком может быть почти неограниченным, если производственные отношения это позволяют.

Сегодня монетаризм в версии неоллиберализма довел до стадии абсурда разрыв виртуальной экономики денег с реальным хозяйством как производством и потреблением вещей⁷.

Литература

1. Sanahuja J.A. Cambio de rumbo: Propuestas para la transformacion del Banco Mundial y el FMI // Informes del Centro de Investigacion para la Paz (Madrid). 1994. №9.
2. Хайдеггер М. Европейский нигилизм // Проблема человека в западной философии. М., 1988.

⁷ В условиях современного острого идеологического конфликта в России любой подход к анализу наследия Маркса вызывает болезненную реакцию той или иной части политического спектра. Поэтому внесем разъясняющую оговорку. Было бы просто наивно (или недобросовестно) ставить под сомнение аналитическую силу разработанной Марксом модели капиталистического производства, как и роль этой модели в становлении современной социальной философии, социологии и культуры вообще. Сила этой модели в большой степени обусловлена ее высоким уровнем абстракции. Ее можно уподобить модели идеального цикла тепловой машины Карно, которая заложила основы целой новой картины мира. Переворот, совершенный Карно, также стал возможен благодаря высокой степени абстракции: там, где инженеры искали лучшую конструкцию, лучшие материалы или рабочее тело (пар), Карно увидел взаимный переход двух универсальных категорий, объема и давления, при разных температурах. Он исключил из рассмотрения и топку, и топливо, и дым из трубы и объяснил идеальный процесс.

Маркс сделал то же самое для экономики — описал идеальный цикл воспроизводства, сделал его прозрачным. Но есть разница. У Карно фундаментальные параметры цикла соизмеримы — они связаны простым математическим уравнением. В экономическом цикле параметры в реальности несоизмеримы, они приводятся в соизмеримую форму через абстракцию более высокого уровня. Иначе говоря, «вернуться» к реальности из модели Маркса гораздо сложнее, чем из модели Карно, и этого «возврата» последователи Маркса удовлетворительно не разработали. Во-вторых, сразу же после того как работа Карно была введена в научный оборот Клапейроном, началось быстрое наращивание его модели. Как мы видели выше, уже Давенонс дополнил модель, привнес внимание к «топке» (углю). А Клаузиус соединил проблему топки с проблемой энтропии. Подобного процесса с моделью Маркса не произошло, его последователи этой работы не продавали. Модель стала работать и в идеологии, и в экономической практике так, будто она представляет не идеальный цикл, а реальный процесс.

3. *Naredo J.M.* La economía en evolucion & Historia y perspectivas de las categorias basicas del pensamiento economico. Madrid: Siglo XXI, 1996.
4. *Маркс К.* Экономические рукописи 1861—1863 годов // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 47.
5. The World Competitiveness Report 1994. Davos, 1995.
6. *Martínez Alier J., Schlupmann K.* La ecología y la economía. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1992.
7. Propuestas innovadoras para replantear la economía. Una invitación al diálogo. Barcelona: EcoConcern, 1995.
8. *Чаянов А.В.* Организация крестьянского хозяйства // *А.В. Чаянов.* Крестьянское хозяйство. М., 1989.
9. *Чаянов А.В.* К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства // *А.В. Чаянов.* Крестьянское хозяйство. М., 1989.
10. *Кара-Мурза С.Г.* Научная картина мира, экономика и экология. М., 1997.
11. *Подолинский С.А.* Труд человека и его отношение к распределению энергии. СПб., 1880.

М.М. ГУЗЕВ

«Русский путь» к устойчивому развитию в условиях глобализации финансов

Глобализация финансов, которая является фактом — может быть, даже решающим — хозяйственной жизни на рубеже XX и XXI вв. многообразна и многомерна и проявляется, прежде всего, в прозрачности национальных границ и внешне свободном, но не стихийном, переливе финансовых ресурсов, в долларизации, а также в жестком глобальном наднациональном контроле финансовых потоков из единого центра.

А поскольку деньги, кредит, фиктивный капитал стали основополагающими категориями мирового хозяйства, постольку вполне правомерно вести речь о финансовой экономике как явлении мирового масштаба.

Правда, следует заметить, что сама эта финансовая экономика появилась не вдруг, а есть результат развития и модификации монополистического капитализма в течение всего XX в., пройдя различные этапы:

- сращивание промышленного и банковского капитала, с доминированием последнего (блестящий анализ которого дан в трудах Р. Гильфердинга и В.И. Ленина);
- отмену золотого стандарта;
- создание международных финансовых организаций;
- долларизацию национальных экономик;
- монетаризм;
- Вашингтонский консенсус (1989), давший «Манифест неолиберальной политики».

Современная (финансовая) экономика предъявляет определенные требования поведения как к отдельным гражданам, так и к национальным хозяйствам, к планетарным регионам.

А. Граждане постоянно, ежечасно, ежеминутно и ежесекундно должны думать о деньгах, о том, как их увеличить. И главная сфера их увеличения — это сфера финансов, торговля и криминальный бизнес. Тот, кто не умеет этого делать, не умеет торговать или не вписывается в тотальный криминал, должен исчезнуть, в лучшем случае — прозябать. В этом свете нынешний российский криминальный беспредел — это не отступление от норм, это норма. Только в «цивилизованных» странах этот криминал подается в красивой упаковке, в бесхитростной же России — во всей его страшной и нагой «красоте».

Б. Требования для национальных хозяйств — отдавать мировому финансовому центру финансовую ренту посредством регулирования учетной ставки и валютных курсов, создания мировой валюты, опутывания долговой финансовой паутиной абсолютно всех национальных субъектов.

В. Требования к планетарным регионам — оставаться навечно периферией мирового хозяйства, обеспечивая высокие так называемые жизненные стандарты для 10% населения Земли. Правда, не скажешь, что поголовно все население этих регионов (например, Латинская Америка) разделяет судьбу периферии. Напротив, в условиях глобализации финансов часть национальных элит, связанная с вторичным регулированием финансовых потоков на национальных уровнях, обеспечивается известными стандартами жизни.

Что же ожидает Россию в условиях глобализации финансов?

Есть ли перспективы в потенциально богатейшей стране мира реализации современных социально-эколого-экономических стандартов для всех граждан, а не только для элиты? И какова в таком случае должна быть геоэкономическая стратегия развития?

Поскольку национальное хозяйство не может находиться вне координат времени — пространства финансовой экономики, важным представляется уточнение места в глобальной финансовой иерархии, которое оно занимает и которое может занимать, исходя из существующей (направляемой или стихийной) динамики. Для этого предстоит осмыслить три группы разноуровневых противоречий современного социально-политического и экономического мироустройства, оказывающих влияние на российские реалии.

Первая — это противоречия между Россией и так называемым «цивилизованным миром». Предмет противоречий — размер финансовой ренты, которую необходимо отдавать. Финансовый центр настаивает на ренте, исчисляемой несколькими десятками миллиардов долларов в год. Это и оплата долга, и проценты, и утечка умов, и сохранение ресурсно-

экспортной структуры экономики, это и ежегодное (20 млрд дол.) бегство капиталов и др. Согласиться на это — значит согласиться с потерей России, во всяком случае с самобытной и независимой, какой она известна миру около 1000 лет. Отказаться — значит снова в окопы холодной или горячей войны.

Размышляя о выходе, ища выход, важно помнить, как справедливо отмечают в своих работах А. Зиновьев и Ю. Осипов, Россию как равную, независимую, как особую цивилизацию Запад видеть не желает! Все последние 10 лет глобальных изменений, особенно в Европе, лучшее тому подтверждение. И не потому, что европейцы такие злодеи. А вследствие того, что как капитал не знает границ своего расширения, так и европейский практицизм, рационализм с его этикой, не может в полной мере себя реализовать без экспансии поглощения, переделывания всего инородного. Поэтому для полной самореализации Запада Россия должна исчезнуть как самобытная и великая цивилизация. Она должна, в лучшем случае, быть похожей на Запад, ничем от него не отличаться. Это означает, что и каждый россиянин должен стать похожим на западного человека: много работать, никому не доверять, преклоняться перед деньгами, а в целом собственное Я поставить выше, чем МЫ, включая Отечество.

Но можно ли России переродиться и остаться Россией?

Думая об этом, ища выход, необходимо также помнить, что, как справедливо отмечается в литературе, Россия — это цивилизация крестьян, а не торговцев.

В то же время следует задуматься и над таким фактом: последние 10 лет — это время устойчивого благополучия Америки и эти же 10 лет — время российских реформ и приобщения к западной цивилизации, и в то же время эпоха неслыханного расхищения национального достояния России. Здесь есть связь.

Вторая группа противоречий (также по поводу финансовой ренты) — между федеральным центром и российскими регионами. Обострение и этих противоречий связано с приобщением России к ценностям финансовой экономики. Объективные и субъективные причины, манипуляции ими, «договорный федерализм» чрезвычайно опасны для целостности государства. Речь идет о сосредоточении до 90% финансового капитала в федеральном центре, о создании несправедливого по отношению к регионам механизма перекачки ресурсов из периферии в центр по примеру отношений Запада и России, о приоритете политических и идеологических аспектов над экономическими при выборе стратегии взаимодействия центра и регионов и др. Понятно, что рента является платой за возможность жить в одном государстве. Однако чрезмерная плата подрывает перспективы и регионов, и самого этого государства как единого целого.

Наконец, третья группа противоречий — между государством и гражданами. Суть ее в отказе граждан выполнять свою финансовую повинность... из-за отказа государства выполнять свои финансовые обязательства перед гражданами (это и «МММ», и другие финансовые пирамиды, это и конфискация сбережений населения, и др.). Но самый большой ущерб доверию населения государству, которое и раньше чрезмерным не было, нанесла тотальная приватизация, которая далеко превзошла весь негатив революции 1917 г. Изъятие, конфискация собственности, накопленной исключительно личным трудом, и передача ее за символическую цену «своим», коррумпированным, чиновникам и «красно-белым» директорам полностью подорвали экономические основы среднего класса — базу стабильности современного общества.

Восстановить доверие сложно. А без него никакие превращения сбережений в инвестиции невозможны. Итог: стагнация.

И все же, каков же он, «русский путь», где он во времени и пространстве?

Надеемся, что произойдет чудо — нельзя. Но на какие-то умозаключения позволяет навести наш собственный исторический опыт. Попробуем просто переосмыслить ряд фактов, внешне не связанных, понимая всю условность построения исторических параллелей, социального прогноза.

Факт первый. 100 лет назад Россия с С. Витте уже однажды попыталась оплодотвориться Западом и кое-чего достигла. Но тем не менее в качестве обратной стороны насаждения западного пришел Гришка Распутин как олицетворение религиозно-мистического мракобесия. Или как защита от Запада? А продолжилось В. Лениным и Л. Троцким. А кончилось И. Сталиным.

Факт второй. Превращение россиян в единый советский народ (к 70-м гг.), стирание социально-классовых и национальных различий закончилось (в 90-е гг., всего через 20 лет) распадом государства по национальному признаку, религиозно-национальной враждой, погромами и войнами на национальной основе! Где здесь виртуальность, а где реальность?

Чеченец и враг стали синонимами. Для одних. Для других же враг — это русский.

Факт третий. 100 лет назад началось все с того, что великий русский Лев Толстой русской церковью был от церкви отлучен. Но «очищение рядов» и чрезмерное насаждение веры привели... к атеизму. 70 лет разрушали храмы и насаждали атеизм. И вдруг все главные атеисты колоннами со свечками в руках пошли в церковь, правда, не зная, как правильно перекреститься. Строительство храмов стало едва ли не главной строкой в строительной отрасли России.

Факт четвертый. Как и 100 лет назад, насаждение западнизма в России кончается... его отторжением. Лодка качнулась в другую сторону.

Как видим, цикличность, пульсация, «эффект сжатой пружины» все 100 лет действуют в России безотказно. Что же дальше?

Подведем итоги. 10 лет преобразований не прошли даром. В прошлое не вернуться. Надо смотреть в завтра. Западом мы не стали и, теперь уже совершенно очевидно, им не станем. Пошла обратная волна. А это от нескольких лет до нескольких десятилетий. Но куда она нас несет? На берега Японского моря? Или на берега Китайского моря? А, может быть, на берега океана Тесис, к нашей первородной истории, к национальному самосознанию и национальному хозяйству?

Ясно одно. Приобщение к мировым, в том числе финансовым, ценностям, может и должно происходить поэтапно, с оглядкой на собственную историю, собственный опыт, который гораздо богаче и поучительнее многих современных кумиров финансовой экономики. И этот опыт нам подсказывает, что ценностной ориентацией «русского пути» может быть только благополучие всей нации.

Новое геоэкономическое пространство открывает (для всех ли?) новые возможности участия в международном разделении труда, в формировании эффективного национального хозяйства. Вместе с тем не надо их переоценивать, поскольку появляется не меньше проблем и вопросов, которые при неадекватности их разрешения могут не только не дать преимущества, но и привести к окончательному сползанию на периферию мирового развития.

Первая проблема — это проблема равновесия в геоэкономике, которое не является абсолютным и в настоящее время проявляется скорее как равновесие для ядра и неравновесие для периферии со всеми возможными для последних негативными последствиями.

Вторая — это несовпадение во времени и пространстве наращивания экономического потенциала, экономического роста и роста благосостояния вследствие созданного всемирного финансового механизма «перекачки» ресурсов в ведущие страны мира из стран периферии, вызывающего в последних нестабильность и неопределенность.

Третья проблема (перехода на геоэкономическую модель развития России) — это учет геоэкономической специфики северо-евразийской державы, однозначно говорящей в пользу национального хозяйства с сильным государством как субъектом экономики.

Наконец, последняя, четвертая проблема, относящаяся к стратегии осуществляемых преобразований, — это их адекватность требованиям времени: экономизация, рассматриваемая как шаг вперед, с лихвой «компенсирована» шоковой приватизацией, не нашедшей эффективного собственника, снижением уровня социальной защиты, потерей общенацио-

нальных ориентиров развития. Геоэкономическая реальность в условиях глобализации финансов для России неоднозначна.

Итак, реализация потенциала геоэкономической парадигмы с превращением экономики в финансовую экономику требует теоретической проработки целого блока актуальных проблем.

А.Г. ДУГИН

Финансизм как высшая стадия развития капитализма

В какой системе координат рассматривать феномен финансизма

Является ли финансовый капитализм случайной видовой версией общих сущностных процессов развития капиталистической системы? Или это предельное воплощение всей ее логики, ее триумф?

Ответа на этот вопрос нет у классиков экономической мысли, так как их горизонты ограничивались индустриальной фазой развития, общие тенденции и смысловую хозяйственную нагрузку которой они (особенно марксисты) исследовали корректно и полно. Постиндустриальное общество является во многом темной реальностью. В его изучении нет признанных классиков, хотя многие авторы весьма глубоко заглянули в это явление. Значит, осмыслять *финансизм* придется нам самим, хотим мы этого или не хотим.

Даже для того, чтобы приступить к адекватному разбору этой темы, необходимо окинуть взором историю хозяйственных парадигм, отыскать в ней место финансизма с точки зрения не просто количественной хронологии, но качественного значения этого феномена в общем контексте развития экономических моделей.

Но уже здесь на нулевом цикле постановки проблемы мы сталкиваемся с неопределенностью, размывающей рамки исследования. Есть ли единая история экономики? Такая история существовала, причем в двух (трех?) альтернативных версиях. Эта история экономики осознавалась как с *либеральной позиции* (капитализм есть выражение современной и наиболее прогрессивной парадигмы хозяйства), так и с *марксистской позиции* (социализм и преодоление капитализма есть наиболее современная и прогрессивная парадигма хозяйствования). Было еще третье направление (т. е. «экономическая гетеродоксия»), которая вообще отказывалась оценивать экономическую парадигму в таких жестких формулах (прогрессивное — непрогрессивное) как экономисты-классики. Но эта экономическая школа «третьего пути» (о ней я делал доклад в рамках теоретического семинара Философско-экономического ученого собрания), несмотря на наличие в ее рядах высокочастотных экономистов и философов, осталась маргинальной.

Проблематичность оценки финансизма в марксистской оптике

События последних десяти лет показали явные успехи исторической линии либерального хозяйства. И именно в рамках либеральной экономической и философской мысли возникли первые теории постиндустриального общества. Социалистическая мысль осталась всецело в пределах индустриальной парадигмы, и драма краха советской системы расставила в истории этого концептуального спора недвусмысленные акценты.

Либеральная система сумела

- избежать социалистических революций;
- растворить пролетариат;
- предотвратить его консолидацию в активную революционную партию мирового масштаба;
- выиграть идеологическую войну с социалистическим лагерем.

Таким образом, либеральной модели удалось обойти стороной угрозу марксизма.

Помимо тактического выигрыша здесь мы имеем дело и с важнейшим концептуальным выводом. Очевидно, что для определенных мировоззренческих групп этот вывод принять будет очень непросто, что сама мысль о таком обобщении кое-кому покажется кощунственной. Но все же множество факторов подводят нас к мысли, что именно либеральная парадигма — т. е. наиболее последовательный капитализм — является экономической парадигмой, воплощающей в себе сам дух современного мира. Либерал-капитализм оказался более современным экономическим укладом, нежели социализм (и иные модели «третье-путистской» экономики).

А раз так, то социалистические системы *a posteriori* должны быть расшифрованы не как менее адекватные, но все же подчеркнута современные парадигмы хозяйства. Все значительно сложнее: антикапиталистическая направленность и философская предпосылка, лежащая в самой основе экономической модели социализма, обнаруживают себя как *разновидность антисовременных тенденций* применительно к экономике, но и не только к ней. Не тупик, а последний бой (завуалированной, стилизованной внешне под «современность») *антисовременной мировоззренческой парадигмы*, выраженной в экономической теории и практике. Карл Маркс — «взгляд справа» (см.: [1]).

У социалистической позиции сегодня выбиты важнейшие козыри: мало того, что предвидения Маркса о переходе индустриально развитого Запада к социализму реализовались отнюдь не на самом Западе, а на Востоке с аграрно-азиатским способом производства, но бит и последний аргумент — факт существования пусть волюнтаристического (бланкистско-ленинского), но марксизма (и марксизма победившего, реализовавшегося) на огромном секторе планеты.

Как в такой ситуации настаивать на том, что именно социализм является более «прогрессивным» явлением, в том смысле, что сам ход мировой истории (пресловутая историческая необходимость) ведет именно к нему? Невозможно. Все яснее становится тот факт, что социализм являлся результатом волевого общественного усилия, продуктом не самого объективного хода истории, но именно восстания против этого объективного хода, плодом героического восстания и нравственно психологического подвига, в котором высшее напряжение охватило и революционные элиты, и национальные массы. Географическая и культурная специфика тех стран, где социализм победил, в этом контексте выступает не как случайность, а как важнейший, если не решающий, фактор. Геополитика корректирует политэкономия [1].

Социализм победил в странах Востока, культурно, исторически, этнически и религиозно противоположных западным ориентирам и приоритетам. Русский (и гетеродоксальный еврейский) эсхатологический евразийский мессианизм комиссаров оказался более весомым аргументом, нежели абстракции рафинированной политэкономии. Универсализм марксизма оказался не столь состоятельным. И марксизм как концептуальная языковая среда рухнул вместе с русско-советской Империей.

Попытка расшифровать сегодня феномен финансизма в ортодоксально марксистской оптике останется заведомо безуспешной, так как сама ортодоксия сегодня разбита. Ей предстоит предварительно справиться с более серьезным вызовом: непротиворечивого марксистского объяснения парадоксов XX в. и особенно трагичной участи социализма в его последнее десятилетие. Лишь после этого можно было бы двигаться дальше. Но будет ли марксизм, справившийся с такой задачей, все еще прежним ортодоксальным марксизмом? Едва ли.

Итак, либерализм имеет все основания рассматривать финансизм в своей собственной оптике. Движение к чисто финансовой экономике будет в таком случае более современным и более «прогрессивным» этапом.

В той степени, в какой сам капитализм современен и «прогрессивен», в той степени «прогрессивен» и «современен» финансизм.

Реальная доминанция Капитала

Либерализм ассимилировал из социалистического мировоззрения (и даже из марксизма) то, что парадигматически не противоречило основным установкам капиталистической логики, а остальные — действительно жестко альтернативные — формы он сокрушил в ходе идеологической, экономической и геополитической войны.

Фаза постиндустриального развития капитализма, когда, собственно, он перешел к этапу чисто финансовой экономики, совпала с глобализацией и тотализацией именно либеральной парадигмы.

Финансизм — этапный модуль развития капиталистической парадигмы. Причем такой модуль, который связан с превращением этой парадигмы в безальтернативную. Финансизм — это тот логический предел, к которому влечет самодовлеющее развитие Капитала.

Маркс (в 6-й, неизданной части, «Капитала») описывал это как возможный цикл «реальной доминации капитала», которая наступает в том случае, если на предыдущем этапе его «формальной доминации» альтернативный революционный пролетарский субъект не выигрывает сражения. Эту тему «непредрешенчества» Маркса относительно конечного исхода мировой битвы Труда и Капитала ортодоксы марксизма боятся как огня (см.: [2]).

Итак, имеет смысл поместить финансизм в эсхатологическую зону экономической истории развития капитализма. Такой подход будет вполне корректным с точки зрения главной тенденции капиталистического развития, которая заключается в прогрессирующем отчуждении. Вначале в отчуждении результатов труда от производителя, затем в отчуждении прибавочной стоимости, затем в отчуждении всей сферы производства в кредитно-банковскую систему и наконец, переводе всей экономики в модус виртуальных финансовых спекуляций.

Либерализм как отчуждение, «прогресс» как упадок

Финансизм венчает логику капитализма и представляет собой последнюю (высшую) стадию отчуждения.

Но именно таким процессом *тотального отчуждения* видится естественный ход развития истории в оптике традиционного общества. Правда, в Традиции постоянно возникает тема *героев, пророков и спасителей*, которые *восстают против* исторической энтропии, бытийной гравитации. (Аналогом такого «предэсхатологического» восстания вполне уместно считать Маркса и его учение.) Но рано или поздно и эта инициатива перемалывается роком, и апокалиптические условия усугубляются.

Такой традиционалистский взгляд преподносит «прогресс», «естественный ход времени», «современность» как рок и зло, как инерциальное падение тяжелой массы, как последовательное остывание бытия. История для традиционалистов есть Отчуждение.

Отчуждением видится история цивилизации и для Руссо («*bon sauvage*», испорченный обществом), и для Гегеля («отчуждение Абсолютной Идеи»), и для Маркса («удаление от лешерного коммунизма»).

Счастливый переворот («прямая демократия» для Руссо, «Прусское Государство» для Гегеля, «мировая революция» для Маркса) происходит именно *вопреки исторической инерции*. Так, «конец света» (а для христиан — это онтологически положительное событие) приходит после эпохи антихриста. И пришествие антихриста распознается как верный знак

близкого Второго Пришествия. Но это, естественно, не означает, что положительная весть о близости Второго Пришествия распространяется на самого «князя мира сего». Максимум отчуждения хорош лишь тем, что, дойдя до предела, это смертоносный процесс будет вырван с корнем карающей десницей трансцендентного принципа.

Финансовая экономика и диалектика зла

Либерализм есть естественная тенденция развития автономизировавшейся, оторванной от иных ценностных социальных структур философии хозяйства в ее качественно *современном* воплощении. Финансизм представляет собой пик развития современного хозяйства. И это — констатация статус кво.

Другое дело, как мы оцениваем финансизм и более обобщенно «либерал-капиталистическую» линию экономического развития *в целом*. Если финансизм («реальная доминанция капитала») видится нам в мрачных тонах, то мы (сознательно или полусознательно) стоим на платформе, *альтернативной духу современности*. И нечего это скрывать за фразами о «прогрессе». Нас не устраивает естественный ход истории (в том числе и экономической), мы считаем историческую энтропию безнравственной и желаем ей противостоять. В таком случае нам следует обратиться — волюнтаристическим образом, по-ленински — ко всему арсеналу не просто «нефинансистских» взглядов на экономику, но *ко всем* несовременным, антисовременным хозяйственным моделям, основанным на «героическом» (в терминах Вернера Зомбарта) импульсе преодоления рокового хода современного мира.

Финансизм есть не техническая проблема некоторой девиации экономической парадигмы капитализма, но закономерный и триумфально-мондиальный этап его развития. Сетовать относительно того, что объемы финансовых спекуляций на мировой бирже многократно превышают бюджеты развитых стран или что фиктивные перемещения капитала по биржевым компьютерным сетям препятствуют развитию реального производственного сектора, оталекая инвестиции в сферы иллюзорного хозяйства, *бессмысленно и безответственно*. Отчуждение финансов от производственной сферы, виртуализация экономики суть закономерные финальные аккорды капиталистического развития.

Недоказуемый императив Революции

Можно вполне согласиться с теми крайне катастрофическими прогнозами, которые делают относительно этих тенденций непредвзятые исследователи. Действительно, наращивание виртуальной экономики в ущерб реальному сектору производства чревато экономическим апокалипсисом. Информационная стихия постсовременных обществ стремится оконча-

тельно вытеснить собой реальность, подменить ее системой оперативных стремительных иллюзий. И в какой-то момент это окажется фатальным.

Но такова в оптике традиционного общества (и других нелиберальных, антилиберальных учений) *автономная логика любых имманентных процессов, в которые не вмешивается (не может или не хочет вмешаться?) трансцендентный принцип*. Капитал (как максимум отчуждения, как результат тотальной редукции к материальному количественному принципу) давно уже стремился к тому, чтобы стать *единственным субъектом мировой истории*. В финансизме ему это удастся. С репрезентацией справиться гораздо легче, чем с ее оригиналом. Фиктивная виртуальная экономика подвергает эксплуатации сам принцип реальности — в том числе и реальности хозяйства, его онтологию (хотя эта онтология не может быть самостоятельной, она с необходимостью вытекает из более общей надэкономической метафизической и социальной формы).

Антитеза финансизму (даже теоретическая) не может быть обнаружена на предшествующих фазах развития капитализма.

Экономика — это только язык, и на этом языке можно сформулировать любое послание. Либеральная модель экономики (экономикс) есть послание от триумфе отчуждения и энтропии, атомаризации социальных, политических, культурных и исторических ансамблей. Это послание «современного духа», послание Просвещения. Левые (радикальные демократы, Руссо, социалисты, коммунисты) и правые (фундаменталисты, традиционалисты, интегрлисты) давно расшифровали либеральную весть (в философии Джона Локка, Иеремии Бентама, Джона Милля и в экономике Адама Смита, Дэвида Рикардо) как *воплощение мирового зла*, как *разложение органических сущностей*. Это и есть зловещий, нигилистический дух современности, основанной на «удалении богов» (М. Хайдеггер), на «смерти и убийстве Бога» (Ф. Ницше), на «эксплуатации» (К. Маркс).

Финансизм не нечто принципиально новое, это либерал-капитализм в его наиболее чистой форме. Это современность, тотально победившая свои антитезы.

Поэтому несогласие с финансизмом в национальном или планетарном масштабе невозможно без *глобальной революции сознания*, без полноценной ревизии всех антилиберальных идеологий, без приведения их к общему знаменателю, без формулировки *новой интегральной Альтернативы*, причем альтернативы не только в отношении следствий (сам финансизм), но и в отношении его причин (капитализм, либерализм, современный дух).

Бессмысленно искать такую альтернативу в сфере самой экономики. Она должна быть трансцендентной всему комплексу современных дискурсов, всему «языку современности». И только после того, как будет выкована глобальная философская парадигма *Последней Революции*, ее можно будет облечь в экономико-хозяйственные формы как прагматиче-

ский способ изложения трансцендентного императива, индуктивно не доказуемого и эмпирически не очевидного.

Это функция «новых пророков», «новых спасителей», «новых героев».

Антифинансизм есть лишь самый внешний уровень более глубокой и более радикальной борьбы с капитализмом и либерализмом, требование которой проистекает не из прагматических интересов, но из глубин видового достоинства человеческого существа, отказывающегося даже в бездне богооставленности мириться с обескровленным миром, восстающего за высокую онтологию, за новую сакральность, за справедливость, братство, свободу и равенство².

Литература

1. Дугин А. Парадигма конца // Элементы. 1998. №9.
2. Вивенза Ж.-М. От формальной доминанции Капитала к его реальной доминанции // Элементы. 1997. №7.
3. Дугин А. Дух постмодерна и Новый Финансовый Порядок // <http://www.arctogaia.com/public/txt-eco-post.htm>.
4. Дугин А. Эсхатологический смысл современного либерализма // <http://www.arctogaia.com/public/txt-mgu2.htm>.

Э.Г. КОЧЕТОВ,
Г.В. ПЕТРОВА

Геофинансы: реальные и виртуальные финансовые потоки и проблемы их правового регулирования

В системе общественных наук России все явственней просматривается контур *российской школы геоэкономики*. С начала 90-х гг., когда был заложен основополагающий понятийный и категорийный аппарат геоэкономики (в работах [1; 2]), постепенно приходит осознание глубокой трансформации мировой системы, трансграничности хозяйственной и финансовой систем, которые не могут восприниматься как простая сумма национальных экономик. Зародилась мировая геоэкономическая система, функционирующая по своим специфическим законам и имеющая принципиальные отличия от традиционных сфер. Эти закономерности изучает геоэкономика, сформировавшаяся как новая науковедческая дисциплина. В последующие годы начинается бурное развитие этой новой научной дисциплины, имеющей междисциплинарный, а в определенном смысле наддисциплинарный характер (см.: [3—7]). Таким образом, закладываются фундаментальные основы национальной доктрины развития России в XXI в. и стратегического арсенала ее реализации в русле мирового геоэкономического контекста, что особо было подчеркнуто в рекомендациях

² См. также [3; 4].

II Всероссийской научной конференции «Российская наука — путь в XXI век» (30 ноября 1999 г).

В поле зрения исследователей попадают центральные, основополагающие категории и понятия геоэкономики: межконтинентальное разделение труда, геофинансы, экономические границы, подвижные трансграничные системы, интернационализированные воспроизводственные ядра, мировой доход, геоэкономический атлас мира, высокие геоэкономические технологии, национальная внешнеэкономическая модель, геоэкономическая память, геоэкономические войны, геоэкономическая контрибуция, геоэкономический трибунал. Предлагаемая читателю статья посвящается раскрытию некоторых черт и характеристик такого экономического феномена, как геофинансы, поиску принципиально новых подходов к его нормативно-правовому регулированию.

Финансовый дуализм: финансы реальные и виртуальные

До середины 90-х гг. мировая финансовая система опосредовала эквивалентный обмен (эквивалентную стоимость) воспроизводственных процессов. Начиная с 1990 г. происходит трансформация качественных функций мировых финансов: на повестку дня выходят новейшие финансовые потоки. Природа этих потоков заключается в том, что они не только опосредуют эквивалентный обмен в рамках воспроизводственных циклов (мировых воспроизводственных ядер), но и несут в себе новейшую компоненту, отражающую появление гигантского мирового пласта финансовой среды.

Российская экономико-правовая мысль пропустила и не придала значение трансформации экономико-правовой и социальной среды, в которой вызревали такие феномены, как геоэкономика и геофинансы. Система научно-практических знаний сформировала понимание правовой среды, в которой преобладали следующие правовые сферы (отрасли законодательства): валютное, налогово-бюджетное, кредитно-расчетное, гражданское, трудовое, природоресурсное право и др. Данная среда и соответствующие ей отрасли права были естественным отражением процесса воспроизводства на базе социально-экономических параметров, вытекающих из закона стоимости. И такая схема права до сегодняшнего момента накладывалась и продолжает накладываться на процесс глобализации. Но сам процесс глобализации не есть тиражирование этой экономико-правовой схемы на новом пространстве глобализированных геофинансовых и геоэкономических отношений. Мир оказался более гетерогенным (разнородным), нежели требования, которые включает действующая правовая модель при глобальном расширении. Внесистемные экономико-правовые факторы блокируют эту схему и делают ее неэффективной в условиях глобализации. Это — новые компоненты общей (мировой) системы правосознания и правопорядка (они продиктованы

новыми мотивационными началами, которые не учитывают закон стоимости, функционирующий в национальных границах государств), воспроизводимые техногенной моделью постиндустриализма. Таким образом, традиционная правовая модель общества, экономики, государства и правопорядка стоит перед выбором: либо она сломает реальную разнородность мировой системы и даст новый импульс для постиндустриализма, либо трансформируется в новейшую концептуальную экономико-правовую схему (модель). В основе этой модели лежат:

- принципиально новый симбиоз публичного и частного интереса в экономико-социальной и правовой деятельности государства и личности;
- новая роль государства в его отношениях с наднациональными структурами;
- вплетение в воспроизводственную среду активных внесистемных факторов (повышение этнонациональных факторов в воспроизводственном процессе, экологизация законодательства, повышение роли государственных доходов в обеспечение качества жизни, симбиоз налогообложения, культуры, здравоохранения, образования и т. д.).

Таким образом, существо нового содержания финансовых потоков состоит в том, что они, с одной стороны, оторваны от воспроизводственных циклов (уход в виртуальное геофинансовое пространство), а с другой — наполняют новым содержанием меновую стоимость. В этой ситуации углубление процесса отхода от эквивалентного обмена и перелив финансовых потоков в спекулятивный капитал формируют новейшую историко-экономическую ситуацию, когда финансовый менеджмент и финансовое право (как часть финансового управления) получают новейшую функцию регулирования мировых денежных потоков.

Таким образом, дуализм финансов и отражающие его финансово-правовые нормы (реальные и виртуальные) не только свидетельствуют о зарождении и развитии нового феномена в лице квазифинансов, но и характеризуют объективную сторону воздействия геофинансов на деформируемую мировую воспроизводственную систему. Финансовый дуализм в экономике и праве — это первый и наиболее яркий предвестник развития новой цивилизационной модели — неоекономики [14]. Это дает возможность сделать вывод, что за таким разрывом финансов и воспроизводственного процесса просматривается новейшая воспроизводственная экономическая система, сопоставимая (существующая параллельно) с геофинансами, — на горизонте вырисовывается система в лице этноэкономических воспроизводственных моделей [15]. В контексте этой логики принципиально меняются характер и фундаментальная основа правовой и финансово-экономической системы: они трансформируются в новейший набор финансово-правовых и экономико-правовых нормативов и норм, которые опосредуют этноэкономическую систему. Пока этот новейший набор правовых институтов вырисовывается достаточно смутно,

поскольку государства с трудом отказываются от техногенного подхода при формировании политико-экономических основ правопорядка. По-прежнему этноэкономические приоритеты (исторические традиции правовой культуры нации, эколого-культурные факторы в праве, характерные особенности государства и его крупных корпоративных структур в национальном предпринимательстве и др.) слабо используются в правовых моделях устройства законодательной системы.

В этой ситуации финансовое право играет новую качественную и функциональную роль в регулировании мировых финансовых потоков, которая состоит в следующем.

1. Национальная стратегия отдельных государственных структур (стран) не может не учитывать функционирования в новейшем слое финансовых потоков. Формирование национальной доктрины финансового права, международного финансово-правового и внешнеэкономического правового регулирования становится одним из кардинальных приоритетов не только в завоевании новых геоэкономических сфер, но и в поддержании внутренней финансовой стабильности в рамках национальных экономик.

2. Баланс (четкое осмысление правовых и экономических критериев различия) между воспроизводственными финансами, опосредующими инвестиционный процесс, и виртуальными финансами, опосредующими в определенной части мировой финансовый рынок, становится одним из основополагающих элементов обеспечения эффективного получения национального дохода.

3. Выделение в национальном доходе новейшей (виртуальной) части финансов, не обеспеченной реальными обязательствами России перед кредиторами, является настоятельной необходимостью для достижения бюджетного равновесия. Под словами «реальные обязательства» в данном контексте подразумевается система мер по подсчету стоимости российских внешних долгов с учетом мировых стандартов определения всех параметров международной финансовой добросовестной (недобросовестной) конкуренции. Имеются в виду действия международных финансовых организаций и иных субъектов, влияющие на национальный валютный курс, виды рисков, недобросовестное поведение международных и национальных финансовых субъектов, вынужденные меры по обеспечению финансовых обязательств, налоговое бремя и др. Иными словами, речь идет о совокупности мер, которые уже закреплены в международных нормах о честной финансовой деятельности в условиях глобализации финансов. Если в международном и национальном праве о недобросовестном поведении на товарных рынках существует юридическая ответственность за недобросовестную конкуренцию, то такая же ответственность существует и на финансовых рынках, где деньги (кредиты) вы-

ступают таким же товаром и их собственники подвержены схожим приемам недобросовестного поведения и расправы с ними как с должниками.

4. В связи с тем что в структуре финансовых потоков переплетены два несопоставимых и неадекватных (качественно различных) денежных слоя (товарно-инвестиционный, кредитно-расчетный и виртуальный), перед финансовым правом встают новейшие задачи определения норм и принципов правового поведения структур (государственных органов и хозяйствующих субъектов), принимающих и применяющих правовые нормы, и правовых основ их полномочий и функций.

Контуры нового механизма правового регулирования

Представляется целесообразным высказать также некоторые общие контуры механизма правового регулирования в сфере менового обмена. Структура отечественных фондовых бирж и нормы по регулированию российского рынка ценных бумаг должны включать в себя постатейный учет мировой конъюнктуры приращивания реальной стоимости акций на текущий момент. В связи с таким подходом национальный бюджет должен выстраиваться без учета спекулятивной меновой стоимости мировой финансовой системы (эти составляющие виртуальных финансов должны быть вынесены в отдельную статью).

Дуализм финансового права заключается в том, что необходим различный подход к регулятивной и обязывающей частям норм правового финансового регулирования в зависимости от функций финансов, выполняемых ими на разных этапах финансовой деятельности государства. Иначе говоря, когда речь идет о двух принципиально различных по экономико-финансовым функциям денежных потоках, о реальных и виртуальных финансах, то и нормы должны строиться в зависимости от последствий их влияния на национальный бюджет. Необходимо разделять правовое регулирование финансовой деятельности с учетом меновой и эквивалентной стоимости в денежном обращении. Сложности реализации такого подхода связаны с отсутствием количественного и экономически обоснованного разделения двух вышеназванных потоков. Однако не разграничение этих различных сфер финансово-правового регулирования ведет к накоплению необоснованного национального долга, когда внешние финансовые обязательства России возрастают в зависимости от манипулирования реальными и виртуальными финансовыми обязательствами в мировом финансовом обороте.

Большинство стран мира и мировое сообщество в целом начинают вырабатывать правовые и экономические приемы борьбы с недобросовестным финансовым поведением для защиты мировых финансовых рынков и национальной финансовой системы от запрограммированных финансовых кризисов.

К актуальным проблемам российской науки финансового можно отнести следующие:

- необходимость развития договорных (контрактных) основ оформления финансово-правовых отношений, поскольку действующие гражданское и финансовое законодательства не включают отработанные практикой и мировой наукой правовые составы, необходимые для защиты имущественных и публичных интересов участников финансового оборота;
- важность развития российской доктрины международного права о конкуренции и добросовестном поведении на финансовых рынках;
- развитие норм финансового законодательства, включающих оценку эффективности и обоснованности внешних и внутренних финансовых обязательств с учетом мировых стандартов учета рисков, добросовестного поведения, оценки инвестиционной стоимости финансовых ресурсов и степени их спекулятивности (виртуальности) на мировом рынке;
- совершенствование организационно-правовых основ уставной деятельности российских финансовых частных и публичных субъектов (повышение роли норм об ответственности за последствия финансовой деятельности);
- развитие правовых институтов обеспечения исполнения финансовых обязательств (страхование, гарантия, залог, поручительство).

Система новейших мотиваций и новая техника договорных процессов

Говоря о необходимости совершенствования договорных основ оформления финансовых отношений субъектов, следует отметить существенные изменения, которые происходят в российской практике заключения внешнеэкономических и финансовых договоров. Тактика поведения субъектов и оперирование правовыми нормами осуществляются в условиях трансформации постиндустриальной модели в модель неоконômическую. Исходя из того, что основной чертой неоконômической модели является прорыв межсистемных барьеров, необходимо отметить процесс сращивания многих ранее не связанных компонентов в новые формационные структуры. При объединении в единую неразрывную систему различных сфер деятельности, особое значение приобретают симбиоз внесистемных факторов, стратегический эффект и другие компоненты. Так, происходит активное взаимопроникновение публичного и частного в практике оформления договорных отношений — само государство выходит на уровень глобального предпринимателя. Бюджетные и налоговые договоры становятся типичным явлением финансовой деятельности. Повышается роль долговременных факторов в оценке стратегического эффекта при заключении внешнеэкономических договоров. Однако, как правило, такой эффект закрепляется не за российским, а за

иностранным партнером, что часто оправдывается задачами привлечения иностранных инвесторов.

В то же время существует реальная угроза выхода частного интереса за пределы публичных интересов и нанесения через неограниченную свободу финансовых договоренностей ущерба более слабой финансовой стороне. Российское гражданское право, провозгласив свободу частного договора, не поставило жесткие рамки для финансовых и внедоговорных условий договора, что является результатом слабого отражения в гражданском праве принципов справедливости, финансовой добросовестности, прибыльности, защиты слабой стороны от разорения и других общепринятых в мире принципов защиты имущественных интересов. Так, к примеру, российское акционерное право позволяет безнаказанно платить мизерные дивиденды акционерам при колоссальных скрытых прибылях акционерного общества, или производится выпуск необеспеченных бюджетными средствами ГКО.

Воспроизводственные связи, оформляемые долгосрочными внешне-экономическими и финансовыми договорами, требуют развития современной системы правового обеспечения различных этапов реализации таких связей с учетом неэкономических подходов. Такая система включает:

- правовое обеспечение механизма оценки эффекта прибыли от внешнеэкономического договора (устранение плановых основ договоров привело к забвению такого направления юридической науки, как оценка эффективности правовых норм);
- правовое обеспечение механизма финансовой ответственности за нерациональное (противоречащее интересам занятости населения или развития инфраструктуры территории и др.) использование финансовых ресурсов;
- развитие российской доктрины международного частного права, коллизионного права, права международных гражданско-правовых и финансовых договоров.

Следует также отметить новую роль государства и права в договорном процессе и в процессе формирования российской доктрины финансовой деятельности. Современное государство, превращаясь в страну-систему, все более делегирует свои публичные функции в сфере финансов хозяйствующим субъектам. Под страной-системой понимается страна, имеющая свои (провозглашенные в национальном законе о государственном управлении и политике в области геоэкономической деятельности) геоэкономические и геофинансовые интересы, под которые она строит свой финансовый рынок и свою внешнеэкономическую деятельность.

Новая институциональная основа современного геофинансового и геоэкономического мира

Наиболее сильно дуализм (раздвоенность) всего экономического и правового спектра проявляется в характере формируемого институционального (организационного) оформления геоэкономики и геофинансов на международном и национальном уровнях.

Действующие сегодня международные организации и национальные органы управления отдельных стран (не участвующих в распределении мирового дохода) не способны решать такие задачи, так как они возникали под влиянием геополитических задач, для них новый миропорядок, выстраиваемый в геоэкономических координатах, неприемлем. Нужен новый класс мировых геоэкономических организаций. В то же время тенденция распада национальных экономических и политических структур была бы крайне опасной. Сохранение эффективных институтов, представляющих страну, — гарантия экономической и социальной стабильности, защиты интересов всех социальных групп. На ближайшее десятилетие стратегические и экономико-правовые ориентиры национального государства состоят в том, чтобы обеспечить интеграцию национальной экономики в мировое хозяйство на условиях, максимально благоприятных для как можно большей части населения.

Государства-системы (США, Великобритания) строят свои государственные институты (госорганы) с учетом возможностей исполнения ими наднациональных функций. Государственные органы должны реализовывать в своей деятельности наднациональные полномочия и разрабатывать правовые нормы, регулирующие национальные экономические интересы стран-систем за рубежом. Так, в США действует Закон о международной банковской деятельности, который регулирует отношения американских банков с иностранными партнерами в мирохозяйственной среде. Необходимость принятия таких актов обусловлена тем, что международно-правовая среда не успевает регулировать международными конвенциями (договорами, соглашениями) быстро меняющуюся финансовую сферу. Поэтому государства, которые намерены защищать свои интересы в геоэкономическом пространстве, идут по пути разработки национальных актов, определяющих международные условия деятельности их финансовых и иных хозяйствующих структур.

По мере активизации этого процесса все яснее проявляются двойственность геофинансовой сферы и двойственность самого процесса ее регулирования. С одной стороны, идет вызревание правовых норм, регулирующих отношения на стыке интересов стран-систем. С другой стороны — становление новейшего класса мировых геофинансовых и геоэкономических организаций (Всемирное депозитарное хранение, мировые клиринговые центры, города-центры организации мировых финансов и др.). Катализатором этого процесса не может выступать геополитика,

поскольку экономико-координационная и правовая деятельность госорганов входит в противоречие с процессами, зарождающимися в геофинансах и влияющих на национальное правовое поле.

Финансовый дуализм (реальность и виртуальность финансов), фактически порождаемый политикой, постепенно исчерпывается благодаря приданию координационным функциям государственных экономических и финансовых органов наднациональной окраски. Этот путь прошли многие страны, успешно преодолевая печальные последствия финансового дуализма путем принятия соответствующих правовых норм, включающих транснациональное геофинансовое и геоэкономическое регулирование.

Перспективы участия России в распределении мирового дохода (правовые аспекты)

В вышеотмеченном контексте просматривается необходимость в освещении не менее актуальной проблемы — участия России в формировании и распределении мирового дохода.

Современная система международного и национального экономико-правового регулирования успела зацементировать сложившуюся геофинансовую и геоэкономическую несправедливость, создав из российского законодательства своеобразный нормативно-правовой панцирь. Конкретно это проявляется в том, что российское хозяйственное и финансовое законодательство не включает режим защиты от финансовых рисков, загрязняющих и структурно разрушающих инвестиций, условия получения справедливой доли мирового дохода от экспорта сырья (т. е. с учетом реальных прибылей компаний-потребителей сырья, факторов загрязнения окружающей среды, безработицы и других векторов, определяющих качество жизни).

Такой режим поддерживается юридическими приемами, часто идущими вразрез с объективными потребностями законотворческого процесса. Нет официальной процедуры обсуждения важнейших финансово-экономических законопроектов на всех уровнях власти и общества. Проекты законов не проходят должного юридического анализа и оценки с точки зрения сложившихся финансовых стандартов, условий участия хозяйствующих субъектов страны — экспортера сырья в распределении мирового дохода, защиты конституционных прав и свобод человека, обеспечения качества жизни. Правовые акты часто не адекватны экономико-финансовым условиям, их структура и содержание не соответствуют полностью характеру регулируемых ими отношений.

Эти же недостатки правовой системы прослеживаются и в правоприменительной деятельности, в обеспечении законности и правопорядка, в развитии экономической, финансовой и правовой наук. В итоге происходит деформация национальных экономических и финансовых структур,

идеологическая консервация структуры и полномочий органов государственной власти. Юридическое содержание норм, регулирующих компетенцию координационных госорганов, выражает устаревшую юридическую манеру замкнутого национального функционализма.

За этим прослеживается более серьезная проблема. Консервация в действующем законодательстве устаревшего юридико-экономического обоснования функций госорганов и принципов разграничения их компетенции привела к изоляции российской государственности от проблем участия государства в мировых воспроизводственных процессах и устранению его от ответственности за формирование и распределение мирового дохода. До сих пор проигнорирован целый пласт экономико-правовых и финансово-правовых сфер, опосредующих современный мировой экономико-финансовый порядок, основанный на подвижности мировых транснациональных воспроизводственных систем, инвестиционной и финансовой взаимозависимости (глобализации) мирового хозяйства.

В результате реализация финансовой политики как важнейшая государственная функция в основном сведена к финансовому обеспечению сошедшей с исторической сцены торгово-посреднической доктрины.

Необходимо законодательное закрепление в соответствующих разделах внешнеэкономических, инвестиционных и финансовых законов геоэкономических и геофинансовых основ национальной финансовой политики. Такое доктринальное провозглашение российских интересов в мировой сфере (и одновременно создание геофинансовой страницы национального геоэкономического атласа) даст возможность не только ясно обозначить маршруты российских воспроизводственных систем (государства как глобального предпринимателя, российских ТНК, других хозяйствующих субъектов), но и поставить вопрос о новой модели экономико-правового и финансово-правового регулирования, основанной на геоэкономических и геофинансовых интересах России.

В этой связи особенно актуальным становится принятие законов, носящих характер общеэкономических, организационно-функциональных и финансовых основ (принципов) государственной деятельности в ключевых сферах, связанных как с внутренними, так и с геоэкономическими и геофинансовыми интересами России. К числу таких проектов можно отнести закон о финансах, закон об общих принципах государственного регулирования российской транснациональной (геоэкономической) хозяйственной деятельности, закон о международной банковской деятельности, закон о доходах от хозяйственной и иной деятельности с участием государства, закон об общих принципах формирования, исчисления и исполнения обязательств по внешнему долгу Российской Федерации, закон о добросовестной конкуренции на финансовых рынках.

Содержание таких законов должно на принципиально новой основе закрепить российскую доктрину мирохозяйственного участия в мировой

финансовой и инвестиционной сфере как сильного и полноправного партнера. При этом задачи государства должны быть ориентированы на следующие подходы:

- делегирование российским транснациональным структурам (имеющим долю государственной собственности) государственных функций во внешней сфере через совершенствование управления доходами государства от долевого участия в их деятельности и обеспечение поступления этих доходов в бюджет;
- повышение роли контрольных функций Минфина РФ, Минэкономики РФ, МВЭС, Центрального банка РФ, Федерального казначейства и других органов за поступлением в бюджет доходов от экономической и финансовой деятельности государства как предпринимателя на внутреннем и внешнем финансовых рынках;
- создание под эгидой России неправительственных межгосударственных финансовых организаций с участием российских госорганов, представителей крупных российских и иностранных ТНК, общественных организаций по координации финансовой политики и других структур, опосредующих новые реалии геофинансового пространства;
- создание при Правительстве РФ новой организационно-функциональной структуры, координирующей и контролирующей реализацию ведомствами законодательных основ российской геоэкономической и геофинансовой политики, — Государственного агентства по надзору за обеспечением геоэкономических и геофинансовых интересов России в деятельности государственных органов.

Литература

1. Кочетов Э.Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности (национальная экономика предприятия в системе мирохозяйственных связей). М., 1992.
2. Кочетов Э.Г. Геоэкономика и внешнеэкономическая стратегия России // Мировая экономика и международные отношения. 1994. №11.
3. Кочетов Э.Г. Геоэкономика (освоение мирового экономического пространства). М., 1999.
4. Кочетов Э.Г. Научная стратегия развития (ее фундаментальные опоры и ориентиры) // Общество и экономика. 1998. №3. 4—5.
5. Кочетов Э.Г. Геоэкономическая доктрина и новые модели финансового правового регулирования // Законодательство и экономика. 1998. №8.
6. Кочетов Э.Г. Глобализация мира: новая геоэкономическая и геофинансовая конфигурация // Законодательство и экономика. 1998. №8.
7. Кочетов Э.Г. Геоэкономический атлас мира (новейшая конфигурация глобального пространства) // Общество и экономика. 1999. №7—8.
8. Петрова Г.В. Концепция взаимодействия норм международного финансового права с нормами российского финансового законодательства // Законодательство и экономика. 1999. №7.

9. Петрова Г.В. Трансформация мировой практики регулирования финансовых рынков в российское финансовое право // Законодательство и экономика. 1999. №8.
10. Петрова Г.В. Налоговое право. М., 1997.
11. Тихомиров Ю.А. Реализация международно-правовых актов российской правовой системы // Журнал российского права. 1997. №3—4.
12. Тихомиров Ю.А. Согласованность и коллизия норм // Московский журнал международного права. 1996. №2.
13. Тихомиров Ю.А. Коллизионное право. М., 2000.
14. Кочетов Э.Г. Неэкономика — новая цивилизационная модель экономического развития России // Мировая экономика и международные отношения. 1997. №3.
15. Кочетов Э.Г. Этноэкономические системы — очаги глобальной устойчивости? // Мировая экономика и международные отношения. 1997. №9.

В.Г. БЕЛОЛИПЕЦКИЙ

Финансовая экономика: концептуальные основания и механизм реализации

В последние годы в мировой экономической мысли обнаружилось явные признаки кризиса классических научных доктрин, базирующихся на традиционном макроэкономическом подходе, которые все чаще оказываются бессильными объяснить современные явления и тенденции в мировом хозяйстве. Отдельные исследователи пришли к выводу: в мире сложился новый господствующий экономический строй — *финансовая экономика*.

Концептуальные основания и механизм реализации этого строя наукой еще не разработаны, хотя есть понимание того, что финансовая экономика — особый экономический строй, который базируется: 1) на глобальном контроле над деньгами и их потоками (глобальный монетаризм); 2) на глобальном кредите (на особого рода кредите); 3) на глобальном контроле над фиктивным капиталом (рынком ценных бумаг); 4) на глобальной ренте (особого рода ренте). Пожалуй, это наиболее удачная характеристика финансовой экономики на сегодня, которую дал этому экономическому строю, названному финансовым ультраимпериализмом, профессор Ю.М. Осипов [1, 19—20].

Фундамент финансовой экономики сформировался в результате глубинных трансформационных процессов, протекающих в недрах мирового хозяйства, характерными чертами которого являются:

- трансформирование производственных отношений между людьми в национальных хозяйствах в экономические отношения в мировом хозяйстве, где окончательно утвердилось финансовая доминанта;

- неразрешимое противоречие, в котором находятся между собой фундаментальные параметры, предопределяющие цену любого товара, в том числе и денег — ликвидность, доходность и риск;
- утрата деньгами своей главной качественной характеристики — фиксированной цены: цена современных денег — плавающая, определяемая на национальных финансовых рынках;
- определение производством стоимости современного товара лишь одного параметра цены — доходности (остальные два параметра определяются через два новых, присущих исключительно финансовой экономике, свойства стоимости: вменения и перераспределения);
- становление управления доходностью, ликвидностью и рисками на национальных финансовых рынках, фундаментальной основой государственного вмешательства в экономику что формирует сегодня смысл и структуру финансовой власти;
- превращение национальных финансовых рынков в открытые системы, объединенные в единый планетарный финансовый рынок (национальный финансовый рынок — это интернациональные торговые площадки, где в рамках национального законодательства оперируют квазинациональные субъекты виртуальными финансовыми инструментами, в том числе и деньгами);
- утеря конкуренцией роли компенсатора этических проблем в экономике;
- трансформация международного разделения труда: от производственного к экономическому разделению труда;
- выход воспроизводственного процесса национального хозяйства за его собственные рамки и формирование воспроизводственно-инвестиционного процесса в масштабах геоэкономики;
- трансформация главной цели бизнеса: от наращивания экономического потенциала компании к наращиванию ее финансово-экономического потенциала;
- виртуализация хозяйственной среды, базирующаяся на долговых отношениях, основной формой которых являются срочные контракты;
- планетарный характер классических экономических противоречий в результате глобализации экономики и бизнеса;
- агрессивный характер нового экономического строя как атрибут глобального управления стоимостью в планетарном масштабе, воплотившийся в воинствующем монетаризме.

Дальнейшая эволюция хозяйственного миропорядка после отмены золотого стандарта, несмотря на суровые исторические уроки, укладывается в жесткую логику следующей цепи событий и следствий, выражающих морфологию современного хозяйства (схема 1).

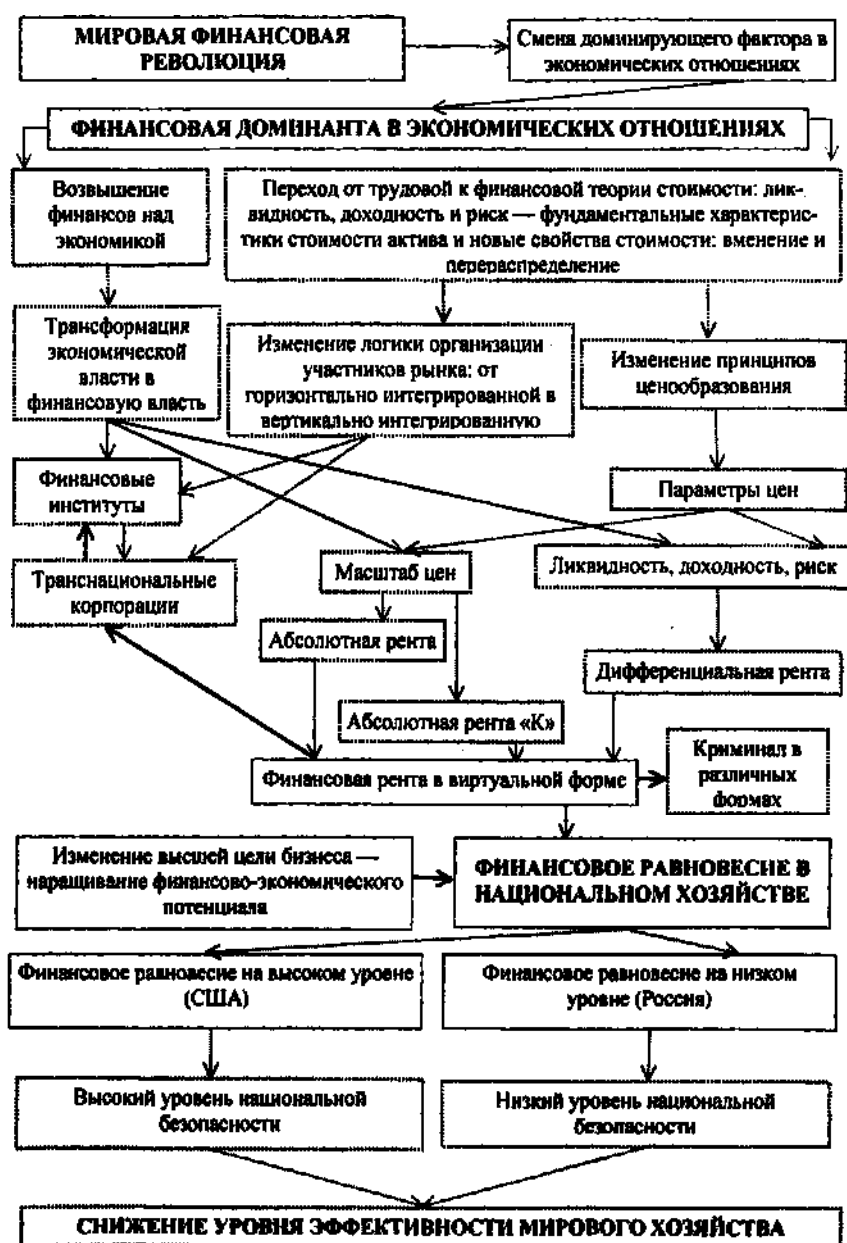


Схема 1. Морфологическая схема финансовой экономики

Общие комментарии к схеме

В истории человеческой цивилизации отказов от золотого обеспечения национальных валют или от золотого стандарта было немало. Золотой стандарт — это суперякорь, удерживавший финансовую систему любого государства в равновесии. Попытки сняться с этого якоря всегда заканчивались финансовой катастрофой в национальном хозяйстве. Но несмотря на столь суровые исторические уроки, Бреттон-Вудским соглашением золотой стандарт был в очередной и пока в последний раз упразднен.

Осуществится ли возврат к суперякорю в золотой или какой-то другой форме — покажет время. Но если этому и суждено случиться, то путь к суперякорю на этот раз будет мучительным, сопряженным с невообразимым напряжением воли многих цивилизаций, а не просто народов отдельных стран. Метод же осуществления может быть только один — административный. Столь печальный вывод подтверждает непредвзятое осмысление морфологической схемы финансовой экономики⁹.

Мировая финансовая революция как объективная причина смены доминирующего фактора в экономических отношениях и утверждения финансовой доминанты в них достаточно полно отражены в отечественной печати [3]. Пожалуй, наиболее трудным для восприятия, но критически важным для системного осмысления парадигмы финансовой экономики, является переход от трудовой к финансовой теории стоимости. Несмотря на то, что смысл этого перехода неоднократно обсуждался на научных конференциях, основные принципы новой теории стоимости опубликованы в ряде работ Ю.М. Осипова [4], а ее финансовая трактовка представлена в вышеуказанной и ряде других статей автора, главная нить перехода оппонентами все же не замечена.

Из морфологической схемы этот переход вытекает, но не в столь явном виде. Дело в том, что мы не отрекаемся от феноменальной марксистской теории стоимости, поскольку переход вовсе не значит отвержение великого экономического учения. Смысл перехода совсем в другом: доходность — это та нить, через которую сохраняется прочная связь с трудовой теорией стоимости, а значит, и с производством стоимости.

⁹ Особое внимание морфологическому анализу экономических отношений придавал В. Ойкен, который писал: «Как из 30 с небольшим букв может быть сложено громадное число слов разного состава и длины, так из громадного числа основополагающих чистых хозяйственных форм может образоваться бесчисленное множество хозяйственных порядков. Задача науки заключается в том, чтобы при помощи выделяющей абстракции предпринять возможно более глубокие, законченные исследования. Завершенность означает лишь одно: должны быть выявлены все те чистые, идеально — типические формы хозяйствования, из которых как в прошлом, так и в настоящем складываются конкретные хозяйственные порядки» [2, 97].

Доходность — форма выражения эффективности на основе ресурсного подхода к оценке эффективности, что и позволяет рассматривать доходность как связующее звено классической экономики с экономикой финансовой. Измерение ресурсов как суммы затрат живого и прошлого труда также не перестало быть актуальным. Другое дело, что одной доходностью в чистом виде эффективность в условиях финансовой экономики оценить невозможно, поскольку за гранью анализа остаются два не менее существенных параметра: ликвидность и риск.

Однако параметры ликвидности и риска вменяются: ликвидность через долговые финансовые инструменты, а риск через финансовые инновации, в том числе и долговое содержание. Поэтому излишки, поиск которых М. Алле считал мотором экономики рынков, формируются в условиях финансовой экономики не столько в сфере производства, сколько в сфере финансов. Надеюсь, после этих уточнений суть перехода от трудовой к финансовой теории стоимости становится предельно ясной.

Немало вопросов вызывает механизм воздействия финансовой власти на масштаб цен. До отмены золотого стандарта такой проблемы перед экономической наукой, по сути, не было. Не было такой проблемы и в советской экономической науке, хотя многие понимали, что власти СССР были монополистами в манипулировании масштабом цен на огромном экономическом пространстве без всякого золотого стандарта. Полагаю, что те же США прекрасно сознавали все огромные выгоды от обладания столь уникальной монополией, но золотой стандарт блокировал им путь к этим выгодам.

Отмена золотого стандарта и гибель СССР открыли путь США к манипулированию масштабом цен через плавающие валютные курсы национальных валют. Однако плавающие валютные курсы являются лишь необходимым, но недостаточным условием для достижения заветной цели. Фундаментальную роль сыграл феномен долларизации национальных экономик, в том числе и России.

Один из выдающихся теоретиков товарно-денежных отношений В.П. Шкредов [5] жестоко ошибался, называя феномен долларизации российской экономики благом для страны. Если принять во внимание феномен долларизации в мировой экономике, то оценки этого феномена для судеб национального хозяйства не столь радужны.

Известно, что около 70% мировой торговли обслуживаются долларом США. Но известно и то, что ни один субъект национального хозяйства, не представляющий страну золотого миллиарда не может совершить ни одной экспортно-импортной сделки без финансовой гарантии: то ли банковской, то ли правительственной. Стоимость этих гарантий — огромный источник виртуальных доходов все тех же стран Запада, поскольку прямые гарантии от субъектов национальных хозяйств попросту не при-

нимаются — требуются контргарантии. Выдают контргарантии представители все тех же стран Запада. На этом круг замыкается, а мировая торговля выстраивается в жесткую, вертикально интегрированную систему, где места совершенной конкуренции просто нет.

Это лишь некоторые проявления долларизации в планетарном масштабе. Но и они позволяют сделать важный вывод: *долларизация национальных хозяйств — это сеть невидимых нитей, которыми окутан современный мир. Но это сеть проводящая, обладающая эффектом сверхпроводимости виртуальной финансовой ренты. Совершенно очевидно, что создатели и владельцы этой сети являются сегодня подлинными властителями мира.*

Теоретическая экономика пока не дала внятного объяснения феномена долларизации. Она вытекает из морфологической схемы: долларизация национальных хозяйств — это проводник диктата финансовой власти над масштабом цен в мировом хозяйстве. Само же манипулирование масштабом цен осуществляется с помощью хорошо изученной технологии манипулирования валютными курсами. Практическое осуществление этой технологии Россия за годы рыночных преобразований ощутила лучше многих стран.

Диктат финансовой власти в планетарном масштабе, исходящей из консолидировавшихся вокруг США стран золотого миллиарда, осознан уже многими. Потенциал этой власти в 90-х гг. наращивался невиданными темпами, сметая на своем пути всякие попытки стран остального мира защититься от идеологии доктрины Вашингтонского консенсуса¹⁰. Известно, что такие попытки базировались на идеологии импортозамещения. Также известно и то, что эти попытки потерпели сокрушительный провал¹¹. Но остается вопрос: почему страны остального мира сдаются на милость победителя?

Финансовая экономика потому и является особым экономическим строем, что все объективные экономические закономерности в нем действуют, но действуют особым образом. Прежде всего, это относится к воспроизводственному процессу. Особенность заключается в том, что

¹⁰ Вашингтонский консенсус — разработанный в 1989 г. академическими кругами США под эгидой Дж. Вильямсона «манифест неолиберальной политики», который с этого времени стал руководством к действию МВФ и другим международным финансовыми институтам, да и самим США во взаимоотношениях со странами остального мира.

¹¹ По мнению В.М. Колыонтова, неолиберальная модель, тесно переплетающаяся с монетаристскими требованиями, способствует сведению к минимуму рычагов государственной хозяйственной политики периферийных стран — контроля за объемом денежной эмиссии, регулирования учетной ставки Центрального банка, его интервенций на валютных рынках. В этих условиях экономика страны оказывается беззащитной перед сознательно организованным или стихийным натиском извне. Все чаще под давлением МВФ и МФЦ в странах периферии устанавливаются такие учетные ставки и валютные курсы, которые подрывают реальный сектор и способствуют усилению финансовых кругов [6, 72].

воспроизводственный процесс национального хозяйства в условиях финансовой экономики выходит за его собственные рамки и осуществляется как воспроизводственно-инвестиционный процесс в масштабах геоэкономики. Движущей силой этого процесса является свобода финансовых потоков, дающая выгоду:

- инвесторам из стран золотого миллиарда из-за резкого расширения возможностей для формирования интересующих их финансовых портфелей;
- реципиентам стран остального мира из-за возможности привлечения дополнительных финансовых ресурсов для покрытия хронической разницы между объемом внутренних сбережений и общей суммой инвестиций, необходимой для развития национального хозяйства.

Особого пояснения требует феномен абсолютной ренты «К» — криминальной ренты. Мы не считали возможным, несмотря на очевидную и глубокую криминализацию российской экономики, включать это явление в морфологический анализ финансовой экономики, поскольку исповедуем идеалы чистого (благородного) бизнеса. Однако убедительные доводы В.М. Коллонтая, по расчетам которого в криминальную сферу мирового бизнеса вовлечено сегодня около двух миллиардов жителей планеты, вынудили нас все же включить в морфологическую схему столь важный фактор.

Криминальный фактор прост даже для обыденного восприятия. По существу рост криминала в условиях финансовой экономики — способ вовлечения людей, не включенных прямо и непосредственно в орбиту мирового легитимного бизнеса, в процесс перераспределения стоимости. Выброшенные на обочину мирового разделения труда в результате деиндустриализации национальных хозяйств эти люди оказались предоставленными сами себе¹². С течением времени они сформировали организованный теневой бизнес, который не только не платит налогов государству, но нередко и угрожает ему, да и легитимному бизнесу тоже. Но главная опасность заключается в том, что в орбиту теневого бизнеса оказалась вовлеченной огромная армия государственных чиновников, управленческого состава легитимных финансовых институтов и транснациональных корпораций. Источником же их существования выступает, конечно же, превращенная форма абсолютной ренты — финансовая рента.

Комментарий самого присутствия в схеме феномена финансового равновесия в национальном хозяйстве не вызывает особых затруднений.

¹² «В наибольшей мере и абсолютно, и особенно относительно — в Латинской Америке 80—90-х гг. выросла армия неформального труда. На ее долю в 1990—1995 гг. пришлось, как известно, 84% прироста рабочих мест. Этот разнородный общественный конгломерат превратился из 4-го по численности (70-е гг.) сектора городского населения в первый» [6, 202].

Совершенно очевидно, что в век финансовой доминанты в экономических отношениях достижение классического равновесия в национальном хозяйстве уже невозможно без достижения равновесия финансового. Но очевидно и другое: проблема обеспечения финансового равновесия в национальном хозяйстве остается на сегодня в теоретической экономике «черной дырой».

Череды финансовых кризисов в национальных хозяйствах развивающихся стран, провал попыток построения саморазвивающихся экономик, основанных на идеях импортозамещения, подтолкнули ученых к переосмыслению глубинных основ теоретической экономики. Уже в середине 90-х гг. пришло понимание, что всякие попытки приведения национального хозяйства в равновесное состояние традиционными способами в век финансовой доминанты в экономических отношениях обречены на провал. Невозможно достичь общего экономического равновесия, не достигнув равновесия финансового. Стало понятно и другое: корни неудач в попытках обеспечения финансового равновесия в национальных хозяйствах как стран Латинской Америки, так и СНГ кроются в самой доктрине американского монетаризма, предполагающей прямое вмешательство в национальные финансовые системы, причем в весьма агрессивных формах¹³.

Эта проблема только поставлена автором в ряде работ [7; 8]. Мало того, обращает на себя внимание возросшая значимость тесной взаимосвязи финансового равновесия в национальном хозяйстве, его стабильности и национальной безопасности этой страны, отмеченной еще несколько десятилетий назад М. Адле¹⁴.

Оценка морфологической схемы мало что значит, если не показан механизм, после включения которого она «оживает». Суть этого механизма заключается в осмыслении высшей цели современного бизнеса и алгоритме ее достижения.

Наращивание финансово-экономического потенциала фирмы как высшая цель современного бизнеса

К проблеме накопленного потенциала и его наследственного влияния на будущее любого национального хозяйства обращались многие известные ученые. Так, М. Адле писал: «Моя теория межвременных процессов выявляет инвариантную структуру связи, существующей между произ-

¹³ Об этом весьма красноречиво высказываются авторы латиноамериканского «манифеста», хотя в не меньшей степени это касается и современной России: «Не успевшие еще консолидироваться нации региона испытывают удары не знающей сострадания глобализации — подчас фиктивной и раздутой усилиями масс-медиа, но всегда ограничивающей хрупкие суверенитеты» [6, 200].

¹⁴ «Эффективность и стабильность антинормичны, и с политической точки зрения далеко не всегда очевидно, что стремлению к эффективности следует отдать предпочтение перед лицом некоторой относительной стабильности как условия безопасности» [9, 8].

водством в данный момент времени, и факторами производства, созданными в прошлом, которые могут рассматриваться как источник этого производства» [10, 69].

Стремление к наращиванию потенциала как суперцели деятельности компании сегодня осознается и многими бизнесменами, и учеными. Тому есть убедительные свидетельства в реальном мире. Модные в последние десятилетия феномены слияний и поглощений, нарастание популярности концепции стоимости компании преследуют в конечном счете одну и ту же цель — наращивание финансово-экономической мощи компании или ее потенциала. Мало того, эти явления с течением времени стали фундаментальной основой формирования тенденции глобализации бизнеса. Сегодня можно утверждать: тенденция глобализации бизнеса — это завершенная форма наращивания потенциала компании. Завершенная потому, что процесс наращивания потенциала компании осуществляется уже в масштабах планеты.

Как в первом, так и во втором случае фирма стремится к контролю над широкомасштабными денежными потоками. Контроль фирмы над огромной массой финансовых ресурсов, причем ресурсов разнородных, включая и массу прибыли, формирует современный смысл ее финансово-экономического потенциала. Обладая таким потенциалом, фирма получает возможность в условиях спрессованного динамичного времени противостоять наступающим, все более изощренным, рискам. Наличие у компании мощных финансовых резервов и различных технологий (информационных, инновационных, да и управленческих в классическом смысле вообще), а также адекватной такому потенциалу силы инерции, дает ей неоспоримые преимущества в способности обеспечивать свое финансовое равновесие.

При слабом потенциале основная забота фирмы смещается к поддержанию финансового равновесия как самоцели, а если и это затруднительно, то к максимизации своей доходности. Но такая фирма уже не в состоянии успешно противостоять современным рискам, новым классам рисков. Даже если фирма отдает предпочтение поддержанию своего финансового равновесия как самоцели, то она обрекает себя тем самым на пассивное достижение суперцели.

Но если компании удастся обеспечить могучий финансово-экономический потенциал, то у нее появляется возможность осознанно воздействовать на уровень своего финансового равновесия, занимать по отношению к проблеме поддержания финансового равновесия активную позицию. Таким образом, стремление к наращиванию потенциала фирмы — это единственный путь обеспечения финансового равновесия на высоком уровне. Но именно в таком состоянии компания обладает и наивысшей ценностью и в конечном счете стоимостью. Другими словами, *наращивание потенциала как суперцели компании в условиях обеспечения*

финансового равновесия в ней — это формула достижения высшей эффективности деятельности компании.

Известно, что хозяйственная деятельность любой компании включает три чистые формы деятельности:

- производственную (основную);
- воспроизводственную (инвестиционную);
- финансовую.

Результатом производственной деятельности являются товарные потоки, воспроизводственной — инвестиционные потоки. Два этих вида деятельности во взаимосвязи обеспечивают процесс расширенного воспроизводства компании или наращивание ее экономического потенциала. Однако как товарные, так и инвестиционные потоки всегда осуществляются в сопровождении финансовых потоков — результата финансовой деятельности данной компании. Вне этого сопровождения, причем сопровождения активного, своеобразного патронажа со стороны финансовых потоков, производственная и инвестиционная деятельность — не более чем абстракция, нужная разве что в университетских аудиториях для обучения студентов методом «классной доски».

Успешный бизнес — тот, в котором все три вида деятельности протекают синхронно или находятся в гармонии. В этом и заключается глубокий смысл общего экономического равновесия в любом субъекте национального хозяйства. Другими словами, это такое состояние компании, когда финансовые потоки не создают помех наращиванию потенциала компании. Из этих рассуждений следует важный вывод: фундаментальной основой организации и управления финансовой деятельностью компании является концепция связанных ресурсов¹⁵.

Однако в условиях финансовой доминанты в экономических отношениях этот концептуальный подход не отменяется, но существенно усложняется. Финансы, заняв главенствующее положение над экономикой, настойчиво претендуют на свое непосредственное участие в наращивании потенциала компании. Это означает, что финансовая деятельность, которая по определению не может генерировать материальные блага, обладает способностью приносить компании альтернативную ценность — специфический доход, как правило, в виртуальной форме. Такова логика современного бизнеса.

Из этого следует, что стремление компании к наращиванию своего потенциала в условиях финансовой доминанты в экономических отношениях находится в непротиворечивом отношении к обеспечению (поддержанию) финансового равновесия в ней. Но при этом требуется уточнение понятия «финансово-экономический потенциал». Добавление экономи-

¹⁵ Содержание концепции связанных ресурсов изложено автором в книге [11].

ческому потенциалу компании финансового оттенка означает присутствие в потенциале обладания финансовой рентой.

В реальном мире так оно и есть. Другое дело, что это вступает в противоречие со смыслом высшей эффективности национального хозяйства по Алле. Это вовсе не значит, что выводы Алле не верны. Напротив, они стали более актуальны, но уже по отношению к мировому хозяйству¹⁶. В этой связи критически важным становится ответ на вопрос: какова общественная польза от обладания финансовой рентой компаниями, представляющими данное национальное хозяйство? Очевидно, если финансовая рента компаний остается в национальном хозяйстве, то это не так уж и плохо. А если нет?

Следуя логике Алле¹⁷, можно констатировать, что эффективность мирового хозяйства за последнее десятилетие заметно снизилась. За этот отрезок времени не случилось заметных научных открытий, не было прорывов в космонавтике и аэронавтике, энергетике и информатике. Зато совершенно очевидно, что население шестой части суши обнищало, а национальные хозяйства некогда великих динамичных государств, парализованные мировым финансовым кризисом, либо алят жалкое существование, либо деградировали, потеряв свой экономический потенциал. Все это свидетельства резкого падения эффективности мирового хозяйства на исходе XX в., когда окончательно утвердилась финансовая доминанта в экономических отношениях.

Но все ли национальные хозяйства демонстрировали в этот период падение эффективности? Отнюдь. Национальное хозяйство США по странному совпадению именно в этот временной интервал переживало настоящий взлет. Лучшим тому подтверждением является преобразование федерального бюджета США: хронический и нарастающий на протяжении всего послевоенного периода дефицит бюджета сменился на огром-

¹⁶ На это обстоятельство обращал внимание и сам М. Алле в комментариях к своей теории: «Данная теория пригодна для анализа как международных обменов, так и национальных хозяйств, будь то хозяйства Запада, Востока или "третьего мира"» [12, 29].

¹⁷ Результаты научных изысканий М. Алле проясняют глубинный смысл современной формы экономического дохода, которую он сформулировал так: «После 1966 г. полностью отойдя от общепринятых теорий и используемой в них вальрасовской модели, я разработал новую теорию, в которой вся экономическая динамика в реальном выражении основывается на поиске, реализации и распределении излишков. Связанная с ней модель — это модель экономики рынков. Данная теория свободна от каких-либо нереалистических гипотез непрерывности, дифференцируемости и выпуклости. Что касается поиска составной максимальной эффективности, то в данном подходе поиск определенной системы цен, одинаковой для всех операторов, заменяется поиском такой ситуации, при которой нет реализуемого излишка. Понятие цены отходит на второй план анализа и играет лишь вспомогательную роль. Главная роль в новой формулировке принадлежит понятию излишка» [10, 81]. Ценность идеи Алле состоит в том, что если под излишком понимать современную ренту, то сведение ее к нулю действительно приводит к высшей эффективности национального хозяйства. Дело в том, что излишек в условиях финансовой доминанты в экономических отношениях приобретает форму особой ренты — виртуальной финансовой ренты.

ный профицит. Полагаем, что мир стал свидетелем проявления в реальной жизни новой модификации стоимости, проявления ее уникальных свойств вменения и перераспределения в планетарном масштабе. Сам же феномен процветания экономики США выражается в перераспределении финансовой ренты мирового хозяйства в свою пользу.

Осознание феномена перераспределения финансовой ренты мирового хозяйства приводит к выводу: благосостояние национальных хозяйств, не относящихся к странам «золотого миллиарда», на пороге третьего тысячелетия прямо зависит от усилий общества и в конечном счете государства оградить свое национальное хозяйство от участия в перераспределении доходов виртуальных финансов. Это становится смыслом экономической безопасности государства. Ясно и другое: без участия фирм в условиях интернационализации и глобализации бизнеса обеспечить экономическую безопасность государства невозможно. Разрешение этой проблемы — главная задача современной экономической науки.

Качественное изменение главной цели бизнеса вызвало глубинные перемены в существе управления бизнесом. Классическое представление об управлении компанией трансформировалось в финансовое управление компанией. Суть этой трансформации заключается в том, что управление финансами компании как подсистемой общей системы управления заняло сначала верхний этаж этой системы, а затем стало пронизывать и в конечном счете подчинять своей логике саморазвития остальные этажи общей системы управления бизнесом.

Результатом такой трансформации стало рождение финансовой системы управления бизнесом, т. е. системы, в которой все хозяйственные решения принимаются либо отклоняются, исходя из значений финансовых критериев эффективности бизнеса: доходности, ликвидности и риска. Это невиданное усложнение, ломающее не только привычную логику классического менеджмента, но и логику классического финансового менеджмента. Модификация управления бизнесом в конечном счете выразилась в переходе от управления компанией к управлению стоимостью компании в ее финансовой трактовке.

Денежный феномен в финансовой экономике

Первым из четырех китов, на которых покоится современный хозяйственный миропорядок, именуемый Ю.М. Осиповым финансовым ультраимпериализмом, обозначен как «глобальный контроль над деньгами и их потоками». Чтобы раскрыть его содержание, Ю.М. Осипов предлагает хладнокровно ответить на вопросы: «Есть Россия, есть рубль, но кому и чему служит рубль, насколько он объективен, в какой мере обусловлен российским хозяйством, от чего произведен, насколько самостоятелен, да и вообще, является ли российским?» [1, 20]. Нет сомнений, что только

для ответов на все эти вопросы потребуется специальное исследование. Но на некоторые из них можно попытаться ответить уже сегодня.

Совершенно очевидно, что не раскрыв современной сущности денег, невозможно понять ни природу разрушения национального богатства России за годы рыночных преобразований, ни резкого снижения эффективности ее национального хозяйства.

В рамках исследования концептуальных оснований финансовой экономики проблема феномена денег уже была затронута. Однако там мы рассматривали деньги в общетеоретическом контексте. В данном случае перед нами стоит задача более конкретная: показать современную сущность денежного феномена и его значимость в определении места России в актуальном времени-пространстве.

Известно, что от денег как меры стоимости экономика отказаться не в состоянии. Без масштаба цен обмена в современном хозяйстве невозможно в принципе. Классики, вплоть до Адама Смита, справедливо считали, что деньги — это особый товар, требующий фиксации его цены. Это было возможно в условиях золотого стандарта. Но после его отмены вопрос обеспечения денег как бы отпал сам собой. Однако как только исследователь становится на позиции современной трактовки стоимости, он невольно сталкивается с проблемой денег.

Феномен стоимости нельзя отделить от феномена денег. Ясно, что стоимость производится, что убедительно доказал К. Маркс. С недавнего времени, благодаря Ю.М. Осипову, стало ясно, что она еще вменяется и перераспределяется как между секторами национального хозяйства, так и в планетарном масштабе, в частности, в форме процента институциональным финансам. Но этого понимания мало. Важно вскрыть механизмы вменения и перераспределения. И здесь мы обнаруживаем, что эти новые свойства стоимости реализуются исключительно через современные деньги.

Центральная проблема, которая была поставлена еще Дж. Кейнсом, заключается в оценке ликвидности самих денег. Наблюдения показывают, что ликвидность денег вовсе не абсолютна, хотя до сих пор все учебники по экономике и финансам основываются на обратном. Цена денег в форме процента за пользование ими впервые была интерпретирована Кейнсом как премия за ликвидность или за расставание с ликвидностью. Но развития эта точка зрения так и не получила. А жаль. Уже нетрудно доказать, что в век финансовой доминанты в экономических отношениях именно через управление ликвидностью и, прежде всего, ликвидностью самих денег осуществляются и вменение и перераспределение стоимости.

Исходя из предположения, что деньги вечны, можно заключить: деньги — это единственный товар, который не имеет жизненного цикла. Следовательно, *современные деньги — это особый товар в форме бессроч-*

ного долгового инструмента, стоимость которого вменяется государством как эмитентом банкнот своим гражданам и их организациям.

Однако ликвидность денег отличается, по сути, от ликвидности всех остальных товаров уже потому, что они бессрочны. Это означает, что ликвидность как функция времени и риска по отношению к деньгам проявляется лишь как функция риска¹⁸. Это обстоятельство упрощает задачу оценки ликвидности денег¹⁹. Возникает вопрос: какие риски в данном случае следует принимать во внимание? В сущности, любые, протекающие из нестабильности в стране: политической, военной, демографической, культурной (нравственной), психологической и др. Наблюдения показывают, что нагнетание любой нестабильности в условиях финансовой экономики есть способ повышения уровня рисков, а значит, снижения ликвидности национальных денег и в конечном счете их стоимости, которая находит свое выражение в цене и в курсе национальной валюты.

Феномен вменения — идущий из древности, традиционный для государства инструмент организации различных повинностей: воинской, финансовой (налоговой) для выполнения различных функций государства. Эти повинности, как обязательства граждан перед государством, давно осознаны людьми. Совсем иначе обстоит дело с вменением денежной повинности или вменением гражданам и их организациям бессрочных обязательств перед государством за пользование деньгами.

Денежная повинность — это вмененная государством своим гражданам и их организациям обязанность отвечать всем своим имуществом за пользование деньгами. Совершенно очевидно, что без денег хозяйственная жизнь невозможна. Но очевидно и то, что, оставляя в стороне проблему обеспечения денег их эмитентом, возникает проблема качества этих денег. Ведь банковские векселя, по определению, тоже деньги и также вмененные гражданам. Существуют и другие заменители денег, т. е. финансовые инструменты, выполняющие хотя бы одну функцию денег. *В результате, страна имеет денежный оборот, представленный разнородными деньгами, но выполнение финансовой повинности признается исключительно реальными или государственными деньгами.*

Денежная масса национальных денег может варьировать в больших диапазонах. К примеру, земля в России имуществом не является, в других странах она является обычным товаром и соответственно включается в стоимость имущества. В конечном счете важно, чтобы деньги правильно оценивали стоимость реальных благ. Другое дело, что сегодня это непосредственно связано с поведением денежной власти.

¹⁸ В современной финансовой науке широко используется концепция временной стоимости денег. На наш взгляд, это всего лишь неудачное толкование премии за ликвидность в цене денег.

¹⁹ По сути, это частный случай разрешения основного финансового противоречия, рассмотренный нами ранее [8].

Очевидно, в конце XX в. любые повинности ассоциируются с некими государственными анахронизмами. Напротив, денежная повинность — это примета Нового времени. Природа денежной повинности зиждется на априорном утверждении, будто бесчисленные акты обменов в национальном хозяйстве с помощью денежной повинности осуществляются с наименьшими общественными издержками. Возможно, это утверждение в отсутствие фиксации стоимости денег не беспочвенное.

Всеобщие издержки обмена — это трансакционные издержки, поскольку они имеют тот же характер, что и издержки, связанные с формированием и исполнением хозяйственных договоров по Коузу. Однако, согласно известной теореме Коуза, трансакционные издержки в меновой экономике должны стремиться к нулю. В этом и состоит главная функция государства в меновой экономике.

Приведенные размышления, в сущности, безобидны. Но все становится много драматичнее, когда в анализ вводится рассмотрение использования денег не по прямому назначению, а именно на современных финансовых рынках. Совершенно очевидно, что потенциал финансовых рынков также обеспечивается деньгами, а его реализации соответствует вполне определенная масса денег. Вопрос в том, как соотносится эта денежная масса с денежной массой как суммой цен товаров материальных и массой денег, обеспеченных имуществом граждан и их организаций. Нет сомнений, что суть этого соотношения раскрывает глубинный смысл главного экономического отношения в финансовой экономике.

По сути, все современные проблемы нестабильности денег проистекают из их долговой природы. Фундаментальную роль в денежной нестабильности играют кредитные деньги. Традиционное отождествление кредитных денег с банковской системой в условиях финансовой экономики — не более чем иллюзия. Это даже не виртуальная реальность. По этому поводу В. Ткачев заметил: «В общем объеме заимствований предприятиями США 30% приходится на банки и 70% на рынок ценных бумаг» [13, 17—18].

Но мир разнороден. Набирающие силу в последние годы исламские банки демонстрируют противоположную тенденцию — полную монополию на управление кредитными деньгами в рамках соответствующих национальных хозяйств, причем на беспроцентной основе.

В современной России кредитные деньги играют особую роль. «Особость» в том, что подавляющая их часть эмитируется Центральным банком и им же размещается внутри банковской системы под залог государственных ценных бумаг то ли Минфина РФ, то ли самого ЦБ РФ²⁰. Коммерческие банки в свою очередь устремляются на финансовый ры-

²⁰ Всплеск объемов этих кредитов в 1998 г. пришелся на июнь (11,42 млрд р.) и август (14,5 млрд р.) [14, 6].

нок, где выступают основными операторами на рынке государственных долговых инструментов. И далее — по кругу, но в результате раздувая объем денежной массы с помощью эмиссии кредитных денег под обеспечение собственных же (государственных) долговых обязательств. По сути, это схема формирования национального фондового рынка в основном долговых инструментов за счет кредитных денег, т. е. схема «долг в долг».

Остается лишь заметить, что денежная система страны, базирующаяся на подобных схемах, находится в открытой позиции перед постоянным повышенным риском, который в принципе не может быть компенсирован бюджетом. Но в таком случае остается единственный надежный компенсатор, хеджер в последней инстанции — граждане и их организации, несущие денежную повинность.

Однако именно на национальном финансовом рынке обнаруживается, что деньги как связующий и пронизывающий все хозяйство элемент оказывают прямое воздействие на эффективность производства благ.

Наиболее распространенным в современном мире подходом к оценке эффективности деятельности фирмы является ресурсный подход, который в России недавно продемонстрировал Глобальный институт МакКинзи²¹. Производительность отражает эффективность использования ресурсов в процессе создания стоимости на рынке. Это общепринятая логика ресурсного подхода к оценке эффективности. Но ресурсный подход не дает представления об интегральной оценке эффективности, которая находит выражение в наращивании стоимости самой фирмы, ее финансово-экономического потенциала.

Показатели производительности исчисляются как отношение объема производства за год, выраженного в добавленной стоимости²², к затраченным за тот же период ресурсам. В качестве ресурсов Глобальным институтом принимаются трудовые ресурсы, выраженные в трудозатратах, и основные фонды, выраженные через равномерную амортизацию по средним нормам США. Денежное выражение всех показателей принято осуществлять в национальной валюте по курсу, рассчитанному по методу ППС.

Столь простое представление об эффективности деятельности фирмы следует признать методологически ущербным. Это отчетливо видно на схеме 2.

²¹ См.: Доклад компании МакКинзи о состоянии экономики России («Рост возмужел») (октябрь 1999 г.).

²² Интересно заметить, что добавленная стоимость в русской транскрипции всегда звучала как вновь созданная стоимость, подчеркивая тем самым глубинный смысл производства стоимости. Но за годы рыночных реформ отечественная транскрипция ушла в небытие. Между тем, первая трактовка представляется как некое механистическое добавление дохода к затратам, в том числе и финансовой ренты.

Актив	Пассив
Основной капитал Оборотный капитал Итого: ресурсы, по МакКинзи (М)	Собственные и заемные финансовые ресурсы фирмы
Долгосрочные + краткосрочные финансовые активы (Ф)	Потенциал национальных финансовых рынков

Схема 2. Структурная схема капитала фирмы

Итак, Глобальный институт МакКинзи оценку производительности, а значит, и эффективности осуществляет по фактору «М». Но дело в том, что через фактор «Ф» — финансовый капитал — происходит трансформация экономического потенциала компании в финансово-экономический потенциал. Именно фактор «Ф» предопределяет сегодня расстановку сил между фирмами на мировых рынках. При этом потенциал фактора «Ф» большинства российских компаний не сопоставим с фактором «Ф» западных компаний, поскольку они опираются на качественно разные потенциалы национальных финансовых рынков. Совершенно очевидно, что осуществление оценок эффективности без учета фактора «Ф» по меньшей мере некорректно, несмотря на то, что подход компании МакКинзи согласуется с классическим представлением об эффективности. При этом взгляды Алле во внимание не принимаются. Значит, нужны новые концептуальные основания для оценки эффективности.

Отсюда следует вывод: эффективность деятельности компании складывается из двух компонент:

- а) фундаментальной — производительности по МакКинзи, т. е. базирующейся на производительности факторов производства;
- б) виртуальной — как результата вменения стоимости.

Таким образом, интегральную эффективность деятельности фирмы (Эн) можно представить в виде:

$$Эн = ЭфМ,$$

где Эф — фундаментальная эффективность; М — мультипликатор вменения стоимости или финансовый мультипликатор.

Рассуждая в терминах эффекта деятельности, его современное содержание представляется как интегральный доход (Дн):

$$Дн = \text{прибыль (добавленная стоимость)} \pm \text{финансовая рента.}$$

В данном случае прибыль (добавленная стоимость) — есть выражение фундаментальной эффективности, рента с соответствующим знаком — эффект вменения стоимости. Знак определяется ролью субъекта в процессе вменения стоимости: вменяющий имеет знак «плюс», вменяемый — знак «минус».

Вопрос в том, как измерить финансовый мультипликатор. Совершенно очевидно, что исходное представление о величине мультипликатора дает соотношение доходности фирмы и средней доходности капитала, т. е.:

$$M = \frac{R}{i},$$

где R — доходность активов фирмы; i — средневзвешенные затраты на капитал или финансовые издержки фирмы.

По существу, морфологическая схема финансовой экономики и структурная схема капитала фирмы раскрывают смысл глубинных движущих сил финансовой экономики. Структурная схема формирует характер взаимосвязей между секторами национального хозяйства и перебрасывает мостик в мировое хозяйство, где выстроился особый миропорядок — финансовая экономика.

Фактор «Ф» — это тот фактор, который в финансовой экономике способен приносить доход, если мультипликатор больше единицы, либо убыток, а вернее, уменьшение фундаментальной эффективности, если мультипликатор меньше единицы. Но все дело в том, что этот доход, как и потери, не производится, а вменяется. Исторически российские компании этих доходов не имели, поскольку на всем протяжении своей истории собственного капитала в России не хватало никогда.

Совершенно очевидно, что пропорции факторов «Ф» и «М» предопределяются соотношением финансовых и товарных рынков. До начала рыночных преобразований в России вообще не было национального финансового рынка. Теперь он есть, но он не является национальным, как и в других странах. Он интернациональный, неидентифицируемый. Тем не менее он предопределяет качественные и количественные характеристики финансового мультипликатора.

Из этих рассуждений следует, что финансовый мультипликатор способен как возвышать фундаментальный потенциал фирмы, так и угнетать его. Но это означает, что, управляя мультипликатором, можно манипулировать общим состоянием национального хозяйства, лишая отечественные фирмы возможности достигать суперцель современного бизнеса.

Но важно и другое: присутствие фактора «Ф» выражается в претензии на премию за ликвидность. Значит R (интегральная доходность фирмы) можно выразить в виде:

$$R = r_0 + \text{премия за риск} \pm \text{премия за ликвидность}.$$

Остается лишь заключить, что на премию за ликвидность одни претендуют (те, у кого твердая валюта), а другие выступают в качестве плательщиков (те, у кого национальные деньги слабые), в том числе и современная Россия. В этом и заключается глубинный смысл денежного феномена в финансовой экономике, обеспечивающего через разный уровень ликвидности национальных денег перелив финансовой ренты между секторами национального хозяйства и между национальными хозяйствами в планетарном масштабе через мировой финансовый рынок.

В сущности это и есть механизм функционирования финансовой власти. Ведь в конечном счете именно денежный феномен и его скрытый

потенциал предопределяют в реальном мире место различных стран в мировом хозяйственном порядке. Это лишний раз доказывает смысл мировых экономических рейтингов, в частности, кредитного, где России отводится место в конце первой сотни. То же место и в инвестиционных и других рейтингах. Главное, что они строятся все на тех же параметрах: ликвидности, доходности и риске.

Таким образом, главной характерной чертой денежного феномена в условиях финансовой экономики является четкое разделение стран по критерию качества национальных денег на два сорта:

- страны с твердой валютой — они имеют одновалютную денежную систему;
- страны со слабой национальной валютой — они имеют двухвалютную денежную систему.

Сама по себе двухвалютная денежная система не является новостью в истории экономики. Однако в условиях финансовой экономики, когда цена денег не фиксирована, принципы сосуществования двух валют в одном национальном хозяйстве имеют принципиальное значение. Согласно доктрине американского монетаризма, эти принципы определяют сами финансовые рынки. Но все дело в том, что в условиях финансовой экономики соотношение потенциалов национальных финансовых рынков предопределено исходным неравенством денежных систем самих национальных хозяйств: одновалютной — монопольной и заведомо сильной, двухвалютной — раздробленной, а потому не способной противостоять натиску монополии без помощи государства, поэтому заведомо слабой.

В таких условиях весь смысл государственного вмешательства в управление денежной системой страны укладывается в следование одному постулату: *если денежная повинность является исключи*

тельной прерогативой государства, а сами деньги обеспечены реальными активами, то и обслуживать эти деньги должны исключительно реальные активы.

Нет сомнений, что акции — это символы, знаки реальных активов, а производные финансовые инструменты — знаки виртуальные²³. Страны Запада, т. е. страны с одновалютными денежными системами проделали длинный и весьма тернистый путь к современной модели финансовых рынков. Это их история, и их народам решать дальнейшую судьбу этих рынков.

Странам же с двухвалютной денежной системой, которые на десятилетия отстали в формировании национальных финансовых рынков, остается либо принять уже имеющиеся модели рынков, либо дистанциро-

²³ Совершенно очевидно, что акции и другие финансовые инструменты не являются реальными активами, поэтому должны быть выведены из хозяйственного комплекса национальных хозяйств. Да и сам смысл обслуживаемых на финансовых рынках символов так и не получил статус товара. И это не случайно: финансовый инструмент, но не товар.

ваться от них. В последнем случае, который пока имеет место лишь в нескольких мусульманских странах, неизбежно четкое разделение сферы обращения двух валют. Такое разделение должно происходить из современного смысла денег. Очевидно, национальные финансовые рынки, из которых выделен кредитный рынок, в силу их интернационального характера должны обслуживаться соответствующей валютой: то ли долларом США, то ли евро, то ли какой-то другой иностранной валютой.

Нет сомнений, что такой стратегический выбор будет встречен странами Запада весьма недоброжелательно. Наверняка найдется немало противников и внутри стран, выбравших стратегию дистанцирования. Однако совершенно очевидно, что это единственный шанс выйти из под жесткого прессинга американского монетаризма. Важно понять, что навестать дистанцию в разнице потенциалов финансовых рынков США и России невозможно в принципе. Эта разница потенциалов будет лишь нарастать. Такова неумолимая логика финансовой экономики.

Национальные же деньги таких стран должны обслуживать исключительно реальный товарооборот, который только в этом случае будет прямо связан с денежным оборотом страны. Расчетные и кредитные операции — это денежные операции, а потому контролировать их должен тот, кто вменяет денежную повинность. Нет сомнений, что рубль, обслуживающий такой оборот, будет много устойчивее, поскольку стоимость имущества не подвержена резким колебаниям, а к колебаниям на финансовых рынках рубль будет индифферентен. В этом и заключается смысл отказа страны с двухвалютной денежной системой от перераспределения финансовой ренты.

Однако это необходимое, но не достаточное условие повышения устойчивости национальных валют в странах со слабыми потенциалами финансовых рынков. Наблюдения показывают, что качество национальных денег зависит от ряда других факторов и, прежде всего, психологического характера. Эти размышления приводят к следующим выводам.

1. Деньги способны обеспечивать приближение транзакционных издержек обмена к нулю только в том случае, если их ценность постоянно повышается.

2. Ценность денег во многом предопределяется качеством исполнения гражданами и фирмами обязательств в процессе исполнения ими своей денежной повинности.

3. Стоимость денег данной страны по отношению к деньгам других стран определяется всем объемом имущества данной страны, которым граждане и их организации отвечают по своим обязательствам в процессе исполнения денежной повинности, а также уровнем стабильности в этой стране²⁴.

²⁴ Известно, что любая война ведет к уничтожению имущества, а значит, к обесценению денег. Но это лишь частный случай более глубокой связи стоимости денег с социальным состоянием данной страны. Цена денег в конечном счете определяется уровнем или ценой

4. Качество исполнения денежной повинности, в свою очередь, зависит:

- от мощи государства, которая проявляется, прежде всего, в принуждении граждан добросовестно исполнять свои обязательства и поощрении их за это;
- от этической позиции граждан, предполагающей отношение граждан к денежной повинности как к нравственному долгу²⁵.

5. Защита гражданами национальных денег не менее важна, чем защита с оружием в руках своего Отечества. Но как воинская, так и денежная повинности могут выполняться по-разному. Опыт показывает, если плохо исполняется воинская повинность, то в стране слабая армия, если у граждан и их организаций негативное отношение к финансовой повинности, то в стране плохо собираются налоги, а значит, в ней слабый бюд-

согласия в обществе. Принимая во внимание бесспорный факт, что согласие — это форма социального равновесия в обществе, мы приходим к выводу: между социальным и финансовым равновесием в стране существует прямая связь.

²⁵ Моральные терзания по поводу добросовестности исполнения денежной и финансовой повинностей должны преломляться через критерий ценности согласия по Бьюкенсену. Он писал: «Коллективная организация деятельности, при которой решения принимаются по принципам "не-единогласия", неизбежно связана с внешними издержками для индивидов» [15, 96]. Но каждый человек сопоставляет внешние издержки и свои потери от нейтрализации внешних издержек. Если цена достижения согласия выше той выгоды или полезности, которую получает каждый гражданин, то согласие невозможно. Компромисс между властью и бизнесом сегодня находится на уровне тяжести налогового бремени 8% налогов от оборота или выручки.

Эта точка зрения сегодня пользуется особой популярностью в молодежной деловой среде и, вне всякого сомнения, несет в себе серьезную, хотя во многом справедливую, угрозу российской государственности. Но эта точка зрения не единственная. Фундаментальный (методологический) индивидуализм, положенный в основу доктрины Бьюкенсена, стирает различие между народом и гражданами, поэтому народ просто исключается из научного анализа. Для российской мыслительной традиции это неприемлемо.

Проблемы тяжести налогового бремени еще долго будут занимать исследователей, как занимали наших предшественников на протяжении всей истории финансовой науки. Однако сегодня перед отечественными финансистами как никогда остро встала проблема поиска этического компромисса при формировании стратегии налогового планирования в каждой фирме. Очевидная несправедливость современной налоговой системы, когда совокупные налоги, сборы, отчисления во внебюджетные фонды не обеспечивают фирме даже простого воспроизводства, не должны затмевать разум финансистов, поскольку громоздкое финансовое законодательство дает возможность фирме творчески подходить к тем возможностям по уменьшению налогового бремени, которые заложили в него законодатели. Важно воспринимать это как добрый жест с их стороны, поэтому незгично им злоупотреблять, превращая нужную для фирмы работу по оптимизации налогового бремени в самоцель.

Рассматривая данную тему, считаем уместным предостеречь читателей от чрезмерного увлечения вопросами оптимизации налогового бремени. Нет сомнений, что умелое управление налоговым бременем — это показатель высокой компетентности финансовой службы фирмы. Однако никогда не следует забывать об этической стороне данной проблемы. В конце концов мы живем в России, пусть и с массой иррациональных действий властей в области налогообложения, но, не платя налоги вообще, мы рискуем потерять и ее.

жет. Если же в стране плохо исполняется денежная повинность, то в такой стране слабая национальная валюта и немогущая экономика.

Таким образом, добросовестное исполнение денежной повинности заключается в эффективном использовании денег по их прямому назначению²⁶. В связи с этим критически важное значение имеет проблема использования в стране денег другого государства. В современной России эту проблему принято формулировать как долларизация российской экономики.

Долларизация — есть не что иное, как предпочтение российскими гражданами исполнения своей денежной повинности не перед собственным государством, а перед США. Это значит, что вменение денежной повинности — двусторонний процесс, предполагающий ответственность не только граждан перед государством, но и государства перед гражданами. Другими словами, вменение денежной повинности не может базироваться на средневековом представлении о повинности как таковой, т. е. безусловной жертве граждан.

Известно, что выполнение как воинской, так и денежной повинности может быть как почитаемо в обществе²⁷, так и не почитаемо. Современные российские граждане вообще лишены внятного понятия о позиции своего государства по исполнению денежной повинности. В результате, денежная повинность в современной России представляется как односторонний процесс, безответная жертва со стороны граждан на всем протяжении рыночных преобразований в России. Именно в этом, прежде всего, кроется главная причина и долларизации отечественной экономики, и широкомасштабной утечки капитала, и ухода от налогов, и в конечном счете ухода экономики в тень.

В данном случае безответственность государства выразилась в том, что денежный оборот страны лишь отчасти осуществляется в эмитированных государством деньгах. Это значит, что государство позволяет своим гражданам использовать в хозяйственном обороте не только государственные деньги, но и частные. Таким образом, денежная повинность в России вменяется не только государством, но и избранными им группами граждан. В результате, гражданское согласие по отношению к денежной повинности рушится, в таких условиях оно в принципе недостижимо. (И дело здесь вовсе не в Бьюкенене). Следствием этого стало плохое исполнение денежной повинности в России и в итоге — слабый

²⁶ Классическое представление о предназначении денег связывается с хорошо изученными экономической наукой функциями денег, хотя отдельные исследователи предпринимают попытки дать новое толкование и функциям денег.

²⁷ До начала 90-х гг. в СССР бытовало отношение к мужчинам, не служившим в армии, как к ущербным. Приличная девушка не считала для себя возможным выйти замуж за такого парня. Кроме того, после службы в армии молодому человеку открывалась дорога в университеты через «кратбаки», предусматривались и другие льготы от имени государства.

рубль. Но иначе и быть не могло, поскольку во всей истории России главной задачей государства, как считал Бердяев, было освобождение граждан от рабства. Вместо этого современная государственная власть делает обратное, насаждая рабские отношения в обществе через повинности, и прежде всего денежную.

Из этих рассуждений вытекает фундаментальный вывод: *страна, в которой государство не способно обеспечить надлежащее исполнение денежной повинности ее гражданами, может быть только экономически зависимой страной. Значит, денежный феномен предопределяет место страны в современном хозяйственном миропорядке.*

В условиях глобализации и интернационализации бизнеса исполнение денежной повинности гражданами становится еще более проблематичным. Через финансовые рынки сегодня осуществляется в глобальных масштабах вменение денежной повинности в России другими государствами. Но самое опасное заключается в том, что государство, организовав рынок ГКО, передало часть своих функций по вменению денежной повинности другим государствам и, прежде всего, США.

Не хочется верить, что это были осмысленные действия российских властей. Ведь по сути российских граждан передали под покровительство других государств, которым ничего не оставалось, как нести денежную повинность перед другими покровителями. Но возникает и не менее пикантный вопрос: если государство не выполняет возложенной на него миссии обеспечения надлежащего исполнения денежной повинности, то возможна ли эмиссия денег негосударственными институтами?

Исторический опыт развития человеческой цивилизации свидетельствует: строго теоретически нет, невозможна. Это вытекает из того, что группа граждан вменить повинность остальным гражданам не может по определению, поскольку по конституции любого государства все граждане равны. Но это невозможно по чисто экономическим соображениям. Очевидно, что эмитент альтернативных денег обязан обладать бессрочным обеспечением этих денег. Исторически такую роль выполняло золото. Но сегодня такого признанного в мире обеспечителя денег нет. Хотя, даже если бы он и существовал, эмиссия частных денег была бы возможна, но с одним важным условием — наличием у эмитента бессрочного правопреемника. Поскольку вечных компаний не бывает, делаем вывод, что бессрочное обеспечение частных денег невозможно, если в качестве правопреемника не выступает государство. Итак, круг замыкается на государство, как единственно возможном эмитенте денег. Из этого следует, что популярную в мире, да и в современной России, теорию частных денег Хайека признать научной невозможно.

На протяжении последних 10 лет Россия выступала в качестве мировой лаборатории и испытательного полигона по отработке различных денежных доктрин. Нет смысла обсуждать различные эксперименты и их

последствия, поскольку граждане России все это ощутили на себе в процессе исполнения денежной повинности. В контексте данных размышлений важно понять другое: к каким же выводам пришло государство Российское по отношению к денежному феномену и в чем эти выводы проявляются сегодня?

После обвала национального финансового рынка в августе 1998 г. ГКО перестали выполнять функцию инструмента передачи прав вменения денежной повинности своим гражданам другим государствам. Но граждане России обнаружили другое: Центробанк по согласованию со всеми ветвями власти (оформлено Федеральным законом о Центральном банке РФ) приступил к выпуску своих облигаций. Только в декабре 1999 г. будет вброшено на национальный финансовый рынок через коммерческие банки облигаций на сумму более 8 млрд р. Вслед за ним о своем решении разместить краткосрочные облигации нового типа заявил Минфин РФ. Как оценить это явление?

Орган, уполномоченный от имени государства вменять денежную повинность гражданам и их организациям (он эмитент государственных денег по тому же закону), выпуская собственные долговые обязательства, оказывается в зависимости:

- от отечественных эмитентов денежных суррогатов, с которыми все по тому же закону должен бороться;
- от денежных властей других государств, поскольку плохое исполнение гражданами и их организациями своей денежной повинности неизбежно приведет к скупке обязательств ЦБ РФ нерезидентами.

В результате граждане России получают такой же эффект, как и от ГКО. Из этого следует, что Россия вступает в новый порочный круг, а пирамида ГКО в скором времени превратится в пирамиду авуаров Центробанка с тем же содержанием, с теми же исходами.

Это обстоятельство наводит на мысль, что Ю.М. Осипов поторопился, поставив вердикт рыночным реформам России²⁸. Дело в том, что власти России даже и не помышляют об отказе от монетаризма как методологии своей денежной политики. Казалось бы, после обвальной критики монетаризма денежным властям России уже давно надо перейти на другую модель управления денежным оборотом страны. Но этого не происходит. Возможно, критики монетаризма не привели убедительных аргументов. Приведем еще один, вытекающий из вышеизложенных посылок.

Из формулы интегральной эффективности следует, что при мультипликаторе меньше единицы реальный ВВП, в частности России, оказывается заниженным. И напротив, в США — завышенным. Мало того, что он и без того искажен доходами от информационного бизнеса, к тому же раздут и через финансовый мультипликатор. Это-то и дает возможность

²⁸ «Реформа? Но ведь реформа, по существу, закончилась. Дело уже сделано» [1, 24].

США постоянно наращивать потенциал своего финансового рынка, не предпринимая для этого особых усилий.

Однако в условиях монетаризма количество денежной массы прямо зависит от объема ВВП. Вот почему, даже строго следуя классическому монетаризму, через современный денежный феномен в российском национальном хозяйстве создается искусственный недостаток денег. Но Западу именно этого и надо, поскольку фундаментальные составляющие ВВП постоянно урезаются: зарплата российских граждан становится заложником низкого качества рубля, а доходы реального сектора экономики постоянно урезаются на премию за ликвидность денег, которая утекает в США в форме финансовой ренты. В результате бюджет современной России составляет менее половины бюджета Финляндии при экономическом потенциале, на порядок меньшем, чем в России. Человеку в здравом уме вообразить такое невозможно, зато это не вызывает никаких вопросов у монетаристов. Для них важен контроль над источниками (пассивами), активная же политика бизнеса остается за гранью их анализа.

Остается лишь заметить, что выстраивать управление денежным оборотом страны на базе американского монетаризма нет никакой необходимости. Ведь если принять во внимание, что в качестве реального обеспечения денежной массы выступает имущество граждан и их организаций, то денежная масса должна быть привязана именно к этому имуществу. Его проще исчислять, а достоверность самого результата исчислений много надежнее, нежели ВВП²⁹. С другой стороны, любое обеспечение, в том числе и денег, должно опираться на имеющиеся в данный момент ценности. С этой точки зрения ВВП — это будущее обеспечение, которое предстоит еще создать.

Однако в этом случае и финансовая повинность становится более понятной и справедливой, если центр тяжести налоговой системы перенести на налоги на имущество. Мало того, это даст долгожданный импульс наращиванию капитализации фирм, а Россия начнет плавно выходить из эпохи первоначального накопления капитала. Не менее важно и то, что и денежная, и финансовая повинности наконец-то станут взаимодополняющими и внутренне непротиворечивыми.

Столь важное место в экономическом механизме имущества требует осмысления проблемы его учета и оценки. Что касается учета, то Россия обладает огромным опытом переписи имущества. Труднее обстоит дело с учетом российского имущества за границей. Но при желании составление реестра такого имущества сегодня не является непреодолимой проблемой. Налогообложение же зарубежного имущества российских граждан и

²⁹ В данном случае возникает проблема с государственным имуществом. Ведь ни Кремль, ни оборонный завод в обеспечение денег брать, видимо, нереально. Но именно на стоимость такого имущества необходимо создавать золотовалютные резервы страны.

их организаций можно осуществлять по известной схеме двойного налогообложения.

Подводя итог данным размышлениям, важно поставить вопрос: что же толкает Россию вступить в очередной порочный круг? Нет сомнений, что от ответа на этот простой вопрос во многом будет зависеть будущее национального хозяйства России. Полагаем, вступление России в очередной порочный круг вызвано рядом причин.

1. Недооценкой национальной научной экономией современной сущности денежного феномена.

2. Крайне низкой просвещенностью граждан России в денежных вопросах.

3. Безответственностью отечественной экономической науки, почти прекратившей свою просветительскую миссию перед своими гражданами. Даже во времена коммунистического правления миссия науки находила воплощение в специальных мероприятиях под рубрикой «экономические знания в массы»³⁰.

4. Безответственностью властей, которые не способствуют выполнению российской наукой своей просветительской миссии.

5. Наконец, тем, что государство, исходя из нового содержания денег, до сих пор отказывается выступать гарантом в последней инстанции надлежащего исполнения своими гражданами денежной повинности. Смысл же государственной гарантии заключается в обеспечении стабильности национальных денег, а также нормальных условий выполнения гражданами своих трудовых, имущественных и других обязанностей перед обществом.

Некоторые выводы

1. Финансовая трактовка стоимости базируется на трех параметрах: ликвидности, доходности и риске. Стоимостью через цены управляет тот, кто прямо или косвенно может на эти параметры воздействовать³¹. Каждый параметр имеет свою специфику управления. Но проблема в том, что эти параметры между собой находятся в глубинном неразрешимом противоречии. Именно в этом и состоит главная причина нестабильности

³⁰ Совершенно очевидно, что доктрина неоллиберализма сегодня занимает монопольное положение в мире, поскольку конкурирующей доктрины просто нет. Но самое обидное заключается в том, что в среде отечественной науки ученые утонули во внутренних распрях, и им не до просветительской миссии. По этому поводу К. Перес пишет: «Не страстное желание убедить движет людьми, а обозленность и упрямство "динозавров", оставших и самодовольная надменность "продвинутых". Ни одна из двух позиций не может стать структурообразующей, служащей опорой подлинным лидерам науки, порождать энергию и воодушевление людей» [6, 211].

³¹ Нет сомнений, что «тота» — это стройная система финансовой власти, на вершине которой стоит государство. Таким образом, мировой финансизм — это изощренная форма государственного вмешательства в экономику, причем сарказм, тщательно замаскированная.

современной мировой финансовой системы. Значит, финансовая экономика в сегодняшнем ее содержании нежизнеспособна.

2. Ликвидность доходность и риск как параметры современной цены — разнонаправленны, а векторы их движения не имеют никаких объективных ограничений и пределов. Здравый смысл — единственный ограничитель современных цен. Следовательно, замещение на пределе как парадигма неоклассической научной экономики или рыночного фундаментализма, по меткому выражению Дж. Сороса, оказалась раздавленной собственным порождением — финансовой экономикой. Финансовая экономика отвергла принципы совершенной конкуренции и концепцию замещения на пределе — фундамент маржинализма. А это значит, что 200-летняя история маржинализма трагически завершена.

3. Так или иначе, у денег может быть только два варианта будущего:

- основанный на стабильной оценке, предполагающей возврат к фиксации цены денег³²;
- основанный на обеспечении денег имуществом граждан и их организаций, становление относительно устойчивых национальных денежных систем.

Литература

1. Осипов Ю.М. Россия в актуальном времени-пространстве // *Философия хозяйства*. 1999. №5.
2. Ойкен В. Основы национальной экономики. М., 1996.
3. Белолипецкий В.Г. Доминирующий фактор в современных экономических отношениях и трактовка категории стоимости // *Альманах Центра общественных наук* / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. М., 1999. №12.
4. Осипов Ю.М. Еще раз о пресловутой стоимости // *Альманах Центра общественных наук* / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. М., 1999. №13.
5. Шкредов В.П. Деньги, предпринимательство, государство. М., 1999.
6. Современный финансово-экономический кризис. Реакция нарождающихся рынков и центров мировой экономики / Отв. ред. В.М. Давыдов. М., 1999.
7. Белолипецкий В.Г. О финансовой стабилизации в России // *Финансы*. 1999. №1.
8. Белолипецкий В.Г. Проблемы разрешения основного финансового противоречия: теоретические возможности и реальная практика // *Финансы*. 1999. №11.
9. Алле М. Условия эффективности в экономике. М., 1998.

³² Подобного мнения сегодня придерживаются и другие ученые. Так, В.С. Кузнецов пишет: «Идеи "целевых зон", трехлопастной валютной системы, реставрации золота в качестве мирового эквивалента подтверждают вывод о том, что мировое сообщество будет вынуждено приступить к пересмотру существующего валютного порядка, стремясь к созданию такой валютной системы, которая препятствовала бы процессу транснационализации финансовых кризисов и их перерастанию в региональные и мировые» [6, 101].

США пока не поддерживают ни одно из этих предложений. И понятно почему. Ведь совершенно очевидно, наиболее мягкий вариант — трехлопастная валютная система — будет все равно опираться на финансовую ренту. Но получать ее будет только один участник в своей зоне. США еще не готовы к тому, чтобы отказаться от своей доли финансовой ренты в неамериканских зонах.

10. Аляе М. Экономика как наука. М., 1995.
11. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы. Курс лекций / Под ред. И.П. Мералыкова. М., 1998.
12. М. Аляе: единственный критерий истины — согласие с данными опыта // Мировая экономика и международные отношения. 1989. №11.
13. Ткачев В. Реформирование банковской системы России // Финансовый бизнес. 1999. №7.
14. Финансовый бизнес. 1999. №7.
15. Бьюкенен Дж.М. Соч. Сер.: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1 / Фонд экономической инициативы. М., 1997.

А.И. КОЛГАНОВ,
А.В. БУЗГАЛИН

От виртуальных денег к виртуальному капиталу

Развивая тотальный корпоративно-сетевой рынок как адекватную всеобщую форму своей гегемонии, современный корпоративный капитал порождает и адекватные средства для этого. Деньги как мера стоимости (ценности) и всеобщий эквивалент, средство обращения (жизнедеятельности) всякого развитого товарного производства в нынешнюю эпоху позднего капитализма приобретают новые свойства, модифицирующие их предшествующую эволюцию, которая проходит следующие ступени.

1. Исходный пункт: деньги как особый товар (золото, серебро), выполняющий функцию всеобщего эквивалента в рамках простого товарного производства.

2. Деньги как кредитные деньги в условиях сохранения золотого стандарта (деньги выражают цену товаров, причем преимущественно товаров в материальном производстве), дополняемые фиктивным капиталом, в частности, банковскими и государственными ценными бумагами, курс («цена») которых выражается деньгами как относительно независимым товаром — всеобщим эквивалентом (хотя и представленным в виде активов банковской системы).

3. Эволюция денег в условиях империализма: возрастание влияния монополий на цену (но не деньги как таковые), развитие финансового капитала до роли основной формы капитала, подрыв золотого стандарта и т. п.

4. Эволюция денег в условиях социально-государственного регулирования: подрыв объективных основ денег как товара—всеобщего эквивалента вследствие мощного государственного регулирования, развитие различных нормативов, форм ассоциирования трудящихся и граждан как альтернатив власти денег, отказ от золотого стандарта и окончательный переход к «долларовому» стандарту (Бреттон-Вудская система).

5. Современное положение, на котором остановимся подробнее.

Начнем с некоторых эмпирических характеристик³³:

- до 80% транзакций, обслуживаемых деньгами, связано с движением не товаров и услуг, а фиктивного капитала, денежных агрегатов и суррогатов;
- процессы эмиссии (особенно кредитной) находятся в сильной зависимости от конъюнктуры финансового рынка и, следовательно, определяются фиктивным капиталом как конкретно-всеобщим феноменом;
- информационные технологии и электронные деньги создают адекватную технологическую форму для сращивания денег «в узком смысле слова» (агрегат M1) и фиктивного капитала в мировом масштабе, рождая виртуальный фиктивный капитал (ниже авторы особо прокомментируют значительное обратное влияние этой новой формы на содержание — капитал);
- функции меры стоимости, средства обращения и средства платежа выполняют преимущественно не деньги «в узком смысле слова», а новый экономический феномен — синтез денег как M1 и различного рода форм фиктивного капитала³⁴, «живущих» в финансовых информационных системах, — *«виртуальные деньги»*;
- финансовый рынок (а в данном случае точнее — фиктивный капитал), где живут «виртуальные деньги», является мировым и лишь отчасти зависит от регулирования движения денег «в узком смысле слова», которое осуществляется преимущественно на национальном уровне;
- роль мировых денег выполняет сложно организованная система некоторых национальных валют и их агрегатов (евро), причем прилагательное «сложно» здесь значимо — степень сложности системы такова, что она становится принципиально «закрытой» для отслеживания ее жизнедеятельности и сознательному воздействию поддается только как «черный ящик», причем с лишь вероятностно прогнозируемым «выходом» в ответ на определенный «вход». При этом «качество» (в частности, устойчивость, курс и т. п.) таких денег зависит в определяющей степени от мирового финансового рынка;
- роль сокровища выполняют преимущественно денежные вклады в крупнейшие банки и другие финансовые институты, где эти вклады «сращиваются» с фиктивным капиталом и оказываются под определяющим воздействием последнего (в том смысле, что их движение зависит и от вложений в ценные бумаги, осуществляемых банками, и от котировки ценных бумаг, эмитируемых самим банком, — в конечном счете от конъюнктуры мирового финансового рынка).

³³ Одним из источников для предлагаемых выводов послужили сошедшая коллективная работа [1] и известная статья П. Суэзи [2].

³⁴ Понятие фиктивного капитала здесь и ниже используется в марксовом смысле. Подробный и очень важный для данного текста комментарий по данному вопросу был дан С. Леонювым.

Опираясь на эти факты и гипотезы, можно сделать вывод: в целом в современных условиях функционирование денег в узком смысле слова качественно и количественно определяется глобальным (общемировым) виртуальным капиталом. Это новое качество финансового капитала, которое последний обретает в результате диалектического соединения своих прежних качеств как фиктивного и финансового капитала (второе во многом снимает первое), описанных еще К. Марксом, Р. Гильфердингом, В. Лениным и др., и новых качеств, порожденных развертыванием (1) информационных технологий (качество виртуальности); (2) корпоративно-сетевого рынка и (3) процессов сращивания транснациональных финансовых (и иных) корпораций, национальных государств и международных финансовых институтов; этот капитал, в отличие от «обычного» фиктивного капитала XIX в., уже (4) «в себе» содержит процесс сращивания с производственным монополистическим капиталом; но, в отличие от «обычного» финансового капитала, пройдя спираль «отрицания отрицания», он (5) вновь оторвался от жизнедеятельности реального капитала (производственного, торгового и даже ссудного) и образовал особое пространство своей виртуальной жизни (отчасти оно может быть соотнесено с мировым финансовым рынком) и к тому же, пройдя стадию социально-государственного контроля середины XX в., он (6) преодолел эту власть, вырвавшись на простор глобальных финансовых спекуляций.

Существенно, что как таковой глобальный виртуальный капитал предстает перед исследователем как «черный ящик». Подробнее к теме виртуального капитала³⁵ мы вернемся далее, а сейчас заметим: можно предположить, что основные функции денег на глубинном уровне (уровне действительных детерминантов, а не превращенных форм) выполняются также этим капиталом, который при этом является многократно опосредованной и оторванной от материального производства превращенной формой капитала как основы капиталистического способа производства.

Тем самым мерой ценности и главным средством жизнедеятельности корпоративно-сетевого рынка становится виртуальный капитал (финансовый капитал особого рода), скрывающийся за формой виртуальных денег (эмпирически эта научная абстракция может быть соотнесена, но не отождествлена, с агрегатом M4, «живущим» преимущественно в информационных компьютерных системах и отчасти в виде бумаг).

Тем самым деньги становятся виртуальными и по своей технологической природе, и по социальной форме.

³⁵ Отличие виртуальных денег от виртуального капитала на данном этапе развития капитализма носит логический характер. Это разные абстракции одного конкретного целого.

В первом случае — это продукт развития информационных технологий, создающих (1) вид виртуальной реальности, заменяющей золото (металл), и (2) возможность неограниченного перемещения и преобразования форм в информационных сетях и финансовых системах.

Во втором случае деньги виртуальны как продукт тотального корпоративно-сетевого рынка (он находит в них адекватную меру ценности товаров — тоже все более виртуальных — и средство своего функционирования) и виртуального (фиктивного) корпоративного финансового капитала, «живущего» в информационных сетях. Виртуальность денег в данном случае означает их вероятностное, неустойчивое, случайное бытие. Деньги из «абсолютного» всеобщего эквивалента (продукта всеобщего труда), сращенного с устойчивой натуральной формой (золота или серебра), превращаются в аморфную совокупность продуктов жизнедеятельности виртуального капитала, причем совокупность, качественно разнородную и лишь вероятностно (виртуально) выполняющую роль и меры стоимости, и средства обмена, и уж тем более средства накопления. Каждый из особых видов виртуальных денег (а они мировые по своей природе) с той или иной вероятностью выполнит завтра или послезавтра ту или иную из своих функций. Это касается и национальных валют (они же существуют почти исключительно в виде электронных записей на одном из счетов одного из банков), и облигаций, и любых других слагаемых агрегатов M3 и M4.

Соединение названного носителя и социальной формы превращает виртуальные деньги в особую — финансовую — суперсеть, «паутину паутины» (у которой, естественно, есть и свои «пауки»). Так виртуальный капитал как «суперсеть» (сеть — «всеобщий эквивалент») обретает особую роль — всеобщего полустихийного регулятора «сетевого рынка», ибо он играет роль универсального «оценщика» (он же выполняет функцию меры стоимости!) стоимости компаний-сетей и опосредованно всех товаров плюс универсального средства (механизма, посредника, властителя) транзакций.

При этом переход таких денег из виртуального бытия в реальное, мера выполнения ими своих функций (в частности, мера ликвидности) оказываются связаны с тремя проблемами.

Во-первых, с огромным риском (это неизбежное следствие их виртуальной социально-экономической формы, являющейся продуктом виртуального капитала), что генерирует систему финансовых спекуляций (а это наиболее быстро растущая сфера бизнеса).

Как таковые виртуальные деньги (а значит, и «сетевой рынок», мерой и средством развития которого они являются), во-вторых, оказываются в потенции неустойчивы, ибо зависят от стихийного развития конъюнктуры мирового виртуального капитала. Названная выше двойная виртуальность денег (по их носителю и социальной форме), порожаемые этим

спекулятивность и неустойчивость финансовой сферы — все это требует гигантских транзакционных издержек (на содержание страховых институтов, охрану прав собственности и т. п., вплоть до защиты информации от хакеров).

В-третьих, такие деньги находятся в реальной зависимости от функционирования отдельных институтов глобального капитала. Последнее требует особого комментария.

Едва ли не впервые за предшествующие столетия эволюции капитала некоторый ограниченный круг крупнейших корпоративных структур (финансовые корпорации, центральные банки ряда государств, МВФ, МБ и некоторые другие³⁶ сращенные друг с другом системы) приобретает поистине фантастическую власть — власть, которая ранее была сконцентрирована лишь в объективном безличном феномене мировых денег. Между тем эти структуры (1) все более попадают (вследствие неопричастизации) в руки «новых частных собственников» (повторим: они приватизируют реальные права собственности, власть, а не [только] акции и т. п.); в то же время (2) все менее подконтрольны каким-либо социальным силам вследствие как глобализации, снижающей роль национального государственного контроля, так и общей деградации социального государства, реальной демократии, профсоюзов и других ассоциаций и (3) оперируют во все более адекватной среде, создаваемой процессом неомаркетизации, тотальным сетевым рынком. Такие структуры, представляющие глобальный виртуальный капитал, становятся (как «снятые» деньги) всеобщей мерой и основным средством жизнедеятельности глобальной экономики и общества.

Таким образом, *новое качество виртуальных денег*, в отличие от денег эпохи классического и даже раннемонопольистического капитализма, состоит в следующем:

- в новом «носителе», что, как было указано, существенно изменяет их экономическую роль;
- в том, что они представляют собой особую суперсеть, «паутину паутины» (финансовый рынок), имеющую своих «пауков»;
- в неустойчивости, вероятностном характере реализации ими своих функций вследствие их бытия как продукта глобального виртуального капитала;
- в сопряженности функционирования денежной системы со значительными (в развитых странах — близкими к производственным) транзакционными издержками;

³⁶ Подчеркнем, что сегодня институты, регулирующие денежную систему, (национальные государства, МВФ и т. п.) зачастую в своих действиях преследуют узкокорпоративные интересы, а не интересы тех сил, которые они формально представляют (например, всех граждан данной страны).

• в зависимости мировой денежной системы от особо мощных глобальных финансовых институтов.

Как таковые, *виртуальные деньги-капитал* (1) создают возможность превращения сферы финансовых транзакций в особую, оторванную от производства и ускоренно разбухающую (вследствие как возможностей получения спекулятивных, так и роста транзакционных издержек) сферу экономики и (2) являются адекватными механизмом и формой экспансии этой сферы.

В качестве комментария позволим себе некий образ: деньги — этот единственный универсальный и всеобщий джин рыночного мира, — ныне оказался в новой «бутылке». Первоначально ею было золото, и всем золотом не владел никто; затем роль «бутылки» выполняли казначейские билеты и другие бумаги, эмитируемые национальным государством, лишь временно выпускавшим заменители золота и представлявшим интересы широкого круга обособленных капиталов в их противоречии с остальным обществом (и при этом мировыми деньгами оставалось лишь золото). Ныне же, на рубеже XX—XXI вв., роль «бутылки» (в мировом масштабе!) переходит к электронным феноменам, продуцируемым ограниченным кругом *частных* транснациональных корпоративных структур.

Еще более близким может быть иной образ: на наших глазах все быстрее происходит диффузия этой «бутылки», растворяющейся в компьютерных системах мировых финансовых институтов, а контроль за этой тающей на глазах «бутылкой» (деньгами, «снятыми» в виртуальном капитале) находится в руках относительно узкого круга все более приватизируемых структур. При этом самое главное состоит в том, что эти структуры находятся в состоянии активной борьбы друг с другом и сами же пытаются устанавливать правила этой борьбы. Так корпоративный капитал обретает универсальный механизм проведения в жизнь своей гегемонии — виртуальные деньги³⁷.

Однако сам джин — развитые до своего наиболее могущественного (во всяком случае из известных ныне) вида мировые виртуальные деньги — вообще по природе своей неподконтролен чьему-либо субъективному

³⁷ Монетаризм — теоретическая фетишизация денег как главного и едва ли не единственного параметра, который должен регулироваться в экономике — тем самым отражает в превращенной форме объективные процессы: (1) экспансию не регулируемого (в своих основах) обществом неорынка; (2) восстановление роли неогенет как стихийного регулятора (в том числе вследствие отступления социального государства и других механизмов неденежного регулирования экономики) и (3) реальную власть финансового капитала, скрытого за формой виртуальных денег. При этом третий аспект монетаризма, как правило, не осознают, но «социальный заказ» этого капитала выполняют, «подсознательно» чужая его власть и сознательно получая от него деньги на исследовательскую и преподавательскую деятельность.

сознательному воздействию³⁸. В результате финансовые корпорации, с одной стороны, оказываются функцией малоподаластного им процесса стихийного движения (в компьютерных сетях и гораздо реже на реальных рынках) мирового капитала; с другой — они являются персонификацией и частными собственниками этого капитала.

Так на новом витке и в новом качестве в снятом виде воспроизводится (не раз пройдя по спирали «отрицания отрицания») *закон стоимости*, когда цена отдельных товаров на рынке определяется не соотношением спроса (покупателей) и предложения (производителей), а конъюнктурой многообразной конкуренции различных мировых сетей. Цена становится выражением стоимости не в [золотых] деньгах, а в сложном агрегате, где за видимостью старой денежной формы (доллара, рубля) скрыта неопределенная конъюнктура мировых финансовых сетей.

На место единого и целостного всеобщего эквивалента, денег как товара, который объективно всегда всем нужен, ибо является продуктом всеобщего общественно необходимого труда (К. Маркс), приходит стихийный, подвластный неведомой конъюнктуре (а с другой стороны — зависимый в каждом своем конкретном звене от субъективных сил — той или иной финансовой корпорации) мировой рынок виртуальных денег, или, что не совсем одно и то же, — финансовый рынок, наполненный к тому же финансовыми «пузырями»³⁹. На место золота как универсального регулятора и стабилизатора (якоря и предохранительного клапана одновременно) рынка приходят виртуальные деньги — капитал — неустойчивая, стихийная, приватизированная неопределенным кругом корпораций, но никому не подконтрольная суперсеть.

Эта *стихийность финансового рынка* (сердцевины жизнедеятельности современного рынка) *находится в глубоком противоречии с глубоко упорядоченным, взаимозависимым (точнее — высокообобщественным) в мировом масштабе производством*, которое в своей технологической основе уже давно функционирует не столько стихийно (восстанавливая пропорциональность через постоянные диспропорции, кризисы перепроизводства), сколько на базе постоянно поддерживаемой пропорциональности, которая относительно редко, но чрезвычайно мощно взрывается

³⁸ Деньги — это стихийная объективная мера и регулятор рыночных процессов. Бери в свои руки власть над не деньгами, а финансовыми структурами превращают себя в этакий всемирный групповой «Госплан», различные отделы которого ведут непримиримую борьбу друг с другом, и этот «Госплан» берется регулировать стихийный по своей природе процесс.

³⁹ Парето еще в начале века заметил, что число финансовых транзакций растет быстрее числа товарных, что приводит к образованию (по его же терминологии) множества финансовых «пузырей». В конце столетия этот процесс многократно интенсифицировался, на что указывают многие зарубежные и отечественные (академики Львов и Моисеев, например) исследователи.

всемирными системными (затрагивающими основы власти капитала) кризисами.

Эти системные кризисы ныне (начиная с Великой депрессии) возникают и будут возникать в результате переходящей определенную границу экспансии (перенакопления) виртуального финансового капитала. С качественной стороны эта граница может быть определена (пока что это не более, чем гипотеза) как *такое перенакопление виртуального капитала (субститута денег), которое не позволяет ему выполнять функции, аналогичные деньгам, на современном рынке*. Предпосылка этого — чрезмерный (эту меру опять же следует определять) отрыв такого капитала от (1) реального производства и (2) регулирующих воздействий со стороны общества, в частности, — государственного регулирования денежного обращения (не случайно монетаристы так боятся этого разрыва и так стремятся его предотвратить).

Учитывая, что неомаркетизация углубляет и глобальные проблемы человечества, а средством относительной стабилизации и регулирования этой системы являются лишь виртуальные деньги, — учитывая все это, несложно сделать вывод, что *вполне вероятный в обозримом будущем кризис мировой финансовой системы может оказаться детонатором серии глобальных катаклизмов*.

Здесь, на наш взгляд, вполне уместна образная параллель Бодрийяра, сравнившего глобальную угрозу финансового кризиса с глобальной угрозой термоядерного взрыва. И крупный финансовый капитал, и средства массового уничтожения, по мнению этого автора, «супер-реализованы»; они как бы находятся на орбите над нашими головами, могут в любой момент привести к катастрофе, и хотя сама эта катастрофа пока лишь вероятностна, *угроза финансового коллапса как и ядерной войны является реальным глобальным фактором сегодняшней жизни* [3]. Более того, можно считать, и это мнение все чаще развивается и теоретиками, и финансистами-практиками, что кризисы конца 90-х в Юго-Восточной Азии, России и Латинской Америке были своего рода микроинсультами глобального виртуального капитала.

До настоящего времени этот кризис предотвращался прежде всего за счет мощных *контртенденций*. Начнем с того, что описываемые выше процессы пока лишь разворачиваются, но не обрели полную силу. Если оборот денег как знаков стоимости (бумажных и электронных) уже оторвался от оборота золотого товара, то функционально знаки стоимости все еще выступают как представители определенного количества золота, которое они замещают в обороте. Еще важнее то, что крупнейшие государства пока все еще контролируют движение значительной части денежных агрегатов внутри стран и на мировом рынке в интересах не только корпоративных элит, но и общей стабильности, а приватизация государственных функций не зашла чрезмерно далеко. Власть частных

ТНК пока еще недостаточна для соперничества на равных с крупнейшими государствами «первого мира», а международные финансовые структуры подчинены пока что в большей мере последним, чем первым. Но равновесие крайне шаткое (на что указали первые толчки — финансовые кризисы 1997—1998 гг. в Азии, России и др.), и экспансия неомаркетизации вкупе с монетаристскими тенденциями свертывания социального демократического контроля и рамок рынка может окончательно выпустить джина финансового кризиса из и без того тающей «бутылки» контроля за мировым финансовым рынком⁴⁰.

* * *

Генезис тотального «рынка сетей (паутии)» и виртуальных денег в условиях неолиберального этапа подрыва собственных основ капитализма (этапа, на котором мы и находимся сегодня) порождает следующий — один из важнейших и наиболее решительных — шагов в подрыве этих основ, скрытых, повторим, за видимостью восстановления «классических» черт капитализма. Этот шаг (весьма половинчатый, непоследовательный) — подрыв собственно формы капитала как производственного отношения.

Для знатоков «Капитала» не секрет, что таковой является всеобщая формула капитала ($D - T - D + \Delta D$), противоречие которой, формулируемое К. Марксом в виде антиномии, имеет, на наш взгляд, историческим прообразом допотопные формы капитала (купеческий и ростовщический капиталы, действующие вне непосредственного материального производства). В теории К. Маркса показывается, что это противоречие всеобщей формулы капитала разрешается так, что товар рабочая сила в материальном производстве создает не только эквивалент стоимости своей рабочей силы, но и прибавочную стоимость.

Разрыв этой связи ныне происходит как бы (это объективная видимость) путем «возврата» к извлечению ΔD вне материального производства, в рамках обращения, где транзакции (используем этот модный термин неoinституционализма), сделки с товарами (Т) и деньгами (D) как бы (опять объективная видимость) сами по себе приносят дополнительные деньги (ΔD ; выражаясь языком экономикса — прибыль).

Но нынешний этап — это не просто возврат к спекуляциям торгового и ростовщического капитала. Это нечто большее. Накладываясь на гигантский рост обобществления в мировом масштабе (высокоэффективные и дешевые транспортные и телекоммуникационные системы и т. п.) и, главное, генезис информационных технологий, «рынка сетей» и виртуальных денег, капитал порождает в процессе своего самоотрицания новое

⁴⁰ Эту угрозу «рыночного фундаментализма» увидел (правда, много лет спустя после ученых-неомарксистов, например, Э. Мандела и П. Суини (см., напр.: [4])) даже Дж. Сорос.

пространство и время своего доминирования — сферу транзакций⁴¹. Прежде всего — это пространство и время жизнедеятельности *международного виртуального (фиктивного, финансового) капитала*, которые могут быть соотнесены с формой финансового рынка. Именно здесь сегодня сосредоточены основные — по своей роли — и гигантские — по своим масштабам (они даже не поддаются точной оценке при всем стремлении «позднего» капитализма к строгой спецификации прав собственности) капиталы современного мира.

Этот фиктивный капитал оторван от материального производства по самой своей природе и лишь в конечном итоге (после сложнейшей системы опосредствований) обязан своей жизнью (1) капиталу, накопленному за столетия своего господства, и (2) собственно материальному производству, где наемные работники создают прибавочную стоимость. (Существенно, что последняя производится ныне многочисленным, как никогда ранее, мировым классом наемных работников, сосредоточенных преимущественно в странах «третьего мира» в материальном производстве и других отраслях, где создается стоимость.)

Такой фиктивный капитал утилизирует предшествующий гигантский рост производительности труда, приведший к резкому сокращению удельного веса материального производства и генезису информационных технологий в развитых странах. В результате он оккупирует и подчиняет себе самую современную сферу деятельности и общения — информационные системы, создавшие адекватный базис для жизни и экспансии корпоративного фиктивного капитала. Так возникает особый мир этого виртуального капитала со своим особым пространством, временем, законами и ценностями жизни. Именно этот капитал — *корпоративный виртуальный капитал* — является ныне основной социально-экономической силой *тотальной гегемонии капитала вообще*.

Виртуальная форма этого капитала оказывает, как было замечено выше, значительное влияние на его содержание.

Во-первых, виртуальный капитал становится принципиально более мобилен во времени и пространстве, нежели капитал, имеющий любую другую форму (виртуальное бытие капитала позволяет ему перемещаться в любые точки пространства с практически мгновенной скоростью с минимальными «транспортными» издержками: достаточно сравнить виртуальный капитал-деньги с капиталом в форме золота или фондов, чтобы

⁴¹ Здесь требуется некоторое дополнение, подсказанное авторам их коллегами, прежде всего В. Красильщиковым. Виртуальный капитал живет не просто в мире транзакций, но и в мире виртуальных игр (в том числе биржевых), протекающих как в социальном, так и в астрономическом времени, а не только пространстве. В этом смысле виртуальный капитал, с одной стороны, еще более мультиплицирует свое вероятностное, искусственное бытие, но, с другой — втягивает в свою орбиту мощный творческий потенциал человечества, «уводя его» из креатосферы, играя, как крысолов, на заколдованной дудочке мелодию легкой наживы.

понять, что это значит). Тем самым виртуальный капитал обретает такой носитель, такое материальное воплощение, которые сами по себе являются всемирными и вечными (информация устаревает лишь морально).

Как таковой, во-вторых, виртуальный капитал-деньги оказывается связан с конкретным субъектом (физическим или частным лицом), с конкретным положением в социальном пространстве-времени лишь по форме собственности и может менять своего хозяина сколь угодно быстро и часто (что и происходит постоянно на финансовых рынках). Если добавить к этому принципиальную сложность (т. е. такую сложность, когда отображение всех связей в системе уже невозможно) и размытость современной системы прав собственности, то станет ясно, что *виртуальный капитал — это капитал, не только оторвавшийся от производства, но и частная собственность, на которую крайне неустойчива и не определена система прав.*

В-третьих, противоречие между свойствами информации и свойствами капитала приводит к тому, что частная собственность на виртуальный капитал, его отчуждение и присвоение становятся феноменами, зависящими от исключительно формальных и в то же время виртуальных «правил», регулирующих его движение. Виртуальный капитал все более опосредствует отношения, характерные для реального капитала, так что создается видимость, будто всякие материально-производственные и личностные связи (в том числе между собственником капитала и работниками, а также физическими объектами — фабриками, землями, зданиями и т. п.) постепенно исчезают и заменяются процессами, протекающими в компьютерных сетях.

Более того, виртуальный капитал в целом становится полностью зависим от качества информационной сети (а она едина во времени и пространстве) в целом. Человечество может если не сегодня, то в ближайшем будущем оказаться зависимо от хакеров, не только угрожающих запуском ракет с ядерными боеголовками, но и способных ввести вирус в финансовые компьютерные системы и тем самым вызвать мировой финансовый кризис. Более того, постепенно складывается такое положение, когда субъект, контролирующий информационные сети мира, оказывается и властелином единого материального носителя всего виртуального капитала, материального носителя «всех денег мира» (но не денег как таковых, ибо деньги — это не некий материальный носитель — пусть даже золото: общезвестно, что на необитаемом острове золото — не деньги).

Тем самым виртуальный характер капитала, *обретение капиталом деньгами нового носителя означает и существенные изменения в социально-экономическом содержании капитала*⁴². Этот носитель, в принци-

⁴² Подробнее об изменениях «носителей» финансового капитала можно узнать из массы работ по теории информационного общества. (Наиболее интересна, на наш взгляд, книга Этикони). Подробный обзор литературы можно найти в сборнике «Социум XXI века» [5].

пе, позволяет любому капиталу стать всемирным, вечным и предельно подвижным; имеющий такой носитель капитал лишь формально связан с конкретным собственником, и эти связи постоянно изменяются, что является его атрибутивной характеристикой; он зависим во всех своих звеньях от единой информационной системы человечества и является предельно могущественным и в то же время предельно уязвимым.

Существуя прежде всего виртуально (в компьютерных сетях), он тем не менее реально впитывает все высшие достижения цивилизации (от лучших специалистов до лучших офисов) и все более укрепляет свое господство, выкачивая соки из материального производства (сосредоточенного ныне все более во «втором» и «третьем» мирах), природы (поглощая опосредованным образом гигантский объем ресурсов — известно, что ныне в таких странах, как, например, США объем транзакционных издержек примерно равен объему трансформационных) и человека (присваивая не только большую часть создаваемой во всем мире прибавочной стоимости, но и достижения человеческой культуры, творческий потенциал человечества).

Суммируя и отчасти повторяя сказанное выше, можно сделать вывод, что *виртуальный капитал* — деньги конца XX — начала XXI в., в отличие от фиктивного капитала XIX в.,

1) является глобальной виртуальной (это существенно — см. сказанное выше о новых качествах капитала, создаваемых новым «носителем») сетью (а не атомизированной совокупностью денежных единиц, регулируемой национальным государством, или совокупностью обособленных финансовых корпораций), единой во всех своих звеньях (виртуальный капитал мгновенно перемещается по ее «капиллярам», реагируя на изменения в любом из «нервных центров» сети), функционирующей по определению (в силу своей глобальности и единства) стихийно и потому неподконтрольной национальным и наднациональным государственным структурам;

2) приватизирован (будучи мировой суперсетью) ограниченным кругом частных лиц, но при этом им не подконтролен; это виртуальный (вероятностно-неопределенный) анархически-неорганизованный хозяин современного корпоративно-сетевого рынка.

3) выполняет роль неогдег, — универсального «регулятора» и всеобщего эквивалента (меры стоимости, средства осуществления транзакций, сокровища и т. п.), корпоративно-сетевого рынка, роль своего рода «сети сетей», что делает всю систему цен (на товары, капиталы, в том числе инвестиции, рабочую силу и т. п.) транзакций, сбережений и т. п. зависимой от состояния этой суперсети (как некогда от золота — представьте себе всемирный катаклизм капитализма XV—XIX вв. в случае появления неограниченного количества дешевого золота);

4) обладает в силу перечисленных выше свойств качеством виртуального самовозрастания (накопления виртуальной, вероятностной ценности, выражаемой, однако, в «обычных» деньгах — долларах, евро, ибо они тоже становятся виртуальными), лишь косвенно связанного с производством (и накоплением) прибавочной стоимости; граница этого виртуального накопления, равно как и угроза его коллапса, была в качестве гипотезы определена выше⁴³.

Наиболее адекватной для такого капитала становится сфера «вторичных» и «третичных» производственных отношений⁴⁴: это сферы финансов, торговли, других транзакций, где деятельность, отношения по поводу деятельности, функционирование материальных факторов этой деятельности — все эти слагаемые полностью порождены (не только подчинены, но и порождены!) капиталистической формой, более того — в большинстве случаев формой виртуального фиктивного капитала. Каждый из компонентов является не материальным продуктом, а социально-экономической формой как таковой.

Последнее особенно характерно для финансов — ключевой сферы гегемонии современного корпоративного капитала.

В самом деле, весь процесс функционирования финансов основан на том, что ресурсами этой деятельности является социально-экономическая форма — капитал, ценные бумаги; сама деятельность состоит в превращении, изменении этой социальной формы (операции с ценными бумагами, с валютой — классический пример такой деятельности); капиталистические отношения возникают по поводу деятельности, имеющей своим предметом и своим результатом буржуазную социальную форму; присваиваемый результат опять-таки связан с функционированием исключительно этой социальной формы, но не непосредственных материальных благ или культурных ценностей.

⁴³ Авторы вполне осознают ограниченность такого определения, дающего всего лишь перечень взаимосвязанных черт; впрочем, выше мы постарались показать и противоречия, суть виртуального капитала. Подчеркнем также вновь, что мир ныне движется (но еще не пришел) к гегемонии корпоративного капитала вообще и виртуального в частности, поэтому все сказанное выше является отображением не более чем одной из доминирующих траекторий развития, которой противопоставит достаточно мощные контртенденции и силы.

⁴⁴ Выделение так называемых «первичных» (определяющих бытие и сущность системы), «вторичных», «третичных» и т. п. (характеризующих механизм функционирования системы) производственных отношений является одним из малоизвестных в ныне практически полностью забытых методологических достижений университетской (имеется в виду МГУ им. М.В. Ломоносова) школы политической экономии. Ниже авторы под «вторичными» (и т. д.) производственными отношениями будут иметь в виду отношения не по поводу производства материальных благ, а по поводу деятельности, объектами и результатами которой являются социально-экономические формы предметов (деньги, ценные бумаги и т. п.).

Этот мир многократно удвоенных, утроенных, мультиплицированных превращенных форм во многом укрепляет гегемонию корпоративного капитала, ибо в этой сфере вытеснение капитала другими общественными отношениями невозможно, возможно лишь вытеснение этой сферы в целом, для чего требуется качественное изменение всей системы общественных отношений и замена сферы транзакций неорынка новой общественной системой отношений (предположительно — демократического общественного управления и самоуправления).

Так мы вновь, но уже на основе анализа позднего капитализма, приходим к выводу, уже сделанному на базе исследования мира отчуждения в целом: для глобального социума рубежа веков характерно, что наиболее современные, определяющие лицо экономики сегодняшнего и завтрашнего дня информационные продукты сейчас главным образом производятся, потребляются, распространяются в *«превратном (фиктивном) секторе»* — секторе воспроизводства превращенных форм человеческой жизнедеятельности, т. е. сфере, где одни превращенные социально-экономические формы используются для производства, тиражирования и т. д. других таких же превращенных форм в той мере (это очень важная оговорка, к которой мы еще вернемся), в какой эта сфера не является управляющей подсистемой экономики.

Анализ «заката» царства необходимости позволил показать границы этого сектора. Его можно определить как *сектор, где воспроизводится в расширенном масштабе совокупность фиктивных стоимостных агрегатов (превращенных форм) и не создаются* (как основной продукт его деятельности) *ни материальные блага* (блага, способствующие развитию личности), *ни культурные ценности*⁴³.

Анализ «заката» капитала позволяет дать его более точные характеристики. С социально-экономической точки зрения превратный сектор есть сфера создания, потребления и превращений (транзакций) продуктов глобального виртуального капитала.

Историко-генетическая структура этого капитала дает ключ и к структуре этого сектора.

Во-первых, эта система деятельностей надстраивается над свободной (классической) рыночной конкуренцией вследствие сознательного контроля и регулирования рынка со стороны крупнейших монополистических объединений и государственных органов в той мере, в какой эта деятельность направлена на экспансию гегемонии корпораций, в том

⁴³ Позволим себе две оговорки. Необходимо принять во внимание, что, во-первых, во всех этих сферах создаются продукты и услуги, абсолютно необходимые для воспроизводства отношений отчуждения, а значит, и для жизнедеятельности современного общества — общества, основанного на отчуждении (но это блага, которые абсолютно не нужны миру, лежащему «по ту сторону» отчуждения); во-вторых, в этих сферах как *побочный продукт их деятельности* (трактор на танковом заводе) создаются и общественно полезные блага.

числе и государств как суперкорпораций, а не на выполнение управленческих, социальных и т. п. производительных (с точки зрения общества в целом) функций. В самом деле, не следует забывать, что эта деятельность, как правило, одновременно служит и делу прогресса экономики, «исправляя» провалы рынка (например, государственно-бюрократический аппарат в той мере, в какой он работает на свою экспансию и привилегии, есть часть превратного сектора; в той мере, в какой регулирует структуру экономики и т. п. — часть совокупного работника общества).

Во-вторых, превратный сектор растет вследствие развития отношений тотального корпоративно-сетевого рынка («рынка паутин»), а именно — деятельности «пауков» (центров ТНК) по плетению, обеспечению функционирования и экспансии своих паутин во всем многообразии их активности, направленной на подчинение клиентов (от потребителей и субподрядчиков до лоббистов в госаппарате и подконтрольных mass media). Значительная часть менеджерской и маркетинговой деятельности (в особенности рекламы) — классический пример такого «плетения паутин».

В-третьих, важнейшим компонентом превратного сектора становится вся совокупность отношений, связанных с самовоспроизводством фиктивного капитала, начиная с биржевых спекуляций XIX в., через финансовый капитал начала и середины XX (не случайно названный паразитическим), к виртуальному капиталу рубежа XX—XXI вв. Именно последний в силу всех описанных выше обстоятельств становится системой «пузырей» виртуального финансового капитала, которые пусты по своей сущности (в них не создаются материальные блага и культурные ценности), но при этом, как уже было отмечено, поглощают огромные и наиболее высококачественные ресурсы и взрывоопасны как оружие массового уничтожения.

Наконец, превратный сектор выходит и во вне экономики, включая, в частности, такие сферы, как военно-промышленный комплекс и связанные с ним наука, образование, функционирование информации и контроля⁴⁶, массовую культуру, где в действительности культурные ценности отсутствуют, и др.

В целом, превратный сектор может быть определен как паразитическая составляющая «вторичных» производственных отношений (в отличие от «управляющей подсистемы» хозяйства).

⁴⁶ Следует иметь в виду, что ВПК (как и вообще превратный сектор) в условиях сохраняющейся гегемонии глобального капитала с его постоянной системой локальных войн и угрозой мировой, относительно полезен — обеспечивает национальную безопасность. Поэтому до тех пор, пока сохраняется эта гегемония, ВПК можно и должно лишь сокращать до уровня минимальной достаточности при параллельной конверсии оборонных производств, науки и т. п.

Говоря образно, его можно сравнить со своего рода гигантским пылесосом, всасывающим наиболее ценные интеллектуальные, финансовые и т. п. ресурсы общества и запирающим их в пыльном мешке, где человек-творец превращается в «человека в футляре».

Превратный сектор может быть сравнен и с раковой опухолью на теле стареющего капитализма. Но тонкость здесь, однако, в том, что удалить эти метастазы, не уничтожив организм, уничтожить превратный сектор, не уничтожая поздний капитализм, нельзя; более того, стареющая система сама их постоянно продуцирует во все больших масштабах⁴⁷. Другое дело, что можно и должно, как минимум, локализовать, сократить, поставить под демократический контроль экспансию этой «опухоли», этого сектора⁴⁸.

Генезис информационного общества, повторим, создает для этого сектора адекватную материальную базу и интенсифицирует его прогресс. Как следствие всего этого в современном мире, где господствует производство и потребление информации (как превратной формы рождения мира культурных ценностей, мира сотворчества), цели деятельности человека, производящего и потребляющего информацию, управление этой деятельностью, информационные технологии — все это становится сред-

⁴⁷ Здесь, естественно, возникает вопрос: в чем же причина «жизненной силы» этой «поздней» системы? Один из ответов наших оппонентов таков: превратный сектор (и прежде всего финансовый рынок) есть управляющая подсистема современной рыночной экономики. Этот ответ отчасти верен, но что мы уже неоднократно указывали, подчеркивая двойственность этой подсистемы. Поздний капитализм действительно без нее существовать не может. Вопрос в том, может ли он быть заменен другим строем. Пока вывод таков: превратный сектор служил и будет служить делу укрепления гегемонии корпоративного капитала, но очень дорогой и все более возрастающей ценой — ценой высасывания гигантских ресурсов, достаточных, как было показано выше, для решения основных глобальных проблем человечества (последние, кстати, порождаются именно этой гегемонией как высшей формой мира отчуждения).

⁴⁸ Вообще следует заметить, что всякая социально-экономическая система в период своего «заката» порождает гигантский превратный сектор (напомним: выше мы его сравнили с паразитической опухолью). Так, поздний феодализм (например, во Франции XVIII в.) отличался безграничной пылкостью монархически-дворянской «кадестройки» (двора и т. п.), которая оправдывала свое расточительство необходимостью выполнения функций управления страной, поддержания ее обороноспособности и т. п. (являть до этой эпохи едва ли не всем «просвещенным» слоям общества, за исключением разве что «вольтерьянцев» казалась очевидной неспособность не-дворян осуществлять функции управления, обороны и т. п., подобно тому, как ныне неспособными к этому считают всех, кто не принадлежит к касте «профессионалов»). Подобные же процессы легко можно было проследить и в СССР в период «застоя». Все это позволяет авторам вновь подчеркнуть правоту определения позднего капитализма (империализма) как паразитического, что было блестяще показано, в частности, В.И. Лениным. Другое дело, что этот паразитизм проявляется ныне не столько в показной роскоши (ее тоже хватает, особенно у «шутов» нынешних «королей» — звезд массовой культуры и т. п., — да нефтяных шейхов), сколько в паразитизме «финансовых пузырей», оружия массового уничтожения и других крайне дорогостоящих и глобально-опасных феноменах.

ствами подчинения человека правилам жизни в условиях господства отчуждения.

Нынешний период подрыва собственных основ капитала характеризуется не только доминированием корпоративного капитала, но и попытками этого капитала скорректировать (к своей пользе, естественно) механизм формального и реального подчинения труда. Суть этой «коррекции» — в развитии переходных отношений, создающих возможности, с одной стороны, частичного (в рамках господства капитала) преодоления отчуждения труда от капитала, с другой — использования, эксплуатации не только рабочей силы частичного работника, но и творческих, инновационных способностей целостного человека.

Литература

1. Money and the Nation State. The Financial Revolution, Government and the World Monetary System. L., 1998.
2. Sweezy P. The Triumph of Financial Capital // Monthly Review. 1994. Vol. 46.
3. Baudrillard J. The Transparency of Evil. L.—N. Y., 1993.
4. Magdoff H., Sweezy P. M. Stagnation and the Financial Explosion. N. Y., 1987.
5. Социум XXI века. М., 1998.

А.А. ЗИНОВЬЕВ

Денег и денежный тоталитаризм*

Проблема денег есть, на мой взгляд, проблема прежде всего методологическая (и даже логическая) и лишь затем социально-экономическая. Основная трудность в решении ее — отсутствие должного «поворота мозгов», т. е. в методологии подхода к ней, а не в недостатке информации на эту тему. Никакие особые исторические открытия и секретные данные тут не требуются. Весь необходимый эмпирический материал доступен наблюдению и даже очевиден. Так что тут дело именно за логической обработкой известного материала. Я не собираюсь здесь строить целую теорию денег, а изложу лишь простейшие идеи логической социологии на этот счет.

Надо различать определение денег (понятия «деньги») и описание различных функций (использование) денег, их различных форм и эволюции. Не все, что известно о деньгах, надо вписывать в определение понятия. В определение понятия должны быть включены такие, и только такие признаки денег, благодаря которым какие-то объекты становятся именно деньгами, которые сохраняются у них при любых их использованиях, вариациях и изменениях. Этих признаков должно быть достаточно для выделения денег. Но в число этих признаков не должны входить из-

* Более подробно рассмотренные в статье вопросы представлены в книге автора «На пути к сверхобществу» (М.: Центрполиграф, 2000).

быточные признаки, характеризующие какие-то употребления денег или какие-то их формы. Например, в определение денег не должно входить использование их как капитала. Не должно входить также указание на то, что в качестве материала для денег используется золото и серебро. Изложенное логическое требование к определению понятия денег обычно игнорируется (а точнее говоря, остается неизвестным). И авторы, пишущие о деньгах, обычно уже в исходном пункте торопятся включить в определение понятия денег как можно больше известных им сведений о них. Говоря о деньгах, обычно представляют их себе абстрактно, как некую единую и недискретную субстанцию (аналогично тому, как понимается сознание в виде некоей идеальной недискретной субстанции). В таком представлении деньги превращаются в нечто мистическое и уму непостижимое, подобно тому, как мистифицируется сознание. На самом деле деньги суть множество отдельных пространственно ограниченных, оформленных и сравнительно небольших предметов — монет, банкнотов. Деньги суть совокупности особого рода материальных предметов, изобретаемых и производимых людьми для каких-то практических целей. Чтобы понять, какими свойствами обладают эти предметы, как они используются людьми и как это сказывается на организации человеческих объединений, надо начать их рассмотрение с отдельных денежных «атомов». И на основе рассмотрения последних ввести определение понятия «деньги», установив тем самым границы самого качества денег, что при этом нижняя эволюционная граница денег позволит установить и их верхнюю эволюционную границу.

Как мы сейчас увидим, при условии изложенной выше методологии проблема определения денег оказывается банально простой. Отдельно взятый денежный «атом» (скажем, деньга) есть знак. Вопрос заключается в том, знаками чего именно являются денежные знаки.

Денежные знаки суть знаки величин ценности каких-то объектов для людей. Слово «ценность» здесь есть слово обычного разговорного языка. Не нужно его ассоциировать с экономическим понятием стоимости и цены товаров. Подчеркиваю, денежные знаки суть не просто знаки ценности (важности, значимости) объектов для людей, а именно величин ценности. Самые различные объекты (предметы, явления) имеют ценность для людей, причем в различной степени (больше, меньше, вдвое важнее и т. п.). Вот этот признак — величину ценности объектов — обозначают денежные знаки. Обозначая величины ценности, они, естественно, обозначают и то, что объекты имеют какую-то ценность.

Будучи знаками величин ценности, деньги являются средством измерения этих величин. Они изобретаются как определенная система измерения величин, — с особыми единицами величин и их отношениями, как масштаб (шкала) измерения. Тут ситуация аналогична средствам измере-

ния пространственных размеров предметов, расстояний, интервалов времени, температур и т. п.

Денежные знаки изобретаются с целью использования их людьми в их практической жизни. Как конкретно они используются, это в определение денег не входит. Для определения важно иметь в виду, что при всех видах использования они функционируют именно как знаки. Знаки используются как своего рода дубликаты или заместители того, что они обозначают. Деньги суть знаки величин ценностей, и, как таковые, они и фигурируют в действиях людей. Они должны быть удобными в обращении (например, малые размеры), одинаковыми для каждой категории знаков (стандартными), легко дублируемыми и неиндивидуализированными. Последнее означает, что они должны быть независимыми по своему назначению от конкретности использующих их личностей, т. е. то, что они обозначают, не зависит от того, кто ими пользуется, и в них никак не указано, кто ими пользуется, — они безразличны по отношению к их владельцам, анонимны.

Деньги как знаки величин ценностей сами (в наличном виде) фигурируют в действиях людей, использующих деньги. Фигурируют именно как материальные вещи (как монеты и банкноты). Это важно иметь в виду. Игнорирование этого, казалось бы, очевидного явления делает проблему денег теоретически неразрешимой. Деньгами называют ценные бумаги, расписки, чеки и другие явления, играющие роль знаков ценностей, но не являющиеся деньгами в определяемом здесь смысле.

Чтобы денежные «атомы» стали знаками величин ценности и масштабом измерения, нужно, чтобы они были признаны в этом качестве всеми членами общества. А это возможно только одним путем, а именно — путем определенного государственного законодательства. Денежная система вводится в употребление и узаконивается государственной властью, охраняется и сохраняется ею. Это — второй определяющий признак денег. Лишь благодаря этому узакониванию определенных предметов в их роли знаков величин ценности эти предметы приобретают социальное качество — качество денег. И это качество возникает не в результате некоего имманентного развития знаков ценности самих по себе, а как результат сознательно-волевой деятельности государства.

Опять-таки подчеркиваю вроде бы второстепенную деталь, играющую важную роль для определения денег. Государство в этом случае узаконивает введение в употребление самих денежных знаков определенного вида, а не просто принимает какие-то законы, в рамках которых должна протекать деятельность людей, использующих деньги, и законы, касающиеся документов, становящихся знаками ценностей.

Исторически деньги могли возникать в самой различной форме, могли использоваться для самых различных целей. Они стали средством распределения и накопления ценностей, господства одних людей над

другими, управления, расчетов, планирования, организации людей. Роль их в жизни людей стала настолько огромной и многосторонней, что современные общества без них так же немыслимы, как и без языка. Деньги превратились в фактор экономики, когда производство товаров (т. е. вещей и услуг на продажу) стало играть важную роль в жизни обществ. Возникли и расширились возможности использования денег с целью дохода (прибыли) вне этой сферы — в сфере культуры, права, услуг, почты и т. д. Экономика, обретая денежную форму, охватила в наиболее развитых странах сферу хозяйства и распространилась на все сферы общества, где можно было добывать жизненные блага путем создания деловых клеток, приносящих прибыль. В современных обществах, в которых сфера хозяйства приняла форму частного предпринимательства и оказалась в зоне действия законов капитала, в экономику стали включать всякие инвестиции капитала с целью извлечения прибыли и вообще операции с деньгами по законам капитала.

В развитых обществах стали функционировать огромные массы денег. Сложился денежный механизм, специально занимающийся тем, что связано с производством и функционированием этих денежных масс (банки и другие финансовые предприятия).

Возникли знаки самих денег, исполняющие функции знаков ценностей. Это — юридически оформленные документы, удостоверяющие, что определенные люди являются обладателями определенных денежных сумм или предметов, оцениваемых в определенных денежных суммах; долговые обязательства; чеки; банковские счета. Все это обычно считают формами денег. Но с точки зрения введенного выше определения денег такие знаки ценностей деньгами не являются. Они являются знаками денег, т. е. знаками знаков.

Сравним эту ситуацию с ситуацией для знаков языка. Слово «стол», например, обозначает столы. Опирируя им как знаком, мы произносим или пишем его. Именно его. Если мы возьмем выражение «Слово «стол»», то оно будет не знаком столов, а знаком, обозначающим произносимые или написанные (напечатанные) слова, обозначающие столы. Как говорят в логике, выражение «Слово «стол»» есть метазнак по отношению к знаку «стол», т. е. знак знака или знак второго уровня. Нечто подобное происходит с деньгами. Упомянутые выше знаки ценностей суть метазнаки по отношению к денежным знакам. Их можно, конечно, называть деньгами второго уровня или сверхденьгами. Тогда определение денег должно быть построено так, чтобы в число денег включались деньги первого уровня, или первичные деньги (в том виде, как мы и определили деньги выше), и деньги второго уровня, или сверхденьги.

Сумма сверхденег, циркулирующих в современном мире, во много десятков раз превосходит сумму циркулирующих денег. Сложился меха-

низм, обеспечивающий функционирование сверхденег. Он слился с денежным и даже поглотил его.

Деньгам приписывают мистическую власть над людьми. Это — все равно как если бы мы приписали власть ружей, пушек, самолетов, танков и т. п. самим по себе над людьми. Власть денег есть власть людей, располагающих деньгами и распоряжающихся деньгами, а также условий жизни людей, в которых социальные отношения принимают форму денежных. А эта власть узаконена и поддерживается аппаратом государства, полицией, судами, армией. Денежный и сверхденежный механизм в единстве с системой собственности, поддерживаемые упомянутыми силами общества, приобретают, в свою очередь, власть над теми, кто их поддерживает и охраняет. Образуется сложная сеть власти, опутывающая все общество и всех его членов. Денежный фетишизм образуется, когда деньги вырываются в сознании людей из этой сети и наделяются самостоятельным бытием. Это — идеологический феномен. Его до известной степени культивируют специально, ибо это — средство манипулирования людьми.

Деньги являются одним из величайших изобретений человечества, сопоставимым по своей важности с изобретением языка. Они являются также и великим источником несчастий. Но в истории человечества не было ничего значительного, что принесло бы только одно добро, и никогда не будет. Даже изобретение языка не было абсолютным благом. Язык был, есть и будет одним из мощнейших орудий зла.

Возникли деньги задолго до капитализма и Запада. Возникли они как знаки ценности вещей и услуг и как количественная мера (как средство измерения) ценности, т. е. как знаки величин ценностей. Они стали средством обмена и торговли, средством накопления ценностей (богатств), средством осуществления различного рода отношений между людьми, включая брачные, семейные, деловые, политические отношения и действия. Их роль расширялась, упрочивалась и разнообразилась, охватывая все сферы жизни людей.

Испокон веков деньги выполняли функции знака и меры ценностей. Затем к этим функциям присоединилась функция капитала. В современном западном обществе, особенно после Второй мировой войны, в полную силу развилась еще одна их функция — деньги стали универсальным и всеобъемлющим средством измерения, учета и расчета деятельности людей, учреждений и предприятий, средством управления экономикой и другими сферами общественной жизни, средством управления людьми и контроля за их общественным поведением. В экономической и социологической литературе иногда роль денежной системы сравнивают с ролью кровеносной системы живых организмов. К этому с полным правом можно добавить то, что денежная система выполняет значительную часть и функций нервной системы организма.

Деньги стали (подчеркиваю, стали теперь, а не были такими изначально!) главным регулятором всей основной жизнедеятельности людей западного общества, основным побудительным мотивом, целью, страстью, заботой, контролером, надсмотрщиком, короче говоря — их идолом и богом. Западные люди одержимы деньгами вовсе не потому, что они морально испорчены (в моральном отношении они не хуже людей обществ иного типа), а потому, что деньги стали абсолютно необходимым условием, средством и формой их жизнедеятельности. В деньгах концентрируется и символизируется вся суть жизни людей в этом обществе. Это есть та реальная социальная атмосфера, которой они дышат, социальная пища, которой они питаются, социальная среда, в которой они движутся в поисках средств существования. Деньги для западного человека — это возможность иметь все то, что необходимо для жизни, и иметь то, что сверх необходимого.

По вещной форме деньги обычно разделяют на такие категории: 1) товарные деньги, имеющие ценность как вещи, т. е. сами по себе; 2) бумажные денежные знаки и монеты; 3) ценные бумаги, чеки, кредитные карты, юридические денежные документы. Я называю собственно деньгами только указанные во втором пункте денежные знаки, выпускаемые специальными банками и охраняемые государством, — государственные денежные знаки. Так называемые «товарные деньги» начинают играть роль денег в экстремальных ситуациях. В нормальных условиях они суть вещные ценности, оцениваемые в государственных деньгах и в принципе обмениваемые на них. Указанные в третьем пункте бумаги суть (по моей терминологии) знаки денег или метаденьги. Они предполагают в основе государственные деньги и возможность иметь с их помощью денежные знаки. Так что деньги, без которых немыслим капитал и капитализм, суть фактор государственности.

Лишь государственные деньги являются тем универсальным и всеобъемлющим инструментом общества, о котором говорилось выше. В этой форме они становятся основой для высшей стадии эволюции денежной системы — для системы условных денег, т. е. для учета, расчета и регулирования деятельности и отношений людей в числах, обозначающих величины денег, но без участия реальных денежных знаков. Люди получают заработную плату, осуществляют покупки, оплачивают бытовые услуги, платят налоги, получают кредиты, короче говоря, осуществляют бесчисленные денежные операции, не прикасаясь руками к деньгам. И все те, кто вовлечен в эти дела, по большей части тоже не прикасаются к этим деньгам. Производятся банковские расчеты в неких потенциальных деньгах, происходит передвижение воображаемых денег путем манипуляций с числами на бумагах, относящихся к определенным людям, учреждениям, организациям и предприятиям.

Как рядовые граждане, так и предприятия во многих случаях должны расплачиваться наличными. Но это в основном мелкие операции. Операции с участием значительных сумм денег и в этих случаях совершаются посредством чеков и кредитных карточек (пластиковых денег), которые делают эти операции безналичными. Огромные денежные суммы циркулируют в сфере преступности и в незаконных операциях в общем и целом неправомерных граждан. Но это не умаляет доминирующую роль условных денег.

Условные деньги не сводятся к реальным. Они суть новое качество в социальных отношениях людей. Величина условных денег, циркулирующих в обществе, во много десятков раз превосходит величину реальных денег, которых было бы достаточно для нормальной жизни общества, если бы условных денег не было. Но общество уже не может жить без последних.

Уровень условных денег как всеобъемлющих и доминирующих стал возможен благодаря развитию определенной тонкой технологии и компьютерам. Практические удобства их несомненны. Но власть денег над людьми от этого не ослабла, а усилилась. Она приняла еще более принудительные формы, неимоверно расширив при этом круг подвластных. Практически почти все занятые (имеющие работу) люди оказались подданными тоталитарного денежного режима. Ослабить власть этого режима можно только одним путем, а именно — усилением своей деловой активности, стремлением любыми средствами увеличить свой счет в банке или хотя бы свести концы с концами. Банк, хотя в нем и работают люди, имеет дело с обезличенными числами. Он беспощаден.

Условные деньги (безналичный денежный расчет) не имеют ничего общего с коммунистической идеей исчезновения денег в некоем будущем обществе всеобщего изобилия. Согласно коммунистическому идеалу необходимость в деньгах отпадет, поскольку все потребности людей будут удовлетворяться. Утопичность этой идеи очевидна, и нет необходимости ее критиковать. По изобилию материальных богатств современное западное общество превосходит все то, что могли себе вообразить коммунисты прошлого. Но роль денег от этого не уменьшилась, а, наоборот, всемерно возросла, подобно тому, как не отмерло, а усилилось государство в коммунистическом обществе, хотя отношения частной собственности были почти полностью ликвидированы.

Высшим результатом развития денег явилось то, что они стали исчезать из повседневной жизни людей как телесные феномены. Но при этом они сохранили и усилили свое значение в бестелесных расчетах денежных учреждений. Они скрылись в оболочке денежного механизма. Они спрятались за кулисы повседневного жизненного спектакля, сохранив за собою функцию режиссера этого спектакля.

Функция охраны денежной системы испокон веков принадлежала государству. Государства западных стран не являются в этом отношении оригинальными. Новым здесь являются масштабы денежной системы и место государства в ней.

Функции государства в отношении денежной системы общеизвестны. Первая из них — выпуск денежных знаков и контроль за обращением денежных средств. Эту функцию исполняет центральный банк (Германия) или несколько законодательно ограниченных банков (Англия), среди которых один может быть главным (США). Эти банки считаются независимыми от государства. Но независимость эта ограничена. Центральный банк не может быть независимым от государства, ибо он сам есть часть государства. Я думаю, что в системе разделения властей западного государства к трем традиционным его частям — к законодательной, исполнительной и судебной властям — следует добавить четвертую — денежную.

Государство устанавливает свод законов, регулирующих все действия и отношения людей, предприятий и учреждений, так или иначе облаченные в денежную форму. Государственные учреждения следят за исполнением законов и принимают карательные меры в отношении нарушителей их. Государство проводит определенную финансовую политику, принимая меры для обеспечения экономики деньгами и кредитами, регулирует массу денег.

Государство устанавливает определенную систему налогов. Особые государственные службы следят за соблюдением налогового режима. Благодаря налогам государство становится обладателем огромных денежных сумм — самым крупным владельцем денег в стране. И государственные траты денег превосходят все прочие.

В западном обществе деньги в принципе должны приобретаться легально, т. е. в соответствии с юридическими нормами (законами), и должны пройти через государственный финансовый контроль, проверяющий их законность и взимающий с них налоги. Так что граф Монте-Кристо в современном западном обществе вроде бы невозможен. Однако принцип легальности денег постоянно нарушается. Мне не попадались обобщающие и суммарные данные на этот счет. Да они и невозможны в силу характера самого феномена. Но по тем сведениям, какие появляются в средствах массовой информации, можно судить, что сфера нелегального функционирования денег огромна. Практически можно истратить любые деньги, неподконтрольные государству. Существуют банки, в которых люди, раздобывшие большие деньги и желающие скрыть их, могут завести секретные счета. «Отмывание» незаконно нажитых денег и сращивание преступного бизнеса с законным стали обычными явлениями. Более того, современная западная экономика вряд ли могла бы вообще су-

уществовать, если бы она целиком и полностью была заключена в рамки законности.

Нет надобности доказывать то, каких космических величин достигает объем денежных операций в современном многомиллионном западном обществе. И было бы удивительно, если бы в этом обществе денежного тоталитаризма не сложился механизм, осуществляющий и охраняющий этот тоталитаризм. Он сложился, достиг огромных размеров и стал одной из важнейших опор общества. Описание его можно найти в бесчисленных социологических, юридических и экономических сочинениях, в учебных пособиях, в справочниках, в описаниях стран.

Власть денежного тоталитаризма вынуждает людей на более интенсивную жизнедеятельность, а все общество — на более интенсивный обмен веществ, какого не знали и не знают общества иного типа. Уйти полностью из-под власти этого режима можно только такими путями: быть от рождения или стать очень богатым человеком, самому войти в касту диктаторов, довольствоваться каким-то постоянным источником дохода, уйти в сферу преступности или опуститься на уровень полной нищеты.

Механизм денежного тоталитаризма образует гигантская финансовая система общества, которая теперь обусловлена прежде всего необъятным числом денежных операций, охватывающих все аспекты жизни людей и общества в целом, в том числе и все то, что связано с капитализмом. Этот механизм есть механизм особого подразделения делового аспекта общества — денежного дела. Но в силу особой роли этого подразделения общества он превратился в механизм общества в целом. Он включает в себя два рода учреждений и предприятий:

1) банки и другие финансовые предприятия, которые называются другими словами, но выполняют ту же роль или разделяют с банками отдельные функции денежного дела (сберегательные кассы, страховые компании, кредитные учреждения и т. д.), а также крупные фирмы и концерны, обладающие большими суммами денег и выполняющие функции, аналогичные отдельным функциям банков;

2) государственные финансовые учреждения. Число денежных предприятий огромно. Имеет место сложнейшее разделение их функций (специализация), а также разделение ими территорий действия и сфер общества. Есть банки частные и общественные, отдельные и объединенные в группы, личные и акционерные, универсальные и отраслевые, кредитные, ипотечные, коммерческие, национальные, международные. Сами они имеют сложную структуру — иерархию подразделений, начинающуюся центральным отделением и доходящую до местных отделений, непосредственно имеющих дело с клиентами. В их деятельности заняты миллионы людей. Используется самая современная технология, без которой вообще уже невозможно функционирование денежного механизма.

Денежный механизм почти полностью укомплектован наемными работниками, каждый из которых по отдельности есть лишь его слуга. Внутри его господствуют отношения начальствования и подчинения, сговоры, согласования, принуждение и прочие явления, не имеющие ничего общего с отношениями чисто экономическими. Он антидемократичен. В каждом его подразделении господствует беспощадная, роботообразная дисциплина. Он деспотичен по отношению к прочему обществу. Никакая диктаторская власть в мире не может сравниться с ним в этом качестве.

В современном западном мире денежный механизм из средства экономики (из ее слуги) превратился в ее доминирующий фактор (в господина над ней). Благодаря этому в сферу экономики включились сферы культуры, образования, развлечения, спорта и все другие, ранее таковыми не являвшиеся. Изменилось само понятие экономики.

Произошло «вертикальное» структурирование экономики: над экономикой, создавшей ценности, выросла экономика, использующая упомянутую (скажем, экономику первого уровня) в качестве источника доходов для занятых в ней (в экономике второго уровня) лиц. Она разрослась и усилилась настолько, что стала играть не менее важную роль в обществе, чем экономика первого уровня. И над всем этим выросла сфера экономики на уровне механизма условных или символических денег — символическая экономика, т. е. экономика огромных символических капиталов.

В настоящее время реальная и символическая экономики существуют в значительной мере независимо друг от друга. Сумма условных (символических) денег, циркулирующих на уровне символической экономики, во много десятков раз превосходит ту, которая достаточна для экономики реальной.

Наконец, денежный механизм вышел в своей власти над обществом за пределы экономики, став частью механизма сверхгосударственности. Неверно утверждать, будто экономика стала властителем общества. Тут произошло нечто более значительное, а именно — сложился уровень сверхэкономики и сверхгосударственности, подчинивший себе и государственность, и экономику. Возник качественно новый социальный феномен в структуре общества, выходящий за рамки его социальной организации «сверху».

Обычно акцентируют внимание на денежной форме и специфических правилах функционирования денежного механизма, а не на его социальном содержании. А последнее состоит в том, что в обществе сложился новый феномен, овладевший денежным механизмом и использующий его в качестве средства власти над обществом, а не только и не столько в качестве капитала. Лишь отчасти этот механизм функционирует как капитал. В большей мере и в основном он превратился в сверхкапитал. Функция капитала стала одной из его функций, подчиненных функции

власти. Он руководствуется прежде всего не экономическими, а иными расчетами, а именно — расчетами организации и удержания своей сверхобщественной власти над обществом.

Денежный механизм имеет доходы не за счет эксплуатации наемных работников — вовлеченные в его работу люди получают заработную плату, не производя никакой прибыли. Они суть служащие аппарата власти, подобного государственному. Этот аппарат берет дань с подвластного общества в виде платы за услуги и процентов за кредиты. Это похоже на извлечение прибыли путем инвестиции денег. Но только похоже, поскольку этот аппарат оперирует деньгами, и это путает. На самом же деле он имеет доходы подобно тому, как их имеет государство, не производящее ничего. Он берет дань с тех, кого он обслуживает, т. е. эксплуатирует.

Государство оперирует огромными суммами денег. Но оно делает это не по законам экономики. Оно не инвестирует их с целью получения прибыли (нечто подобное бывает лишь в порядке исключения). Оно их тратит на свои нужды, распределяет по различным подразделениям общества, тратит как средство для достижения своих политических целей. То же самое делает денежный механизм. В нем есть части, функционирующие по законам экономики, т. е. как капиталы. И это затемняет те его части, которые стали феноменами сверхэкономики и сверхгосударства. Не все банки и не все функции банков одинаково входят в эту сферу. Тут переплетаются феномены экономики и власти. И это переплетение вполне нормально, так как власть такого рода вырастает из экономики и над ней.

Денежный механизм в его высшей функции власти над экономикой и над человечеством вообще (в моей терминологии — *человейником*⁴⁹) определяет судьбы социальных феноменов огромного масштаба — экономических империй, отраслей экономики, слоев населения, народов и даже целых регионов планеты. Он определяет социальную стратегию большого исторического масштаба. Очевидно, например, планирование и руководство крупнейшей в истории операцией Запада, именуемой «холодная война», и финансирование ее (т. е. траты на нее) были делом рук денежного механизма Запада. Теперь он стал явлением глобального масштаба, превратившись в глобальный денежный тоталитаризм.

М.Н. РОСТОВСКАЯ

Деньги в финансовой экономике

Вслед за нефтяными шоками, начиная с 1980 г., развитые страны меняют структуры производства капиталов, переключая финансирование

⁴⁹ См. мою статью «Великий эволюционный перелом» (Философия хозяйства. 2000. №1).

развития на структуры фондового рынка. На общепланетарном финансовом сверхрынке отменяют душившие его правила в пользу свободной экономики. Высшей целью провозглашается рыночный интерес финансиста, реализуемый и вне капиталовложений в промышленность. Операции, проводимые с капиталом, становятся абстрактными и напоминают хорошо оплачиваемые игры без определенной мотивации. Поощряется не инвестирование, а выгодная сделка с активом. Финансовая прибыль больше не соотносится с успехом общества. Финансист не зависит уже от этических и экономических обязательств. Его свобода замещена на индивидуальной способности *golden boy* к извлечению максимальных доходов, на сумме рефлексов, реализуемых посредством денег в рамках рыночного производства и обмена. Такая свобода создавать деньги в современной финансовой сфере теоретически трудно понимаема.

Основной фон, на котором разворачивается финансовая экономика, содержит вопросы трех типов: задолженность государств, глобализация рынков капиталов, национализация денежных знаков.

Задолженность государств является следствием замедления экономического роста, основная причина которого кроется в невозможности современных форм хозяйствования обслужить продолжающееся увеличение населения. Для восстановления утраченного равновесия проводники экономической политики прибегают к займам. Бюджетный дефицит развитых стран поглощает 2/3 частных сбережений, что приводит к оттоку денежных ресурсов из промышленности в государственную сеть. Спад от уменьшения создания денег банками (в условиях паритета банковских и спекулятивных источников инвестиций) компенсируется эрозией денег. Идет замена внутренней валюты (кредиты банков) внешней (ценные бумаги). Продолжается переход от кредитной экономики к экономике финансовых рынков. Любое маневрирование средствами со стороны центральных банков перечеркивается глобализацией сделок. В сделках сталкиваются участники разных валютных зон. Идет игра на завышенных и заниженных курсах валют, на долгах и т. п. Контроль над сделками затруднен и неэффективен с позиции пресечения спекуляций. Дематериализация обмена ставит центральные банки в нелепое положение: электронные деньги позволяют переводить крупные средства в обход контроля. Возникают условия к стяжению капитала. Сторонники цикличности видят в этом предвестие нового взлета, что сомнительно, но многие сделки в долларах дают возможность отмыть деньги.

В глобальной экономике идет существенное переосмысление денежного феномена. У классиков деньги — нейтральный материал обмена, утилитарное средство сообщения. Й. Шумпетер видит деньги как кредитный инструмент, такую ценную бумагу, которая дает доступ к средствам окончательного платежа, какими являются предметы потребления.

В условиях нынешнего рыночного поведения финансистов деньги, будучи накапливаемым и меняющим свою стоимость продуктом, уже иные, хотя и продолжают оставаться мерой рыночной стоимости. Стоимость любой вещи все еще сопряжена со стоимостью денег, но сама стоимость уже не перекрыта товарообменом. У денег теперь своя динамика формирования стоимости. Крупнейшие специалисты в области теории современных денег М. Аглиетта и А. Орлеан пришли к выводу, что нет никакой теории денег, а есть лишь теория их количества, т. е. количества некоего социального объекта, присутствие которого в экономике не подпадает под постулируемую логику этой системы.

Социализация обмена осуществляется в семантике национальных валют и множества разнопорядковых финансовых инструментов. Здесь сводятся разные соперничающие программы. Деньги выступают как непотребляемый эквивалент обмена, но выражают жажду приобретения, проявляемую в стоимости. При этом сами деньги стоимостью не являются. Стоимостная вольница, скрытая в деньгах, будет проявляться в сделках, в которых они станут участвовать и в которых их стоимость будет меняться объективно или субъективно. Никто уже не отважится увязать значение денег со стоимостью. Кризис смыслов налицо, но это воспринимается не как катастрофа, а как общий расстроенный процесс.

Все верят в то, что деньги — мера стоимости. Эта вера частных субъектов в трансцендентность института денег безупречна и непоколебима. Она подобна религии. Между тем капризный процесс образования денежной массы покоится на частной инициативе, и он отличен от того, что имели прежде. Сбывается мечта ультракапиталиста Ф. Хайека, ратующего за то, чтобы выдать каждому субъекту по печатному станку: число эмиссионных точек выросло многократно. Грядет полная секьюритизация хозяйства. Рост денежных активов достигается их выпуском фирмами и банками. Частное децентрализованное производство кредитов и ценных бумаг может привести в экономику развитие — капитал предвещает инвестиции. Ранее эту роль играли кредитные деньги, эмитируемые банком. В период экономического роста, сопровождающегося усиленным использованием кредитом, центральные банки применяли ограничительную кредитно-денежную политику, соотнося экономический рост с потребностью в кредите за счет резервных отчислений. Внутринациональные механизмы образования денежной массы базировались на количественных методах ее регулирования. За фасадом сегодняшней кредитно-денежной политики скрыта лавина псевдоденежных частных активов, ежедневно выпускаемых и продающихся на национальных и международных кредитно-денежных рынках, что озадачивает органы, призванные регулировать предложение денег. Такое образование денежной массы и есть наличие сутубо частных денег. Каждому экономическому агенту позволено их выпускать и продавать по всему миру. Хотя

эти активы не единственный вид денег, находящихся в обращении, никто не оспорит факт, что они представляют собой самый динамичный товар, стоимость которого растет наиболее быстрыми темпами. Как же координировать действия центральных банков, если активы, якобы находящиеся под их контролем, исчисляются сотнями видов и свободно выпускаются без общих количественных ограничений, отличаются на разных национальных рынках по природе, размеру, приносимой прибыли и срокам?

Этот «пространственный» срез проблем дополняется срезом во времени, порождающим эффект «обесценения будущего». Спекуляция и регулирующие органы создали инверсию коротких и длинных ставок. Долгосрочные инвестиции стали проблемой. Посредством ценных бумаг эксплуатируются уже экономические связи, организуется жизнь в кредит у нерожденных поколений. Современная финансовая экономика породила столько обязательств, что для расплаты по ним не хватит всей товарной массы планеты и одно поколение предстоит «перепрыгнуть». Мир захлестнут уже не денежной, а финансовой инфляцией, вызревшей из недр современной индустрии капиталов. Разорваны временные ряды, раздроблено пространство, наметился разлад антропосферы. Это и есть предел ныне господствующей формы хозяйства. Это не «плановый» (в рамках теории циклов) кризис. Это кризис особого рода, почему и сомнительно, что идет де «первоначальное» накопление капитала и надо ждать, когда он заработает во благо человечества. Финансовая экономика затронула всю телеологию бытия. Разгневан Хронос, а он, как помнится, пожирает детей.

Появившись 1000 лет назад, финансовое дело и производство капиталов расцвели только в рамках национальных границ. Современные деньги глобальны и разнородны. У них есть производные первого, второго, третьего порядков: деньги от денег, бумаги от бумаг. Такое разнообразие финансов вносит сумятицу. От них обычные монеты и банкноты M1 отличаются тем, что используются в платежах. Вексель уже позволяет платить без наличных монет. Когда создавали национальные кредитные деньги, центральные банки брали под контроль денежную массу. Для создания кредита любой банк должен соблюдать коэффициент покрытия и ликвидности, определяемые количеством денежного сырья M1, которым он действительно располагает. Чтобы получить это сырье, банки использовали внутренний межбанковский рынок, открытый только для банков данной национальности и обладающий стратегическим значением. На этом рынке сделки были за вознаграждение, представляющее стихийный индекс нехватки или избытка денежного сырья. Центральные банки влияли именно на этот первичный рынок, диктуя цены на сырье (каковым являются деньги M1), используя методику тонкой регулировки или предлагая альтернативное финансовое сырье.

Свобода и ее парадоксы лежат в основе современной финансовой политики. Национальные финансовые системы оказались менее всего подготовлены к финансовой волюнтаристике. Непрерывные изобретения ссудодателей ранее находились под пятой государства, и в условиях меняющихся промышленных и финансовых задач сама система трансформировалась постепенно. Только с 30-х гг. были допущены фрагменты свободной конкуренции. В глобализующемся мире все наоборот. Регулирующие органы, оставшись в национальных рамках, растерялись. А в мире исчезла стабильность в кредитно-денежных отношениях.

Априори Центральный банк — дирижер домашнего рынка. Но центральные банки подыграли спекулянтам, поддерживая высокие процентные ставки по краткосрочным активам в целях поддержания национальной финансовой стабильности: на глобальном уровне между крайне поляризующей кредитно-денежной политикой государства и сосредоточением спекулятивных авантюров на краткосрочном рынке игроки получили ситуацию, близкую к их идеалу: она объединяет в себе высокие доходы и очень высокую прибыль благодаря надежности кредитно-денежной политики и отсутствия координации.

Кризисы выявили стратегическую роль регулирующего вмешательства. Под сомнением надежность либеральной рыночной системы. Рыночное поведение оказалось глубокой анархией, где тонут даже среднесрочные планы. Но сомнительно, что сугубо национальное государство предохранит от перегрева современную экономику или оградит ее от ненасытных аппетитов мировых игроков. Скорее государство подпадет под динамику этих мировых рынков.

Финансовые продукты на бирже не связаны напрямую с товаром. Их стоимость определяется реакцией игроков. Здесь доминируют чувства, эмоции, страх, интуиция, все, кроме экономического выбора. Сегодняшние деньги, как считает Рено Фабр, «не подпадают ни под какие оценочные критерии, которые могли бы, указав на их природу, одновременно определить их назначение и положить конец той двойственности, из которой рождается всевластие и нечистоплотность денег». Коллективный образ производителя, заложенный в деньгах (императорский, королевский, демократический, социалистический) всегда был неприкасаем. Вес денежной единицы оспаривался, но только тогда, когда слабел производитель или система, ими обслуживаемая. Сквозь фазы доверия к деньгам прорывалась идея об их недостоинстве. Уничжительные эпитеты в адрес денег в истории вовсе не случайны и отражают смятение общества перед второй денежной сущью, которая, по Рено Фабру, названа «непрогнозируемой необузданностью» (обесценение, возможность спекуляции, неравный обмен, эксплуатация, стоящая за ними).

В то же время история показывает, что правильно взвешенные, справедливо и целесообразно использованные деньги есть важнейшее средст-

во развития цивилизации. Не поздно и сейчас сделать так. С понятием «деньги» неразрывно связано понятие «капитал». Но издавна известна дилемма о капитале: всегда говорили и о коллективной необходимости в застывшем труде, и о спекуляциях на собственности, и индивидуальном риске (наиболее авантюрной оказалась практика янки бондз). Дебаты о том, что есть капитал, актуальны и сегодня.

Современная мировая денежно-финансовая практика концептуально противоречива, тенденции ее тревожны. Интересы локальных групп в глобализующемся мире запутывают определение денежных механизмов. Но они все же не являются интересами большинства на планете, этого не стоит забывать.

Т.Н. ЮДИНА

Русский рубль и международная валютная система (деньги как фактор государственности)

Рубль есть — и ум есть, нет рубля — нет ума.

Русская пословица

Проблема денег является, пожалуй, одной из самых запутанных и даже мистифицированных проблем в сфере социальных исследований.

А.А. Зиновьев

Между тем русской теории, русских взглядов не выработалось, и потому господствует необычайная путаница, прямо отражающаяся и на нашей финансовой практике.

С.Ф. Шаратов

Феномен русского рубля должен быть целно, комплексно и всесторонне, с позиций диалектики не только описан, но и исследован. Вполне справедливо предложение Ю.П. Бокарева поставить ему памятник в Новгороде, так как «рубль не только прошел через всю русскую историю, но и во многом определил ее» [1, 314]. Проблема русского рубля, по мнению С.Ф. Шаратова, — это «средоточение всей экономической науки» [2, 386], «господствующая на Западе денежная система выражает непосредственно бессилие нынешней экономической науки» [2, 387]. Хозяйство России, экономика русской цивилизации нуждается в историко-экономическом исследовании денежного обращения, движения русского рубля как фактора российской государственности. Это исследование будет отличаться от «западнистской» работы М. Фридмана и А. Шварца «История денежного обращения в США, 1868—1960 гг.», написанной с позиций монетаризма, «денежного тоталитаризма», «глобальной цивилизации». Отсутствие вышеназванного исследования в России, в частности, А.А. Зиновьев объясняет тем, что «формальный или денежный аспект экономики во всех обществах, за исключением западнистских, играл и

играет роль именно формы или средства экономических явлений в содержательном (вещественном) аспекте, какую бы власть ни приобретали деньги над людьми» [3, 234—235].

Исследование русского рубля, одним из аспектов которого может быть его связь с международной валютной системой (МВС), должно стать первой попыткой связать славянофильское учение с данными современной экономической теории в этой области общественнознания (ведения), а точнее, экономической науки.

Некоторые новые подходы и идеи в отношении денег, русского рубля. Деньги как фактор государственности

Следует обратить особое внимание на подходы, идеи А.А. Зиновьева в отношении анализируемой проблемы, исходя из его логической социологии [3, 234—240]. По Зиновьеву, во-первых, проблема денег прежде всего методологическая, а лишь затем социально-экономическая. На важность проблемы методологии экономической теории, истории экономических учений (ИЭУ), а также сравнительный анализ методологии ИЭУ обращает внимание в своем диссертационном исследовании И.П. Гурова [4; 5]. На наш взгляд, славянофильское учение и данные современной экономической науки могут стать методологической основой жизненно важного исследования, составляющего ныне альтернативу монетаризма, где деньги — главный фактор производства.

Во-вторых, надо различать понятие «деньги», описание различных функций денег, их различных форм и эволюции. Понятие денег не включает использование их как капитала. Необходимо абстрагироваться от материала денег (серебра, золота).

В-третьих, деньги — это множество отдельных, пространственно ограниченных, оформленных и сравнительно небольших предметов: монет, банкнот.

В-четвертых, денежный «атом» — знак. Денежные знаки (деньги) — знаки величин ценности (важности, значимости) каких-то объектов для людей.

В-пятых, деньги, будучи знаками величин ценности, являются средством измерения этих величин.

В-шестых, исторически деньги возникают в различной форме и для различных целей. В настоящее время деньги превратились в фактор производства, а также в знаки самих денег, т. е. знаки знаков (долговые обязательства, чеки, банковские счета), или знаки второго уровня — деньги второго уровня — сверхденьги.

В-седьмых, следует различать денежный и сверхденежный механизм, власть денег как власть людей, располагающих и распоряжающихся ими, денежный фетишизм как идеологический феномен, как средство манипулирования сознанием [6].

Вышеперечисленные идеи и подходы А.А. Зиновьева позволяют проанализировать денежные (и валютные) вопросы в свете реального, виртуального и мифологического, но это не представляет предмет данной статьи. Следует подчеркнуть только, что самыми реальными деньгами в мире в настоящее время является русский рубль, отошавший, дистрифичный равный на 5 июня 2000 г. по классической английской котировке 1/28,30 американского доллара, или в десятичных дробях 1 русский рубль $\approx 0,036$ дол. США. Однако русский (и белорусский) рубль существует как российские (и белорусские) реальные национальные деньги (валюта) в противоборстве с детищем международной финансовой системы, «денежного тоталитаризма» — американским долларом, во многом виртуальным и мифологичным (например, существует миф о Великой Америке и миф о сильном долларе и др.).

Русский рубль

Русский рубль появился в Новгороде в XIII в. [7; 8]. Рубль — слиток (длиной 20 см и весом 196,2 г серебра) является платежной и весовой единицей. Неточно мнение, что разрубленная надвое гривна — рубль, это на самом деле — полтина. Новгородская гривна — рубль — равнялся тринадцати гривнам кун. В результате денежной реформы 1420 г. и в течение ста последующих лет в Новгороде действовала трехэлементная денежная система (14х15+6).

В XV в. новгородский рубль трансформировался в московский рубль, равный 200 деньгам. Московский рубль способствовал централизации, консолидации Руси вокруг Москвы. Так, в частности, князь Василий I при проведении своей денежной реформы приказал вычеканить на деньги слова «Великий князь всея Руси», а князь Иван III — «Осладарь всея Руси».

Елена Глинская, мать первого русского самодержца — царя Иоанна IV Васильевича (из Рюриковичей), завершила создание единой централизованной денежной системы России. В результате денежной реформы 1535—1538 гг. был введен десятичный строй счетно-денежной системы. В его основе находился серебряный рубль (68 г серебра) — главная денежная (правда, условная) единица страны того периода.

Царь Иван Грозный, завершивший образование централизованного государства, использовал денежную систему, введенную Еленой Глинской. Целью денежной политики Иоанна IV Васильевича было укрепление позиций цены рубля, что способствовало и укреплению православно-монархической государственности России. Он реформировал и эмиссионную систему вместо откупной организации выпуска монет (со времен князя Ивана III), были учреждены монетные дворы.

Следующим существенным шагом в развитии русского рубля как фактора православно-монархической государственности была денежная

реформа (1698—1724) первого русского императора Петра I Алексеевича Романова, включившая три этапа и сопровождавшаяся, в частности, чеканкой новой монеты.

Петровская монета утверждала идею абсолютной монархии и божественного происхождения царской власти. Монеты большого размера помещали на своих сторонах портрет императора, государственный герб и развернутую легенду на русском языке — надпись «Царь Петр самодержец и повелитель всероссийский» (и «Царь Петр Алексеевич всея России повелитель»). С 1704 г. началась чеканка серебряного рубля, равного по весу талеру. Петровская денежная реформа стимулировала экономическое развитие Российской империи (по примеру Англии того периода), проблемы финансирования продолжительной Северной войны решались без иностранных займов. До наших дней дожила монетная система Петра I.

Противоречия в денежной системе России появились во времена Екатерины II, когда возникли первые коммерческие банки (начиная с 1784 г.), бумажные деньги (ассигнации как кредитные деньги). Реально сосуществовали две денежные единицы: рубль серебряный и рубль ассигнационный, что стало причиной, истоком российской инфляции, хотя традиционно русский рубль предполагался быть без процентов и инфляции, как у М. Кеннеди [9]. Со времен Екатерины II история денежного обращения России фиксирует частые нарушения закона соответствия бумажно-денежной массы тому количеству серебра, которое необходимо для обращения данной массы товара.

Скрупулезно исследуя историю всех денежных реформ в России [7] на протяжении всей тысячелетней истории экономики русской цивилизации, можно выделить лишь четыре денежных реформы, которые способствовали укреплению русского рубля как фактора российской государственности: во-первых, реформа Елены Глинской — Иоанна IV Васильевича Грозного; во-вторых, денежная реформа Петра Великого; в-третьих, реформа Канкрин; в-четвертых, денежная реформа И.В. Сталина.

Последняя из вышеназванных реформ привела к тому, что рубль стал полновесным, произошла ревальвация, увеличилось золотое содержание национальной валюты. Что касается международного аспекта денежной реформы Сталина, то следует отметить отказ СССР от участия в Международном валютном фонде (МВФ) и Международном банке реконструкции и развития (МБРР). Русский рубль «закрылся» от международной валютной системы.

Международная валютная система

Развитие мирового хозяйства сопровождалось эволюцией МВС. Международная валютная система имеет стандарты следующих типов: золо-

той, золото-долларовый, долларовый. При золотом стандарте мировые деньги — золото. Разницы между денежной и валютной системой не было. Внутренняя (национальная) денежная система сливалась с международной. Крах золотого стандарта произошел до начала Первой мировой войны (1914—1918). Между Первой и Второй мировыми войнами в МВС царил хаос, не было упорядоченной валютной системы. Наблюдалось падение курса французского франка и немецкой марки, господствовала спекуляция.

При золото-долларовом стандарте золото и американский доллар — мировые деньги. Он просуществовал с 1944 г. (утверждения бреттон-вудской валютной системы, США) до начала 70-х гг. В соответствии с бреттон-вудской валютной системой доллар — единственная валюта, обмениваемая на золото. Субъектами обмена были казначейства и центральные банки стран, но не физические и юридические лица (1 тройская унция золота — 31,1 г — стоила 35 дол.). Кроме того, эта система устанавливала фиксированный твердый валютный курс: паритет национальной валюты к золоту. Колебания между курсами валют могли быть $\pm 1\%$. Советский рубль до 1986 г. тоже имел золотое содержание. В 1961 г. 1 руб. = 0,98 г золота. В рамках бреттон-вудской валютной системы были созданы МБРР и МВФ. Цель последнего — регулирование валютных отношений. Количество голосов в МВФ зависело от квоты вклада в него; объема внешней торговли; валового национального продукта (ВНП); золотого запаса. США, имея 20% голосов, обладали правом вето, МВФ находился под влиянием США. Это послужило причиной отказа Советского Союза участвовать в работе МВФ, хотя именно СССР являлся одним из организаторов этого института и подписал Бреттон-Вудское соглашение.

В 1967 г. была образована коллективная валюта — СДР (SDR). Физического воплощения СДР не существовало, специальные ассигнации отсутствовали. СДР — не деньги, а запасы по счетам, нечто среднее между деньгами и кредитом. Страна могла рассчитывать с другой страной специальными правами заимствования вместо валюты, но в течение 5 лет она должна была заплатить настоящей валютой. СДР не получила широкого развития.

В 1971—1973 гг. бреттон-вудская валютная система потерпела крах. В августе 1971 г. президент Р. Никсон заявил о временном отказе США обменивать доллар на золото. В США золото таяло, а количество долларов за границей росло. Так, в стране долларов было в 7 раз меньше, чем за рубежом. Другие причины развала бреттон-вудской валютной системы: отрицательное сальдо платежного баланса США; большой экспорт капитала; рост военных расходов за рубежом; уменьшение запаса золота в США.

В 1976 г. на Ямайке состоялась конференция, на которой была принята новая — ямайская — валютная система. С тех пор действует долларový стандарт. Золото перестало быть деньгами, превратилось в товар, который продается на золотых биржах. Официальный мировой рынок золота находится в Цюрихе. В начале 80-х гг. одна тройская унция стоила примерно 800 дол., в июле 1993 — 393,75 дол., в 2000 г. — 277,8 дол.

Причины демонетаризации золота: во-первых, его сравнительно мало. Золотые запасы не соответствовали международным оборотам капитала и товаров. В настоящее время господствует движение не товаров, а капиталов (примерно 10 трлн дол. — оборот товаров, а сотни триллионов долларов — оборот капитала). Во-вторых — интернационализация мирового хозяйства (функционирование 158 ТНК, создание единого европейского рынка), глобализация общественного развития.

По К. Марксу, деньги — золото, а бумажные деньги — его заменители. Привязка валютных и денежных систем к золоту дисциплинировала хозяйствование. Золото не имеет национальности. Без золотого стандарта сохраняется основа для инфляционных взрывов. Действительно, инфляция стала трудноизлечимой экономической болезнью XX в. Так, в России при галопирующем темпе инфляция составляла примерно 20% в месяц, в США — 3,5—4% в год.

По расчетам западных специалистов, при инфляционных процессах оптимально вкладывать деньги в золото (от 1 до 5% всех инвестиционных средств). Это, по существу, конкретная форма страхового фонда.

Создание ямайской валютной системы — эпохальное событие, революционное начало «финансономики». Современная денежная и валютная системы находятся в относительной форме стоимости, без всеобщего эквивалента. Возобладала номиналистическая теория денег, в соответствии с которой деньги — это условные знаки, лишенные внутренней стоимости. Нет больше фиксированного валютного курса. Повсеместно были введены плавающие валютные курсы. Исключение — Европейское сообщество (ЕС), им в 1979 г. был создан Европейский валютный механизм (ЕВМ), необходимый для стабилизации международных финансовых рынков и создания предпосылок для формирования Европейского валютного союза и принятия Европейским сообществом единой валюты (по Маастрихтскому соглашению). Европейская валютная система (ЕВС) предполагает ограничение колебаний между валютами 12 стран ЕС; немецкие марки, итальянские лиры и т. п. могли колебаться в пределах $\pm 2,5\%$ от основного курса (в общей сложности $4,5\%$). С начала августа 1993 г. отклонение (флуктуация) допускается на уровне $\pm 15\%$ (в общей сложности 30%), что фактически означает плавающий валютный курс. Великобритания и Италия вышли из Европейского валютного союза, мотивируя это желанием спасти свою национальную валюту. С августа 1993 г. в трудном положении оказались датская крона и французский

франк. Были девальвированы испанская песета, португальское эскудо и ирландский фунт. Сильные европейские валюты сегодня — германская марка и голландский гульден.

Многие развивающиеся страны, к числу которых принадлежит и Россия, привязывают свою валюту к одной твердой валюте, например, латиноамериканские валюты — к американскому доллару, некоторые африканские валюты — к французскому франку, образуя зону французского франка. Таким образом, наблюдается вытеснение национальных валют из мировых денег. В новой валютной системе также предусмотрен переход на коллективную валюту — СДР. Однако по-прежнему большинство международных расчетов ведется в долларах. В Европе введена общая коллективная валюта для стран ЕС — ЭКЮ (европейская расчетная единица, не путать с «мушкетерскими» эки), а с 1999 г. — евро. ЭКЮ используется по-прежнему не только внутри ЕС в валютных расчетах, но и в частном бизнесе, в торговле как валюта цены. В рамках бывшего СЭВ (Совета экономической взаимопомощи) существовал переводной рубль.

Ямайская валютная система провозгласила равенство всех валют (по уставу МВФ). На самом же деле наблюдается господство американского доллара. Так, 60—70% международных расчетов осуществляются в долларах. Есть и более устойчивые валюты, например, абсолютно конвертируемая валюта Лихтенштейна и швейцарский франк, практически не испытывающие колебаний. Однако из-за масштаба экономического пространства и объема ВВП они не могут конкурировать с американским долларом.

В соответствии с ямайской валютной системой определились три категории валют:

- свободно конвертируемая валюта (СКВ), характеризующаяся высокой степенью доверия (в СКВ осуществляется подавляющий объем платежей) — валюта 6—7 стран: американский доллар, канадский доллар, германская марка, швейцарский франк, французский франк (пошатнувшийся летом 1993 г. и нарушивший равновесие в ЕВС), голландский гульден, японская иена;
- валюта с ограниченной конвертируемостью, например, по текущим операциям, экспорту, импорту, транспортным услугам;
- валюта с внутренней конвертируемостью (для резидентов), с внешней конвертируемостью (для иностранцев); рубль — валюта с внутренней конвертируемостью (можно купить, продать валюту для резидентов России).

Основной показатель международной валютной системы как системы регулирования международных расчетов определяется ценой национальной валюты, выраженной в иностранных денежных единицах, устанавливается на международных валютных рынках (МВР), которые работают круглосуточно и цены на них ежечасно меняются.

В настоящее время существуют три системы валютных курсов.

Гибкий, плавающий валютный курс. Его выбирают развитые страны. Он определяется спросом и предложением валюты. Денежная база (деньги в обращении, резервы коммерческих банков) не подвержена изменению валютного курса. Недостатки: экспорт инфляции, трудность принятия экономических решений.

Курс, привязанный к одной национальной валюте. Его выбирают развивающиеся страны, чтобы обеспечить независимость национальной валюты от колебаний курса валюты базовой страны. Международный валютный фонд, Мировой банк рекомендуют устанавливать двусторонний курс, т. е. не стремиться привязать национальную валюту только к одной сильной валюте. Наблюдается тенденция жесткой привязки валюты развивающихся стран к валюте развитой страны, прежде всего, США. Это объясняется, во-первых, низким уровнем инфляции (3,5—4% в год) и, во-вторых, стабильностью экономики этой страны.

Курс, привязанный к корзине валют. Валютная корзина — сумма валют тех стран, к которым данная страна устанавливает свободный курс. Выводится средний взвешенный коэффициент изменения валютного курса страны по отношению к изменению курсов нескольких стран. Это система СДР (SDR) — система специальных прав заимствования. Используется, например, в США, Франции, Германии, а также в развивающихся странах.

Недостатки системы СДР: уменьшается привлекательность для иностранных инвесторов; технически трудно определить валютные курсы и их соотношение.

Фиксированный, твердый валютный курс был закреплен бреттонвудской валютной системой (1944).

Гибкий, плавающий валютный курс введен в 1973 г. Плавающие курсы устанавливаются на международных биржах каждый день. Золото не выступает как всеобщий эквивалент. Существует бумажно-денежная система.

Плавающие курсы существуют повсеместно в развитых странах. Исключение — 12 стран Европейского сообщества. Внутри ЕС наблюдалась до недавнего времени зона валютной стабильности. Европейская валютная система ограничивала колебания между национальными валютами стран ЕС на уровне $\pm 2,5\%$ от основного курса (сейчас $\pm 15\%$). В Европе существует общая коллективная валюта ЭКЮ — европейская расчетная единица.

В бывшем СССР до 1991 г. существовала множественность валютного курса. При Сталине рассчитанный валютный курс составлял 1 дол. = 14 р. Сталин зачеркнул цифру 1 в рублях, тогда валютный курс определился как 1 дол. = 4 р. Позже это соотношение стало 1 дол. = 67 к. (валютный курс рубля к доллару не был обоснован экономически).

В основе валютных курсов лежит паритет покупательной способности, грубо говоря, соотношение корзин потребительских товаров. На самом деле есть отклонение из-за состояния платежного баланса. Паритет покупательной способности основывается на цене товаров. Курс рубля мало связан с паритетом покупательной способности. По существу, паритет в России определяет маргинальный рынок (спирта, сигарет), которые не входят в базовые товары.

Отклонения от паритета покупательной способности связаны с инфляционными ожиданиями, бегством от рубля. Другая причина заключается в господстве движения капитала (сотни триллионов долларов), а не движения товаров (≈ 10 трлн дол.). Это сбивает паритет покупательной способности. Зачастую валютные дилеры делают выводы, исходя из политических факторов.

Решением проблемы русского рубля и международной валютной системы может стать создание единых денег, Международного ресурсного фонда, где Россия будет лидером, наряду с Бразилией и другими странами, богатыми природными ресурсами.

Литература

1. Русский рубль. Два века истории. XIX—XX вв. М., 1994.
2. Шаповалов С.Ф. Бумажный рубль. Его теория и практика (1898. Фрагменты) // Опора на собственные силы и неимпериализм. Русско-славянский взгляд. М., 1998.
3. Зиновьев А.А. На пути к сверхобществу. М., 2000.
4. Гурова И.П. История метода историко-экономической науки. Ульяновск, 1999.
5. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием (Сер. «История России. Современный взгляд»). М., 2000.
6. Денежные реформы в России / Под ред. Ф.М. Волкова, С.С. Ильина. М., 1999.
7. Семенова Т.Г., Карамова О.В. История русской экономической мысли: Учебн. пособ. Ч. I. М., 1997.
8. Кеннеди М. Деньги без инфляции и процентов. М., 1990.
9. Юдина Т.Н. Новое в курсе «Экономика»: Международная валютная система // Высшее образование в России. 1994. №2.

С.А. ДЯТЛОВ

Ресурсно-инвестиционный золотой рубль как инструмент обеспечения финансовой стабильности и экономического роста в России

Российская экономика сегодня — это экономика переходного типа с неустойчивыми макроэкономическими параметрами функционирования и развития, в которой финансовая нестабильность и огромный государственный долг совпадают с низкой инвестиционной активностью и стагнацией производства и в которой имеют место высокие негативные ожида-

ния населения и высокие риски для иностранных инвесторов. Неэффективность проводимой в последние годы правительством либерально-монетарной экономической политики и обусловленный ею острейший социально-экономический кризис в России привели к необходимости переосмысления концепции реформ, переоценки роли государства в период экономических преобразований, поиску более эффективных инструментов и методов государственного регулирования и управления социально-экономическими процессами, проведения политики, наиболее адекватной требованиям обеспечения национальной безопасности и перехода к стратегии устойчивого развития в XXI в.

Острый трансформационный кризис, развертывающийся в российской экономике в последние годы, характеризуется финансовой нестабильностью и обесценением национальной валюты, падением производства, снижением активности предпринимательского сектора, износом основного капитала, деградацией накопленного человеческого капитала, снижением уровня жизни большинства населения. Данный кризис наиболее остро проявился в расстройстве кредитно-финансовой и валютной сфер, призванных обеспечить приток прямых зарубежных инвестиций, аккумулировать отечественные сбережения и обеспечивать их трансформацию в инвестиции.

Следует отметить, что проблема обеспечения стабильности валютного курса в национальной экономике тесно связана с состоянием платежного баланса страны, который в свою очередь связан со структурой и динамикой валового национального продукта, со стабильностью рубля, с устойчивостью финансовой системы, с обеспечением экономического роста в стране за счет резкой активизации деятельности отечественных и иностранных инвесторов.

Изучение причин и последствий финансово-валютных кризисов, выработка оптимальной кредитно-денежной и валютной политики для их предупреждения и укрепления курса национальной валюты являются сегодня наиболее актуальными для вывода экономики России из кризиса и перевода ее на путь устойчивого развития. Это становится тем более важным, если учитывать значительную зависимость экономики России от конъюнктуры мировых товарно-финансовых рынков и необходимость выполнять международные обязательства, что обуславливает сложности по обслуживанию государственного долга.

Сегодня необходимо учитывать следующие присущие валютно-финансовой сфере российской экономики особенности: чрезвычайную зависимость платежного баланса страны и экономики в целом от международного финансирования и конъюнктуры международных финансовых рынков; большой приток спекулятивного краткосрочного капитала, сменяющийся резкими оттоками; низкий уровень прямых иностранных инвестиций; рост реального курса национальной валюты, ухудшающий со-

стояние платежного баланса; огромный и хронический бюджетный дефицит; слабость и неразвитость финансового (банковского) сектора экономики.

Отличительной особенностью России является ее огромный ресурсный потенциал, который позволяет поддерживать активным текущий платежный баланс главным образом за счет положительного торгового баланса. Например, в 1999 г. Россия имела положительное сальдо внешней торговли. Количественный аспект анализа свидетельствует, что превышение экспорта (примерно 75 млрд дол.) над импортом (примерно 40 млрд дол.) составило порядка 35 млрд дол. (что почти в 2 раза выше, чем в 1998 г.). Это обусловлено тем, что после августовского кризиса 1998 г. и значительной девальвации рубля произошло снижение платежеспособного спроса на импортируемые товары. Также за этот период на мировых рынках наблюдался рост цен на сырье, в частности на нефть, что благоприятно влияло на состояние внешнеторгового баланса.

Качественно же ситуация не улучшилась. По сравнению с 1998 г. объем экспорта в 1999 г. снизился на 3%. Девальвация рубля и снижение платежеспособного спроса на импортируемые товары привели к тому, что начал действовать фактор импортозамещения, что привело к некоторому временному оживлению отечественного производства. ВВП России вырос в 1999 г. по сравнению с 1998 г. на 3,2%, а промышленное производство — на 8,1%.

В целом в экономике ситуация также принципиально не изменилась. Инвестиционная активность осталась крайне низкой, проблемы выплат по замороженным ГКО, долгов ряда крупных коммерческих банков (например, Инкомбанка) и неплатежей не решены, финансовый сектор остается крайне неустойчивым, благосостояние большинства населения снизилось, реальные располагаемые доходы уменьшились. С апреля 2000 г. страны ОПЕК приняли решение об увеличении добычи нефти и увеличении предложения ее для продажи на мировых рынках, что привело к снижению мировых цен на нефть и, следовательно, привело к снижению поступлений в российский бюджет за счет экспорта нефти. Это стало одним из важнейших факторов, обуславливающих трудности в пополнении доходной части бюджета России.

При всей значимости сферы платежного баланса и валютного механизма коренное изменение ситуации в экономике России — это главным образом задача внутренней макроэкономической политики. Решение данной задачи требует осуществления реальной структурной перестройки экономики, роста инвестиций, крупного перераспределения ресурсов в сферу реального производства, направленных на достижение устойчивого экономического роста, укрепление экономической безопасности страны, дальнейшее развитие ее конкурентных преимуществ в системе мирового хозяйства. Для этого нужна новая концепция развития России

«прорывного» типа, организационно-экономический механизм которой сможет обеспечить резкую активизацию инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики России.

Индикаторами кризисного состояния инвестиционной сферы российской экономики являются: значительный спад инвестиционной активности основных субъектов хозяйствования, снижение притока прямых инвестиций, острая нехватка капитальных средств на новое производство и строительство, сужение каналов и уменьшение источников финансирования инвестиционных проектов, крайне низкая отдача от вложений в средне- и долгосрочные проекты, потеря управляемости над процессами обновления основного капитала, долгосрочного инвестирования и капитального строительства.

Реальный сектор российской экономики последние годы испытывает острую нехватку живых денег и сидит на «голодном инвестиционном пайке», которого часто не хватает даже для осуществления процесса простого воспроизводства. Это касается и проблемы инвестиций в человеческий капитал, в научно-образовательный, квалификационный потенциал работников российских предприятий и государственных служащих.

Сегодня проблема осуществления инвестиций в реальный сектор экономики и достижение экономического роста неразрывно связана с проблемой оздоровления финансовой системы и укрепления курса рубля. Решение этих двух взаимосвязанных проблем отвечает не только тактическим, но и стратегическим целям развития России, а также требованиям обеспечения национальной безопасности. Проблема привлечения инвестиций сегодня — это проблема экономического роста, проблема повышения уровня жизни населения и социальной стабильности общества завтра.

В наиболее развитых странах мира инвестиционная политика ставится во главу угла всех принимаемых решений на макроуровне: объем инвестиций рассматривается в качестве важнейшего критерия устойчивого развития национальной экономики, а динамика инвестиционных вложений — как индикатор состояния эффективного совокупного спроса, как фактор, влияющий в будущем на объем национального производства, уровень занятости и уровень потребления населения.

Важное значение имеет регулирование процесса трансформации накоплений в инвестиции в виде реальных вложений в развитие реального сектора (отраслей промышленности, строительства и др.) национальной экономики. К сожалению, в последние годы большая часть накоплений населения, предприятий, банков, коммерческих структур вкладывается в финансовую, торгово-посредническую деятельность, в покупку иностранной валюты, а не в инвестиционную сферу национальной экономики.

Создание благоприятного инвестиционного климата и подъем производства невозможны без комплексного решения проблем финансирования и стимулирования отечественных и иностранных инвестиций, формирования законодательно-правового поля деятельности инвесторов, обеспечения им гарантированных прав по защите и возврату вложений, согласования интересов субъектов инвестиционного процесса на всех уровнях экономики и, прежде всего, на региональном уровне.

Необходимым шагом по выводу экономики из кризиса и оживлению ее инвестиционного сектора должны стать возрастание регулирующей роли государства в создании и поддержании макроэкономических условий, благоприятных для развития производства и осуществления инвестиций, а также повышение эффективности принимаемых управленческих решений. Государство как управляющий субъект должно разработать и осуществлять макроэкономическую политику, наиболее адекватно соответствующую требованиям преодоления острейшего социально-экономического кризиса. Актуальным на данном этапе становится возрастание роли государства как субъекта управления, оказывающего воздействие на процесс перераспределения финансовых и материальных потоков в определенных направлениях, обеспечивающих в перспективе достижение устойчивого развития. Это воздействие осуществляется путем формирования системы макроэкономических регуляторов и запуска стабилизационных механизмов.

Экономика становится эффективно функционирующей, а финансовая система устойчивой лишь в том случае, если нормально функционирует реальное производство, а в нем — наиболее технологически передовые предприятия и отрасли, выпускающие сложную наукоемкую продукцию. Сегодня стало ясно, что, опираясь лишь на старые приоритеты (финансовую стабилизацию, децентрализацию управления экономикой, резкое сокращение государственных расходов, экспорт сырья и импорт потребительских товаров), в современной России экономического роста и благополучия не достигнуть.

На федеральном и региональном уровнях должна быть сформирована долгосрочная стратегия экономического развития страны, выраженная в системе индикативных планов, осуществлен взвешенный выбор приоритетов инвестирования и развития промышленного и инфраструктурных комплексов. Речь должна идти об адресной поддержке отдельных производств, предприятий, отраслей, являющихся своеобразными «точками роста». На начальном этапе целесообразно, опираясь на доходы экспортных, добывающих предприятий, осуществлять стимулирование тех производств, продукция которых конкурентоспособна на внешнем и внутреннем рынках. Увеличение производства в конкурентоспособных отраслях будет способствовать возникновению мультипликационных эффектов, оживит экономику, создаст новые рабочие места, будет спо-

способствовать наполнению бюджета реальными средствами и формированию нормального инвестиционного климата.

Для формирования благоприятного инвестиционного климата и стабилизации производства необходимы снижение налогового бремени и изменение структуры налогов. Необходимо обеспечить снижение уровня налогообложения при увеличении доли рентных налогов (налогов на недвижимость, использование недр и ресурсов, лицензионных сборов) и уменьшение доли НДС и налога на прибыль; сокращения числа налогов и упрощение механизма налоговых сборов, ужесточение санкций за неуплату налогов. Нужно не механическое сокращение налогов, а такое изменение механизма налогообложения, которое обеспечивало бы стимулирование инвестиционной деятельности, рост производства, расширение налогооблагаемой базы и увеличение величины налоговых поступлений.

Следует отметить, что проводимая в России в последние годы макроэкономическая политика имела ярко выраженный антиинвестиционный характер, стимулирующий инфляцию и угнетающий производство. Сегодня в России сложилась ситуация, которую можно охарактеризовать как *стагфляционную ловушку*, для которой характерны взаимозависимость между ростом издержек, ростом уровня цен, устойчивым обесценением рубля, резким снижением инвестиционного спроса, падением производства и снижением его рентабельности, новым ростом издержек. Также для российской экономики сегодня характерно возникновение комбинации *отрицательных мультипликационных эффектов*.

Сегодня назрела острая необходимость в новых методологических подходах и новом инструментарии, позволяющих разработать и запустить антистагфляционный механизм, обеспечивающий резкий рост инвестиций в реальный сектор экономики и достижение сбалансированного устойчивого экономического роста.

Мы предлагаем принципиально новую инвестиционную концепцию развития экономики России *«ИНВЕСТРОС — инвестиции России»*. Главная цель: создание целостно существующей, устойчиво развивающейся хозяйственной системы, имеющей стабильно функционирующую, динамично развивающуюся сбалансированную экономику с регулируемым воспроизводственным механизмом инвестиционного типа. Необходимо создать условия для постепенного эволюционного формирования «нового инвестиционного сектора» реальной экономики, который создается параллельно старому, ныне существующему и для которого постепенно формируется свой организационно-экономический механизм инвестиционного воспроизводства и развития с новым законодательно-правовым обеспечением.

В процессе реализации концепции «ИНВЕСТРОС» системно и последовательно решаются основные задачи по выводу экономики России из

кризиса, обеспечению макроэкономической стабилизации и достижению сбалансированного устойчивого развития.

Главным инструментом реализации основных целей и задач концепции «ИНВЕСТРОС» является «Пятилетний инвестиционный план развития России». Ведущая роль отводится использованию взаимосвязанных и согласованных методов государственного и корпоративного планирования. Роль государства в выполнении им экономических функций должна усиливаться. Главный принцип хозяйствования и распределения — принцип равенства (равновыгодности) всех субъектов хозяйствования в инвестиционном процессе, а в последующем — в распределении прибыли в соответствии с основополагающим принципом: равная прибыль на равновеликий вложенный инвестиционный капитал независимо от вида, сферы и способа вложений.

Инвестиционный сектор экономики — это не фиктивный, а реальный производственный сектор народного хозяйства, в котором обращаются реально произведенные продукты и реальные финансовые средства, т. е. средства, имеющие реальное товарно-ресурсное покрытие. Необходимо путем задействования новых макроэкономических инструментов создать условия для приоритетного развития нового инвестиционного сектора реальной экономики по сравнению со старым, в котором велика доля фиктивного спекулятивного капитала. Для инвестиционного сектора характерны высокая управляемость и изначальная сбалансированность основных макроэкономических параметров.

Новый воспроизводственный механизм инвестиционного типа имеет новый инструментарий, новую систему показателей, среди которых ведущее место занимает *инвестиционный, или ресурсно-инвестиционный золотой рубль*.

На макроуровне оперируют понятием денежная масса. Здесь следует иметь в виду, что это агрегированное понятие. На самом деле в российской экономике существует много типов денег, которые выполняют различные функции, действуют в различных секторах экономики (определенный тип или вид рублей действует в строго определенном секторе) и имеют различную ликвидность. Следовательно, агрегированное понятие «денежная масса» складывается из различных типов денег, которые носят название денежных агрегатов (M0, M1, M2, M3 и др.), но в рамках этих традиционно выделяемых агрегатов существуют свои субагрегаты, или субденьги, у которых не только разная ликвидность, но и разные функции, разная, специфически особая, сфера, или сегмент применения, разная покупательная способность. Например, деньги на счету предприятия — это одно, бартерные деньги, полученные за поставленную продукцию по бартеру, — это второе, деньги, поступившие от иностранных инвесторов, — это третье, деньги, полученные за счет продажи акций, — это четвертое, неплатежи или взаимозачеты — это пятое и др. Последние

представляют собой своего рода особые безналичные деньги, выполняющие в обороте определенные денежные функции.

Мы предлагаем вместо огромного количества различных субагрегатов, субденег, денежных суррогатов и денежных заменителей ввести три типа денег или три типа рублей: ресурсный (экспортный) рубль, получаемый за счет продажи за рубежом национальных ресурсов, например, нефти; инвестиционный рубль и золотой рубль. По сути — это три вида одного реального полноценного рубля — ресурсно-инвестиционного золотого рубля.

Ресурсно-инвестиционный золотой рубль (Resources Investment Gold Rouble — RIGR). Использование нового инструмента можно назвать принципом трех «Р» или принципом «RIGR». RIGR имеет стабильный курс, поскольку привязан к трем базам:

- ресурсной базе — ведущему экспортному ресурсу страны, на который имеется стабильный внутренний и внешний спрос, в силу чего цена на этот стратегический ресурс (например, нефть или газ) в длительном периоде (хотя в краткосрочном периоде из-за временной конъюнктуры или спекулятивных мотивов она может колебаться) остается относительно стабильной;

- инвестиционно-товарной базе;

- золотовалютной базе.

RIGR — это синтетический макроэкономический показатель (наподобие применяемого в международных сопоставлениях индекса человеческого развития ИРД), это показатель тройного обеспечения, или тройной надежности, который более точно будет отражать вес русского рубля с учетом его ресурсной, производственной и золотовалютной составляющей. Здесь уместна аналогия. RIGR — это стабильный русский рубль в трех сферах: добычи и производства ресурсов — сфере продажи этих ресурсов на внешнем или внутреннем рынке — затем сфере нового строительства и нового производства (затем потребление) — затем обращения в виде стабильного золотого рубля.

Рассмотрим его составляющие: ресурсный рубль, инвестиционный рубль, золотой рубль.

Ресурсный (экспортный) рубль (Resources Rouble) — RR — получают за счет продажи ресурсов, спрос на которые на внутреннем и внешнем рынках является устойчивым в долгосрочной перспективе (например, нефть, газ).

Курс ресурсного рубля RR определяется следующим образом. Нефть — это важнейший для России ресурс, имеются его значительные запасы и спрос на него достаточно стабилен на внутреннем и внешнем рынках. Более того, нефть — это стратегический ресурс, который не только служит основным сырьем для производства бензина, топлива, но и является сырьем для производства большого количества товаров нефтехими.

Рассчитывается средняя цена за год 1 т (барреля) нефти. Допустим, цена в 1999 г. одного барреля нефти составила 30 дол. Мы первоначально привязываем курс RR к цене одного барреля нефти на внешнем рынке, т. е. 1 ресурсный рубль равен 1 баррелю нефти, или 30 дол. США, или 840 р. (старых «деревянных» рублей). Далее мы на эти 30 дол. можем приобрести определенное количество инвестиционных товаров за рубежом или вложить их в качестве инвестиций в национальные инвестиционные проекты и строительство.

Если за счет кратковременных конъюнктурных факторов или за счет спекулятивных факторов курс «деревянного» рубля упадет по отношению к доллару США, то курс RR не изменится, он останется стабильным, поскольку он привязан не к массе старых «деревянных» рублей, а к массе добываемой и реализуемой на внешних рынках нефти. У нас в экономике появляется на данном этапе два типа рублей: старый, «деревянный», курс которого составляет 28 р. за 1 дол. США, и новый, ресурсно-экспортный рубль, курс которого составляет 1 RR за 30 дол. США.

Курс RR в течение отчетного года, в начале которого он был определен, остается неизменным и стабильным. Он изменится тогда, когда изменится по прошествии года цена одного барреля нефти, например, 1 баррель нефти станет стоить 35 дол. США. Тогда курс RR вырастет, и $1 \text{ RR} = 35 \text{ дол. США}$.

На самом деле так и происходит в реальном мире. Курс национальной валюты привязан к ведущему национальному товару (или к группе товаров), который имеет доминирующее значение на мировом рынке, на который имеется стабильный спрос и производство которого (емкость рынка) имеет тенденцию к устойчивому росту. Например, в США роль такого товара выполняют голливудские кинофильмы, оружие, информационно-компьютерные товары и др. В России роль такого товара могут играть ресурсы (нефть, газ, энергия), товары (алюминий, современные вооружения), научные знания (открытия, разработки ноу-хау, образование).

Далее вся сумма ресурсных рублей из сферы внешней торговли поступает в инвестиционную сферу и обеспечивает финансирование инвестиционных проектов и новое строительство, в силу чего ресурсный рубль превращается в инвестиционный рубль.

Инвестиционный рубль (Investment Rouble — IR) имеет следующие принципиальные особенности действия.

1. *Инвестиционная ценность.* Имеет реальное покрытие ресурсами, сырьем или произведенными товарами, имеющими устойчивый спрос на внутреннем и внешнем рынках (золото, нефть, газ, продовольствие, реальные высоконкурентные товары и технологии и др.).

2. *Целевое назначение.* Обеспечивает инвестиционные вложения в новый инвестиционный сектор и обслуживает реальный инвестиционный оборот товарно-материальных ценностей (потоков) в нем.

3. *Сфера внутреннего использования.* Служит для внутреннего национального инвестиционного потребления, т. е. имеет хождение только внутри нового инвестиционного сектора экономики; имеет внутреннюю инвестиционную конвертируемость.

4. *Сфера внешнего ограничения в использовании.* В старом секторе экономики и во внешней сфере он не действует, т. е. не является свободно конвертируемым в старом национальном секторе экономики и на внешнем рынке. Это строго закреплено принятием соответствующего законодательства.

5. *Основные функции,* которые выполняет инвестиционный рубль, вытекают из его главного целевого инвестиционного назначения (это функция инвестиционной меры ценности, функция инвестиционного средства платежа; функция инвестиционного средства обращения и функция инвестиционного развития). Выполнение всех этих функций призвано обеспечить в экономике возникновение эффектов мультипликатора-акселератора, способствующих росту производства сначала в базовых, а затем в сопряженных отраслях российской экономики.

6. *Изначальное установление курса.* Изначально установленный курс инвестиционного рубля обусловлен уровнем его инвестиционного обеспечения, определяемого на основе нормативного значения единицы ценности наиболее стабильного и динамично выполняющего свою главную целевую функцию инвестиционного товара, в качестве которого может быть золото, нефть (газ), продовольствие.

7. *Стабильность и период действия установленного курса.* Имеет устойчивый (фиксированный) курс, изначально установленный и фиксированный на весь период действия пятилетнего инвестиционного плана и поэтому не подверженный инфляционному обесценению.

8. *Срок действия.* Срок действия инвестиционного рубля ограничен не естественными пределами оборачиваемости денег, а инвестиционными пределами — сроком окончания действия пятилетнего инвестиционного периода.

9. *Ликвидность.* Ликвидность инвестиционного рубля имеет двойкий смысл. *Инвестиционная ликвидность* обеспечивается прямой конвертацией инвестиционных рублей в инвестиционные товары (ценности). *Физическая ликвидность* означает, что в конце пятилетнего инвестиционного периода вся имеющаяся масса инвестиционных рублей, как выполнившая свое функционально-целевое назначение, подлежит ликвидации (физической утилизации).

10. *Новая эмиссия.* Новая эмиссия новых инвестиционных рублей с новой, изначально установленной, инвестиционной ценностью, стабиль-

ной в течение всего периода нового пятилетнего инвестиционного плана, осуществляется в начале его действия.

11. *Контроль за эмиссией и оборотом.* Контроль за эмиссией и оборотом массы инвестиционных рублей и порядком их инвестиционного целевого использования осуществляет *Центральный инвестиционный банк России*.

12. *Накопление.* Накопление инвестиционных рублей осуществляется в виде инвестиционного богатства.

Поскольку важнейшей функцией инвестиционного рубля является функция инвестиционного средства обращения и он служит для того, чтобы обеспечить наиболее быстрое обращение реальных инвестиционных товаров (товарно-сырьевых потоков), постольку накапливать инвестиционные рубли экономическим агентам, действующим в инвестиционном секторе экономики, не выгодно.

Накапливать инвестиционные рубли выгодно лишь в инвестиционном смысле, т. е. как инвестиционное богатство, представляющее собой реально произведенные товарно-материальные и интеллектуальные ценности. В процессе обращения инвестиционных рублей главный упор делается не на регулировании их массы, а на ускорении их оборачиваемости, увеличении скорости их обращения.

Чтобы инвестиционный рубль наиболее полно выполнял свои основные инвестиционные функции, вводится критерий его функциональной инвестиционной ценности, или инвестиционной цены.

В старом секторе экономики ценой использования накопленного денежного богатства, аккумулированного в виде обычных рублей (или другой валюты) в традиционных банках и выдаваемых в кредит, является банковская процентная ставка. В новом инвестиционном реальном секторе экономики ценой использования инвестиционного денежного богатства, аккумулированного в виде инвестиционных рублей в инвестиционных банках и выдаваемых в инвестиционный кредит, является инвестиционная ставка процента, которая представляет собой по сути специфический антиинфляционный налог — налог на сверхнормативные запасы инвестиционных рублей, исчисляемый с учетом их реального оборота на конец отчетного периода (года, пятилетия).

В конце инвестиционного периода наличная и безналичная масса инвестиционных рублей подлежит физической утилизации, а на всю величину накопленных инвестиционных рублей выпускаются новые деньги — золотые деньги (золотой рубль). Последний имеет реальное золотое покрытие, обменивается на золото и имеет стабильный твердый курс. Количество золотых рублей строго контролируется Центральным банком и обеспечено не только золотом и другими драгоценными металлами, но и массой реально произведенных товаров и услуг.

Далее инвестиционный рубль превращается в своего рода инвестиционно-товарный рубль, который обращается на внутреннем рынке и обеспечивает сделки по купле-продаже ресурсов, товаров, выплате заработной платы работникам российских предприятий.

Вся сумма накопленных инвестиционно-товарных рублей после реализации проектов и начала производства новых реальных товаров превращается в золотые рубли.

Золотой рубль (Gold Rouble — GR). Золотые рубли имеют покрытие не только золотом (т. е. свободно обмениваются на золото), но и запасами экспортных ресурсов и суммой реально созданных благ (построенных объектов — заводов, фабрик и др., реально произведенных товаров и оказанных услуг). Это тройное обеспечение золотого рубля позволяет соблюсти главную макроэкономическую пропорцию между ресурсно-товарной и денежно-кредитной (рублево-валютной) массой, а также стабильность курса RIGR. Его курс привязан не к какой-то валюте, а к запасам ресурсов (добыче и продаже на внутреннем и внешнем рынках), к массе произведенных конкурентоспособных товаров и к золоту.

Курс золотого рубля определяется следующим образом. Базой для его расчета служит RR — курс ресурсного рубля, равный 30 дол. США, далее IR — курс инвестиционного рубля — с учетом скорости его реального оборота и денежного обеспечения: если все ресурсные рубли пошли в виде инвестиций в производства и обеспечили производство товаров на сумму 30 дол. США, то останется неизменным и курс IR, но если с помощью ресурсно-инвестиционных рублей за счет повышения скорости их оборота произведено за отчетный период в два раза больше товаров, то курс увеличивается в два раза, т. е. 1 RIR — ресурсно-инвестиционный рубль — будет равен 60 дол. США. Если часть RIR уйдет не в инвестиционную сферу, а в спекулятивную, то курс его снизится в той пропорции, в какой он не выполнил своей функциональной роли, а был использован в спекулятивных целях или разворован. Следовательно, если курс RIR снизится по сравнению с курсом RR, то это будет сигналом, что он использовался неэффективно именно в инвестиционной сфере, т. е. не по назначению или разворовывался. А если курс RIR повысился, то он использовался эффективно, т. е. скорость оборота его в инвестиционно-производственной сфере повысилась.

Курс ресурсно-инвестиционного рубля (RIR) и его масса соответствуют количеству добытых и реализованных в виде экспорта на мировом рынке ресурсов (которые в инвестиционной сфере в виде накопленных ресурсных рублей трансформировались в инвестиционные рубли и обеспечили производство определенного количества инвестиционных товаров и строительных услуг) и величине вновь созданных инвестиционных товаров и оказанных строительных услуг.

Часть денежной массы RIR, которая обеспечена реально произведенными товарами или услугами, может быть трансформирована в заработную плату тем рабочим, которые участвовали в производстве новых инвестиционных товаров (например, строителей). Строители часть величины заработанных RIR сберегают, а часть тратят на потребление, вследствие чего в сопряженных сферах и в экономике в целом возникают мультипликационные эффекты, которые приводят к росту деловой активности и к росту реального производства и реальных доходов (потребления) населения.

Далее вся сумма ресурсно-инвестиционных рублей (RIR), эквивалентная всей величине новых построенных объектов и произведенных товаров, превращается в золотой полновесный рубль, получает золотой эквивалент и входит в сферу внутреннего и внешнего обращения в качестве полноценных денег. Полноценный золотой русский рубль в силу своего ресурсно-экспортного, инвестиционно-товарного покрытия имеет стабильный курс и является основой стабильности и надежности финансово-валютной системы России.

Новый механизм, основанный на введении ресурсно-инвестиционного золотого рубля обеспечит соблюдение основополагающего макроэкономического соотношения — изначального соответствия между товарной массой и массой денег в обращении, что является основой для поддержания пропорций между другими главными макроэкономическими показателями и для обеспечения сбалансированности как в экономике в целом, так и в отдельных ее секторах. Запуск инвестиционного механизма при строгом соблюдении всех необходимых условий уже через два-три года, несмотря на всю инерционность старого сектора экономики, приведет к достаточно высокому росту накоплений и возникновению инвестиционного бума в стране, постепенно создав реальные предпосылки для достижения основных стратегических целей развития России и обеспечения ее национальной безопасности в XXI в.

Ю.В. ГОРБУНОВ

Механизм встречных денег

Если внимательно посмотреть на простую хозяйственную операцию, то можно заметить, что одна сторона в ней осуществляет свою свободу (она желает товар, услугу), а другая осуществляет свои права (право на труд, право продавать и т. д.). И, таким образом, можно ввести две обобщенные переменные: одна будет мерой свободы (как сейчас деньги), другая — мерой прав.

Нас возмущает, когда политики декларируют ничем не подкрепленные права. Теперь же у нас будет мера прав, появится возможность количественно их оценивать.

Также сразу мы можем количественно сбалансировать права и свободы. В этом случае все права и свободы будут подкреплены.

Одна сторона в хозяйственной операции реализует свою свободу. Она удовлетворяет свое желание, но уменьшает величину свободы, которая ей доступна. Другая — удовлетворяет некоторое свое право (например, право на труд). Но при этом объем прав у этой стороны также должен уменьшиться (она же только что использовала часть своих прав). При хозяйственной операции одна сторона уменьшает объем доступной свободы, но увеличивает объем своих прав. Другая, наоборот, уменьшает объем своих прав, но увеличивает свою свободу.

Введем две денежные переменные. Одни деньги будут мерой свободы, другие — мерой прав.

У денег, характеризующих объем доступной свободы, есть современный аналог — обычные деньги. Они также определяют объем доступной свободы. Некий аналог для встречных денег можно усмотреть и в современном бухгалтерском учете: дебет — кредит.

Наличие встречных денег позволяет в основе системы заложить сбалансированность прав и свобод. Для этого надо лишь пустить в обращение их одинаковый объем. И какие бы процессы не происходили в системе, этот баланс будет соблюдаться.

Наличие встречных денег позволяет легко реализовать принцип социальной справедливости. Все люди равны, поэтому общий объем прав и свобод у каждого человека должен быть одинаков. Но все люди разные, реализовывать свои права и свободы они будут по-разному (разная скорость оборачивания денег).

Наличие встречных денег позволит «держат в узде» чиновников. Если им будет предоставлен некий общий объем прав и свобод, то он у них всегда и останется. «Зачерпнуть» денег на стороне, «отнять у народа» им уже не удастся.

Наличие встречных денег позволяет сбалансировать все взаимоотношения в системе. Если взять произвольную подсистему (домохозяйство, предприятие, район, область, регион, государство), то нетрудно заметить, что всегда взаимоотношения с окружающими подсистемами останутся сбалансированными, несмотря на процессы обмена. Какие бы процессы не происходили внутри этой подсистемы — развал или интеграция, экономический спад или подъем — всегда останется сбалансированность прав и свобод как внутри подсистемы, так и во взаимоотношениях с другими системами. Если это государство, то ее функционирование будет совмещать все положительные качества открытой системы и системы «за железным занавесом». Это свойство сохранять сбалансированность при любых протекающих процессах обеспечивает системе удивительную устойчивость. Деньги всегда будут течь туда, куда надо.

Наличие встречных денег существенно облегчает процесс регулирования, делает его более естественным и не столь накладным. Несмотря на то, что при наличии встречных денег нет надобности в налоговых органах, регулирование становится более качественным.

Описание экономической системы можно выполнять так же, как и описание физических систем. Встречные деньги позволяют использовать такое привычное и удобное понятие, как энергия. А аналогия с физическими науками позволяет задействовать их наработки.

Наличие встречных денег позволяет делать это описание в инвариантной форме (не зависящей от точки зрения наблюдателей). Экономисты давно обсуждают вопрос: субъективна или объективна стоимость? Изложение в инвариантной форме снимает такие вопросы.

Изложение в инвариантной форме требует ковариантные и контравариантные компоненты. При простом взгляде на встречные деньги видно, что одни из них изменяются по ковариантному закону, другие — по контравариантному. При любой хозяйственной операции у любого субъекта одна его денежная компонента изменяется по одному (ковариантному) закону, а другая — по обратному (контравариантному) закону. А это именно то, что необходимо для формулирования теории в инвариантной форме.

В физике лет 80 назад тоже были споры, объективна или субъективна та или иная физическая величина. До тех пор пока не перешли на инвариантную форму записи. Координаты — вещь субъективная — зависят от точки зрения. Система координат тоже вещь субъективная — мы можем ее выбрать сами. Но с помощью двух субъективных компонент можно отражать объективные вещи. В инвариантной форме записи или изложении всегда есть ссылка и на ковариантную компоненту (например, на координату), и на контравариантную компоненту (например, на систему координат, точку зрения). Пример: «Кинетическая энергия атомов некоего тела относительно произвольной системы координат равна кинетической энергии центра масс этого тела относительно этой системы координат плюс кинетическая энергия всех молекул этого тела относительно центра масс тела плюс кинетическая энергия атомов относительно центров масс соответствующих молекул».

Так же, как и в физике, в экономической системе для характеристики способностей одних субъектов влиять на другие *необходимо и достаточно знать всего две компоненты субъектов*. При этом одна должна быть ковариантной, другая контравариантной. Что и позволяют осуществить встречные деньги.

Введение встречных денег явилось бы системным решением для массы общественных проблем, связанных с управлением и регулированием. Продемонстрируем это на примере.

Представьте, что вы конструктор и проектируете некую сложную техническую систему (например, двигатель). Если вы хороший конструктор, то сможете разработать такой двигатель, который почти не требует вмешательства человека. Все внутренние процессы в нем будут регулироваться автоматически.

Если же вы плохой конструктор, то у вас получится плохой двигатель. Чтобы достичь требуемых внешних параметров, вам придется привлекать для регулирования людей. «Чтобы двигатель не охлаждался, посадим мужика, чтобы он поливал его водой. Чтобы топливо в двигателе не кончалось, на задвижке пусть дежурит еще один. И т. д.». Вам придется снабдить этих людей должностными инструкциями. Но как бы вы не старались, этот вариант будет хуже. Во-первых, функционирование такого двигателя будет обходиться дороже (зарплата работникам), а во-вторых, появится неустойчивость от человеческого фактора. Один работник опоздал на работу, у другого возникли неотложные дела, у третьего — семья и дети, четвертый «сэкономил» для себя немного топлива, пятый ошибся или неправильно оценил ситуацию и т. д.

При организации государственной машины все происходит аналогично. Можно сделать так, чтобы все процессы регулировались естественно, автоматически. А можно расставлять работников (чиновников) по местам, чтобы они регулировали те или иные общественные процессы. И чем больше нам потребуется чиновников для некоторого заданного уровня сложности системы, тем хуже получится государственная машина. Разумеется, можно бороться с плохой работой государственной машины по-разному. Можно объявить войну коррупции, начать мечтать о честных и умных чиновниках, пытаться сокращать бюрократический аппарат и т. д. А можно разрешить массу проблем, введя механизмы саморегуляции.

Из известных механизмов саморегуляции самый эффективный — деньги. С их помощью многие процессы разрешаются автоматически. Мы могли бы отказаться от существующего денежного механизма и перейти к классической бюрократической модели Макса Вебера, но это крайне неудобно и неэффективно. Но можно ввести и другой — новый — механизм саморегуляции — встречные деньги.

«Лучший правитель тот, который так естественно организует процессы в стране, что сможет править, не управляя... Лучший правитель тот, которого народ не замечает», — говорил Лао-Дзы. А в самом деле, можно ли сделать так, чтобы народ не замечал, что кто-то занимается его управлением и регулированием? Да, с помощью встречных денег это возможно. Покажем это на примере некой модели государственного устройства.

Введен механизм встречных денег и реализован принцип социальной справедливости. Введен принцип сбалансированности взаимоотношений

между произвольными подсистемами. Каждый субъект системы (физическое лицо, частный предприниматель и т. д.) получил на руки персональное электронное устройство, напоминающее одновременно и калькулятор, и паспорт, и бумажник и способное стыковаться с другими такими же устройствами. Люди, вступающие в хозяйственные взаимоотношения, просто набирают на этом устройстве сумму сделки, направление сделки, стыкуют устройства и нажимают «ввод». И все. Они быстро привыкают и не замечают неудобств. Разумеется, такие устройства обладают дополнительными свойствами, обеспечивающими контроль и порядок (идентификация владельца, величины сделок, даты, идентификационные номера других участников сделки, защита от несанкционированного использования и т. д.). Люди, пользующиеся такими устройствами и взаимодействующие между собой, не будут замечать, что их взаимоотношения кто-то регулирует. Служба безопасности системы сможет легко осуществить нужный анализ и поиск.

Прежде чем доказывать, что механизм встречных денег позволяет регулировать деятельность чиновников и способен автоматически разрешить массу существующих проблем, сначала коротко рассмотрим функционирование модели.

Предположим, что мы построили модель, в которой имеются встречные деньги и реализован принцип социальной справедливости (одинаковый уровень общественной энергии у людей). Предположим, что модель заработала. Субъекты системы начнут взаимодействовать между собой, при этом постоянно начнут изменяться балансы их прав и свобод. Баланс любого субъекта будет регулярно меняться то в сторону увеличения прав, то в сторону увеличения свобод. В результате действий субъекта то его права переходят в его свободу, то его свобода оборачивается его правами. Одни, более деятельные, более оборотистые субъекты системы быстрее оборачивают свои права и свободы. Другим это удастся гораздо медленнее. Чем больше общественной энергии протекает через субъект, тем легче ему удастся решать свои потребности. Для повышения объемов энергии, протекающей по каналам общественного организма, потребуется создать финансовый институт. Одно из назначений которого — помочь социально слабым субъектам оборачивать свои пассивные деньги (права) в активные. Деятельные субъекты системы могли бы оборачивать деньги в больших объемах, они нуждаются в оборотных средствах. Если вы талантливый предприниматель, то можете позаимствовать в финансовом институте дополнительные права на производство и реализацию продукции и вернуть обратно через установленный срок, прокрутив десятки и сотни раз, уже активные деньги. А можно ли субъектам как-то накапливать уровень своей общественной энергии? Да, можно, если материализовать деньги — приобретать имущество, акции на фондовом рынке и т. п. Экономическое состояние любой страны определяется на-

личием материальных и интеллектуальных ресурсов, а также взаимоотношениями между людьми и с другими общественными системами. Экономическое состояние системы никак не зависит от количества денег в системе. Если каждый припишет нули к своим деньгам, то благосостояние страны от этого не изменится. Поэтому накапливать деньги в больших количествах не стоит.

Механизм встречных денег мог бы явиться способом решения общественных проблем, ведь с его введением разрешились бы сотни проблем регулирования, намного легче стало бы хозяйствовать и труднее обманывать и воровать.

То, что легче будет хозяйствовать, это понятно. Нет лишних препятствий и лишних навязанных действий. Если «левый путь» для достижения цели короче формально правильного пути, то всегда будет иметь место ситуация, когда кто-то выберет наиболее короткую дорогу. Но теперь правильный путь будет «самым коротким и гладким», и просто теряется смысл обмана. Чиновников станет гораздо меньше, и работа их станет более прозрачной. Таким образом, следует ожидать, что уровень экономической преступности резко снизится. Мы не случайно описали индивидуальный «приборчик» денежного баланса. С его помощью можно сделать сотни проверок потенциальных преступников. Например, служба безопасности способна определить, тот ли владелец у прибора, сравнить его фотографию, выяснить, не вступал ли в последнее время в экономические отношения с объектами, находящимися в розыске, и т. д. Рэкетир у киоска — по идентификационному номеру найдем и его. Если чиновник—взяточник, то его можно взять с поличным, узнав о взятке после свершившегося факта. Владелец киоска, маршрутного такси легко проверит свою кассу и выявит злоупотребления. Система для поиска преступников станет более эффективной. Следовательно, снизится преступность.

Существуют сотни крупных и мелких проблем, связанных с регулированием. Рассмотрим произвольную экономическую подсистему (район, область, регион и т. п.). В ней происходят экономические процессы. Необходимые отчисления должны направляться во внешнюю систему (например, 20%). Если из внешней системы ничего поступать не будет, то экономические процессы в подсистеме будут затухать до тех пор, пока не прекратятся. Но из внешней системы в подсистему поступают средства: пенсии, субсидии и т. д. Очевидно, что подсистема будет находиться в состоянии динамического равновесия с внешней системой. Сколько денег поступает — столько и уходит. При этом процесс регулирования будет осуществляться в тысячи раз быстрее, а точнее, мгновенно.

В нашей системе государство запрещает хозяйствовать сверх дозволенного. Точка динамического равновесия с внешней системой определяет уровень экономической активности в подсистеме. Любые задержки и потери в средствах снижают эту активность. Как бы удачно ни склады-

вались обстоятельства в подсистеме (например, повезло с ресурсами, кадрами, руководителями) — высокий уровень хозяйственных отношений в отдельно взятой подсистеме установить нельзя. Попытки внедрения государством заменителей денег (векселя, ценные бумаги, фантики), разрешения хозяйствовать в долг приводят к проблеме неплатежей. Все равно приходится расплачиваться. Никто не виноват, а денег нет. Ах да, виноваты все, что хозяйствовало сверх дозволенного. Таких проблем не будет.

Любая теория сильна, если она имеет хорошую основу. Есть ли такая у встречных денег? Да, это теория Дао-инь. После 1950 г. в мире много внимания уделялось созданию общей теории систем (теории, выводы которой справедливы в любых системах). Среди различных вариантов этой теории (которые нам известны) выделяется строгим и емким изложением лишь одна — древнекитайская философия Дао-инь. На методологию этой теории и опирается данная работа (например, «...Инь и Ян... Ян переходит в Инь, Инь переходит в Ян... и т. д.»). При всем уважении к классическому системному анализу, все же следует признать: когда дело касается сложных, иерархических, динамических, изменяющихся систем, то методология Дао-инь часто бывает предпочтительней. У методологии классического системного анализа есть одна плохая черта: выделять главное и пренебрегать второстепенным. Достаточно же немного углубиться, как это второстепенное оказывается решающим для анализа. Таких недостатков у Дао-инь нет. Теория Дао-инь имеет прикладные дисциплины, проверенные тысячелетиями. Например, Чжень-цзю — терапия в медицине. В рамках статьи мы не станем описывать иерархические системы и методологию управления фирмой (сложным субъектом). Но если бы потребовалось это сделать, то в описании прослеживался бы аналог Чжень-цзю для экономической системы и лишь в той части, что касается регулирования балансов Инь—Ян.

Разумеется, тему, предложенную в статье, можно развить. Например, напрашивается более полное описание модели, ее математический аппарат. Это несложно, если будет проявлен интерес к изложенным мыслям.

Ю.В. ЯКОВЕЦ

Рента и квазирента в глобальной экономике*

Дискуссия о ренте и ее распределении, пылавшая в СССР в 60-е гг. [1—3], в последующие десятилетия утасла. Позабыта и математическая концепция ренты [4]. О ренте почти не вспоминали, формируя основы современных неудачных реформ. И вот вновь, кажется, появляется инте-

* Раздел рукописи монографии «Глобализация и взаимодействие цивилизаций», представленной в издательство «Экономика».

рес к этой, пожалуй, самой сложной, противоречивой, загадочной категории теоретической экономии.

Но наблюдается странное явление: дискуссия начинается не с исходных позиций детально разработанной, хотя и в чем-то противоречивой теории ренты Карла Маркса и его последователей, а с возрождения забытой теории Франсуа Кенэ о земле как главном — и единственном — источнике прибавочного продукта [5], а также модной в 70-е гг. прошлого века теории национализации земли Генри Джорджа, призывавшего забирать у собственников земли ренту и сделать ее главным источником доходов государства [6; 7].

Однако простой возврат к теории ренты Родбертуса или Маркса не реален. Они исследовали ренту, абстрагируясь от внешней торговли, от мирохозяйственных связей. Сейчас это невозможно: глобальная экономика (и присущая ей мировая рента) стала определяющим фактором. Полезно вернуться к дискуссии о ренте на новом уровне, с позиций глобальной экономики, привлекая для анализа еще одно удивительное и почти не исследованное явление, которое можно назвать квазирентой.

Начнем с формулирования трех постулатов глобальной экономики, которые не так очевидны, как аксиомы, но и не требуют столь строгих доказательств, как теоремы.

1. *Глобальная экономика — принципиально новая, целостная система экономических отношений, определяющая с конца XX в. остальные их уровни.*

Конечно, мировой рынок, всемирное хозяйство — категории далеко не новые, они существуют не одно столетие, стали присущей индустриальному обществу реальностью. Но основные категории рыночной экономики формировались в рамках национальных экономик, а на внешнем рынке они встречались от случая к случаю (все более регулярно) и модифицировались. Особенно отчетливо это проявилось во взаимоотношениях экономики СССР и других социалистических стран с внешним миром: они жили как бы в двух измерениях, в двух разных мирах. Сейчас положение иное: все национальные хозяйства стали неразрывной составной частью надсистемы — глобальной экономики, и основные стоимостные категории — стоимость, цена, издержки, прибыль, процент, рента — формируются в этой системе и модифицируются, переходя национальные границы. Главные агенты глобальной экономики — национальные хозяйства, транснациональные корпорации (ТНК) и межгосударственные (цивилизационные) интеграционные объединения. На мировом рынке они выполняют роль, которая принадлежит отдельным товаропроизводителям на внутреннем рынке — становятся носителями индивидуальной стоимости, сверхприбыли и т. п., — но все это, разумеется, в иных масштабах. Произошло перемещение центра тяжести в формировании системы стоимостных отношений на новый, верхний этаж, что кардинально

изменило картину на нижних этажах. Каждый производитель товаров или услуг, каждый покупатель или продавец вступает в незримые связи со своими аналогами и конкурентами в глобальной экономике — связи, опосредованные условиями функционирования национальных хозяйств. Поэтому и категорию ренты нельзя понять, отвлечаясь от верхнего этажа — отношений в глобальной экономике, с него и следует начинать.

2. *В глобальной экономике главные действующие лица — ТНК, национальные экономики и локальные цивилизации.* Речь идет о новом, предельном уровне обобществления экономики (следующим может быть лишь космический, охвативший околоземное пространство, Луну и планеты Солнечной системы, — но дело это весьма отдаленного будущего, хотя уже и сейчас можно говорить об экономике освоения околоземного пространства как одной из отраслей глобальной экономики).

Наиболее интенсивное проявление глобальной экономики — сеть ТНК, подобно паутине, охватившей и пронизавшей всю экономику, все ее сферы, отрасли и страны. По данным Б.З. Мильнера, в компаниях ТНК заняты 73 млн человек, годовой оборот этих компаний достиг 6 трлн дол., доля США в мировом ВВП выросла с 17 до 30% [8, 67].

ТНК трансграничны, их интересы выходят за пределы национальных экономик, они свободно осуществляют переток инвестиций из одного конца планеты в другой, руководствуясь целями максимизации прибыли и надежности помещения капитала. Вместе с инвестициями осуществляется трансфер технологий, перемещение квалифицированных менеджеров.

Национальные экономики вынуждены уступить часть своих функций ТНК и международным экономическим организациям и интегральным союзам — МВФ, ВТО, ЕС, НАФТА и др., выступая в глобальной экономике как индивидуальные товаропроизводители.

Менее четко оформлены, но тем не менее реально выступают в качестве своеобразных холдингов, консорциумов и т. п. группы стран, объединенных в локальные цивилизации. В некоторых случаях их границы совпадают с национальным государством (Китай, Индия, Япония), в других — включают ряд взаимосвязанных национальных экономик (Западная Европа, СНГ, Латинская Америка, Африка южнее Сахары, мусульманский мир).

3. *Единство глобальной экономики обеспечивается глобальным характером основных рыночных институтов:*

- конечного потребления и спроса населения, *потребительского рынка* (в любой стране при желании можно приобрести товар из любой другой страны, был бы сравнительно устойчивый спрос и цена, оправдывающая транзакционные издержки);
- процесса воспроизводства, его структуры и циклической динамики, колебаний конъюнктуры, глобализацией экономических циклов разной

размерности, периодически проходящих через фазу мировых кризисов разной глубины и длительности;

- технологической динамики, регулярной смены в глобальном масштабе поколений техники и технологий, технологических укладов, определяющих уровень качества и конкурентоспособность товаров на всемирном, а следовательно, и на национальном, рынках;
- экологических проблем, которые носят планетарный характер и не признают национальных границ, а также совместной эксплуатации важнейших видов природных ресурсов, необходимых для функционирования национальных экономик, нефти, газа, залежей металлических и агрохимических руд, лесов и даже атмосферного воздуха;
- стоимостного механизма, определяющей роли интернациональной стоимости товаров и услуг и реализующих ее стоимостных категорий, а также глобальной денежной и финансово-кредитной системы.

Сформулированные постулаты помогают понять стоимостной механизм функционирования глобальной экономики, формирования мировой ренты и квазиренты.

Сопоставление потребительной стоимости и стоимости, качества и цены однородных и взаимозаменяемых товаров и услуг производится теперь не на локальном или национальном, а на мировом рынке, реализующем взаимосвязи и определяющем экономические результаты деятельности национальных экономик и ТНК. При этом возникает экономическая категория, которую Карл Маркс назвал дифференциальной стоимостью: «Разность между рыночной стоимостью и индивидуальной стоимостью я вообще называю дифференциальной стоимостью» [9, 290]. Экономически это находит выражение в соотношении рыночной цены и индивидуальных издержек (плюс средняя норма прибыли), в сверхприбыли и убытках хозяйствующего субъекта.

Дифференциальная стоимость — это главный импульс рыночной конкуренции, основной двигатель экономического прогресса. В погоне за сверхприбылью агенты рынка осваивают новшества, экономят ресурсы, снижают издержки производства и обращения, улучшают организацию производства, стремятся на новые рынки и т. д.; те, кто не поспевает в этой гонке, несут убытки, разоряются и выбывают из конкурентной борьбы.

Дифференциальная стоимость неоднородна по своей природе, источникам происхождения, устойчивости. Она может вызываться разными причинами [10, 68—69]:

- дифференциацией естественных условий производства (качества и местоположения земель, запасов минерального сырья, пресной воды, лесов и т. п.), монополизацией природных ресурсов как объектов хозяйства и объектов собственности: в таком случае возникает земельная (сельскохозяйственная), т. е. горная, лесная, водная, городская, туристическая и

т. д. рента (или антирента — если собственники худших природных ресурсов несут убытки);

- различиями в эффективности используемой техники и технологии; товаропроизводители, первыми освоившие эффективную инновацию, присваивают дифференциальный научно-технический (инновационный) доход (квазиренту), пока новшество не станет общераспространенным, определяющим уровень рыночной стоимости и цены: тот, кто использует устаревшую технику и технологию, не укладывается в рыночную стоимость и несет дифференциальный научно-технический (инновационный) убыток, реализует квазиантиренту;

- дифференциацией экономических условий воспроизводства, оказывающих влияние на уровень индивидуальных издержек производства: степень монополизации производства, форма собственности, уровень цен (на потребляемые материалы, сырье, топливо) и зарплаты, для национальных экономик — темпы инфляции, курс валюты, инвестиционный климат и т. п., в таком случае правомерно говорить об экономическом дифференциальном доходе (убытке) и экономической квазиренте, хотя термин, возможно, и не самый удачный;

- наконец, применительно к предприятиям и ТНК (а частично — и национальным экономикам) можно говорить об организационно-хозяйственном (или управленческом) дифференциальном доходе (убытке) и соответствующей разновидности квазиренты (квазиантиренты); ее источник — искусство менеджеров, умение эффективно организовать и вовремя изменить структуру производства, использовать современные технологии управления, заинтересованность работников в конечном результате.

Почему мы вводим новые термины — «антирента», «квазирента», «квазиантирента»? В чем их смысл и что они проясняют в сложном механизме функционирования и развития глобальной экономики и мирового рынка?

Когда используется неравноценные по качеству и местоположению природные ресурсы, то речь идет о факторах, не зависящих от человека (до известной степени — ибо само вовлечение их в производство связано с развитием науки) и могущих быть монополизированными (поэтому, например, нет «воздушной» ренты, хотя этот природный ресурс играет ключевую роль в производстве и жизни людей). Отсюда возникает явление, которое кажется несовместимым с теорией трудовой стоимости: суммарная рыночная стоимость продукции природоёмких отраслей, воплощенная в ней, превышает реальные затраты труда. Для объяснения этого феномена Марксу пришлось ввести понятие ложной социальной стоимости и превышения рыночной стоимости сельхозпродукции над ценой их производства. «Когда мы говорим о дифференциальной ренте, то следует вообще заметить, что рыночная стоимость всегда превышает

общую цену производства массы продуктов... Пред нами определение [рыночной цены] рыночной стоимостью в том ее виде, как она на базе капиталистического способа производства проявляет себя при посредстве конкуренции; эта последняя порождает ложную социальную стоимость» [9, 212]. По сути, речь идет о некоей виртуальной категории, которая, однако, находит вполне реальное выражение, и не только в капиталистическом способе производства, но и за тысячелетия до него.

О роли природных ресурсов в формировании стоимости и цены товаров в рыночной экономике существует две взаимоисключающие позиции. Одна из них наиболее четко сформулирована Франсуа Кене. Только земля является источником добавочной стоимости; труд лишь перераспределяет ее. В наше время эту позицию отстаивает Николай Руденко, ссылаясь на то, что Маркс на последних страницах «Теории прибавочной стоимости» будто бы тоже склонялся к этой точке зрения [5]. Близка к ней позиция авторов главы 13 монографии, подготовленной Отделением экономики РАН: «В истории человечества основные достижения цивилизации финансировались за счет чистого дохода, который создает общество за счет использования своих природных ресурсов и земли. В теории этот чистый доход называется экономической рентой» [7, 474]. И далее: «земельной ренте принадлежит командная роль в экономике, производящей ценности, она определяет и характер отношений между людьми» [7, 481]. Рента объявляется ключевой категорией рыночной экономики.

Противоположной точки зрения придерживались основатели теории трудовой стоимости — А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс. Критикуя физиократов, К. Маркс писал: «Их ошибка заключалась в то, что *прирост вещества*, который вследствие естественного произрастания и естественного размножения животных отличает земледелие и скотоводство от промышленности, они смешивали с *приростом меновой стоимости*» [11, 34—35]. Этот аргумент можно применить и к лесной ренте в связи с естественным приращением лесов. Но как быть с горной рентой, где используются истощающиеся, невозобновимые природные ресурсы и нет естественного «прироста вещества»? Приходится и здесь прибегать к услугам виртуальной «ложной социальной стоимости».

Вероятно, истина лежит где-то посередине между двумя крайними позициями. Не далек от истины Маркс, приводивший слова, что земля — мать богатства, а труд — его отец. В таком случае придется признать, что хотя источником стоимости и прибавочной стоимости является труд, но там, где ограниченные (монополизируемые) природные ресурсы являются неперенным агентом производства (сельское хозяйство, добывающая промышленность) — они вносят свой вклад в формирование стоимости, порождая ренту и антиренту (ренту с отрицательным знаком при эксплуатации наихудших естественных ресурсов). Этим данная экономическая форма дифференциальной стоимости отличается от других ее форм

(квазиренды и квазиантиренды), к возникновению которых природа не имеет отношения, а источниками являются более квалифицированный труд, интеллектуальный капитал, искусство менеджмента и другие социальные факторы. Все эти факторы носят преходящий характер, действуют в условиях конкурентной экономики.

Следует сделать еще три замечания. Во-первых, рента и квазирендита производны от уровня рыночной цены, ее динамика и колебания могут положительно или отрицательно сказаться на их уровне или превращении в свою противоположность (антиренту, антиквазиренту).

Во-вторых, дифференциальная стоимость превращается в ренту в том случае, если она присваивается собственником ограниченного лучшего природного ресурса; в противном случае она остается сверхприбылью пользователя данного ресурса (он может быть одновременно и его собственником), не принимая форму ренты.

В-третьих, собственники даже худших природных ресурсов могут извлекать абсолютную ренту, источником которой в чистом виде становится природное благо. Сторонники теории национализации земли полагали, что с ее проведением абсолютная рента исчезает, а дифференциальную ренту присваивает государство (либо исчезает ложная социальная стоимость, стоимость и цена определяются средними затратами труда). При этом дифференциальный доход и убыток перекрывают друг друга. Этой точки зрения придерживался и автор [3]. Однако жизнь показывает необходимость внесения корректив в эту позицию. Поскольку сохраняются рыночная конкуренция, обособление товаропроизводителей, то в природоёмких отраслях существуют условия для дифференциальной стоимости, порожденной природным фактором, и возможность превращения ее в ренту (антиренту).

В-четвертых, широко распространено убеждение, что государство, изымая ренту с помощью налогов, может сделать ее основным источником государственных доходов (и расходов), отменив налоги на труд и капитал: «Налоги, взимаемые с доходов, не обусловленных рентой (то есть получаемых трудом и капиталом), в конечном счете оплачиваются природно-ресурсной рентой... Социально-экономическая система будет оптимальной и функционирующей в интересах общественного и частного секторов, если при этой системе основой налогов являются земельная и природно-ресурсная ренты» [7, 482]. Авторы предлагают перейти к основанной на этом принципе системе налогов. В доказательство ее эффективности приводят следующую таблицу (мы добавили в ней два последних столбца).

Таблица 1

**Прирост внутреннего чистого продукта (ВЧП) вследствие
перехода к государственному изъятию ренты**

	2000	2007	2020	Среднегодовые темпы прироста, %	
				2001—2007	2008—2020
<i>Стратегия А</i> (сохранение действующей налоговой системы):					
ВЧП, млрд дол.	392	407	430	0,5	0,4
ВЧП на душу населения, дол.	2717	2922	3300	1,0	0,9
<i>Стратегия В</i> (рост доли ренты в налогах с 25% в 2000 до 95% в 2020 г.):					
ВЧП, млрд дол.	408	598	683	5,6	1,0
ВЧП на душу населения, дол.	2828	4292	5234	6,1	1,6

Источник: [7, 487].

Анализ таблицы вызывает вопросы. Сохранение действующей налоговой системы, по мнению авторов, приведет к приросту ВЧП на предстоящее двадцатилетие всего на 0,5—0,4% среднегодовых. Это означает продление депрессии на два десятилетия, что неизбежно приведет к развалу экономики. Если же начнется рост реальной экономики, то темпы прироста ВЧП окажутся многократно выше (до очередного кризиса). Переход же на изъятие ренты, по расчетам авторов, в первый период дает скачок до 5,6% среднегодовых, а затем надолго утвердятся 1% прироста. Не объяснено, чем будет вызван этот скачок, что обусловит дальнейшее резкое падение эффекта (различие 0,4 и 1,0% прироста не столь уж существенно). Кроме того, если «общество востребует полную ренту за использование земли и природных ресурсов» [7, 481], то какой смысл пользователям ресурсов экономить их и улучшать технологии, если плоды этого тут же будут забираться государством? Не следует также забывать, что рентные налоги будут включаться в цены для промежуточных и (по цепочке) конечных потребителей, так что оплачивать ренту будет все общество, а конкурентоспособность продуктов сельского хозяйства и добывающей промышленности на внутреннем и внешних рынках снизится. И хотя подобной позиции придерживается и главный экономист Всемирного банка Дж. Стиглиц, который, следуя «теории Генра Джорджа», заявил, что «земельный налог не только не является «плохим» (деформирующим экономику), но это единственный налог, способный финансировать общественные нужды» (цит. по: [9, 483]) — приведенные выше соображения вынуждают усомниться в справедливости выводов авторитетного экономиста и его сторонников.

Исходя из изложенных выше теоретических положений, рассмотрим вкратце конкретные формы, которые принимают в глобальной экономике рента и квазирента.

Мировая рента (антирента) выступает в нескольких разновидностях: земельная рента при продаже сельскохозяйственной продукции; горная рента (включая нефтяную) при продаже минерального сырья и топлива; лесная рента при реализации на мировом рынке лесопродукции; рыбная рента при добыче ренты как на национальной территории, так и за ее пределами, в акватории Мирового океана; туристическая рента, получаемая владельцами курортов мирового уровня.

Наибольший удельный вес занимает *горная рента*. Ее присваивают собственники недр (которыми чаще всего являются государства) с помощью рентных платежей (роялти) и экспортных пошлин. Особенность этой ренты состоит в том, что ее размер меняется на разных стадиях разработки месторождений полезных ископаемых. Например, на стадиях фонтанной добычи богатых нефтяных залежей издержки невелики, размер ренты максимальный; но с переходом к выкачке нефти из недр добычи в основном истощенных запасов издержки резко растут, рента превращается в антиренту. Вторая особенность — сильная зависимость ренты от мировых цен на минеральное сырье и топливо. Например, после повышения странами ОПЕК в 1973 г. цен на нефть нефтедобывающие страны (включая СССР) многократно увеличили размер реализуемой через эти цены нефтяной ренты; однако затем вместе с мировыми ценами размер ренты значительно упал. Вследствие резкого падения мировых цен в конце 1998 — начале 1999 г. в ряде стран рента стала превращаться в антиренту, однако затем ценовой маятник вновь пошел вверх.

Земельная (сельскохозяйственная) рента играла большую роль в прошлом, когда доля продовольствия на мировом рынке была значительной. Однако сейчас и в перспективе доля этого вида ренты имеет тенденцию к падению. Получатели этого вида ренты — земельные собственники и ТНК. Доля национальных государств минимальна. Более того, в США, странах Западной Европы государство дотирует фермеров (что выражает своеобразную антиренту), поставляя затем продовольствие на мировой рынок по ценам ниже внутренних или оказывая безвозмездную продовольственную помощь.

По мере развития международного туризма доходы от него увеличиваются (в 1998 г. США получили таких доходов 74 млрд дол., ряд европейских стран — по 30—40 млрд дол.). Однако доход этот распределяется между многочисленными участниками индустрии туризма (собственники санаториев, отелей, транспортных средств, музеев, продавцы продовольствия, сувениров и т. п.) и частично поступает государству через систему налогов на прибыль участников туристической деятельности.

Вероятно, в будущем доля ренты в ВВП будет падать в связи с относительным сокращением спроса на природные ресурсы, широким распространением ресурсосберегающих технологий. Однако вряд ли рента

сможет стать основным источником доходов государства (за исключением некоторых арабских государств с огромными запасами нефти и небольшой численностью населения). Тем более отсутствует такая возможность для России, поскольку богатые месторождения полезных ископаемых быстро вырабатываются и не замещаются приростом аналогичных разведанных запасов, внутренние издержки добычи и транспортировки заметно выросли, а мировые цены в ряде случаев не перекрывают роста внутренних затрат. К тому же при действующем законодательстве и неупорядочности в экономике значительная часть дифференциальной стоимости от поставки на мировой рынок основных видов минерального сырья и топлива оседает у посредников либо остается за рубежом.

Следует отметить, что основным получателем мировой горной ренты были страны исламской, православной и частично латиноамериканской цивилизаций; однако фактически с помощью ТНК осуществлялась перекачка значительной доли полученной ренты странам западноевропейской и североамериканской цивилизаций. Земельная рента распределена более равномерно.

Технологическая квазирента, напротив, имеет тенденцию к увеличению своей доли и роли в глобальной экономике, особенно при смене преобладающих поколений техники и технологических укладов. Главными получателями этой квазиренты выступают пионеры технологического прорыва, которые монополизируют на время базисные инновации и извлекают огромные сверхприбыли от поставки на мировой рынок новейших технологических систем, высокотехнологичных товаров и услуг. Ярчайшим примером может послужить послевоенная Япония, которая извлекала десятки миллиардов долларов технологической квазиренты за счет экспорта новейших поколений техники (особенно бытовой техники). В 90-е гг. вперед вырвались США, фактически монополизировавшие мировые компьютерные сети, Интернет, их техническое и программное обеспечение, навязывая остальному миру свои продукты и стандарты (за счет этой квазиренты возникло 90-миллиардное состояние Гейтса).

Остальные локальные цивилизации реализуют технологическую квазиантиренту, приобретая по установленным ТНК ценам товары и услуги новых поколений; к ним относятся и Россия и другие страны СНГ в условиях технологической деградации экономики и значительного импорта современной техники. Правда, Россия помогает США получать технологическую квазиренту в значительных масштабах в результате экспорта ученых и программистов; однако государство, понесшее на их подготовку значительные затраты, ничего от этого не получает.

Отдельные ранее отстававшие страны, сконцентрировав силы на стратегии технологического прорыва, меняют квазиантиренту на квазиренту. Так было с Тайванем, Гонконгом, Сингапуром, Южной Корей. Правда,

М.М. Голанский полагает, что утверждение глобальной экономики, превращение ее в саморазвивающуюся систему «лишает отстававшие страны какой бы то ни было надежды на преодоление отсталости в порядке внутреннего развития в переходный период» [12, 54]. Столь же печальная участь, по его мнению, ждет и Россию, которая превратилась в отсталую страну в системе мирового капиталистического хозяйства в результате непродуманных и неосмотрительных экспериментов. «В силу враждебного действия мирового рынка Россия будет лишена способности к экономическому саморазвитию, к расширенному воспроизводству. В стране должна произойти массовая, обвальная деиндустриализация» [12, 67, 68].

В этих печальных пророчествах не учитывается цикличность технологического прогресса. США, Японии, Западной Европе, новым индустриальным странам удалось снять сливки квазиинноваций при становлении и стремительном распространении в глобальной экономике пятого технологического уклада. Однако этот уклад (материальная основа пятого Кондратьевского цикла) ныне достиг стадии зрелости; впереди — падение эффективности последних его поколений и постепенное вытеснение поколениями шестого уклада. Приходит время технологических и экономических кризисов нарастающей глубины и длительности. Причем поражают они, вероятнее всего, непомерно развернувшийся информационный сектор глобальной экономики, который уже не в состоянии приносить прежние сверхприбыли, будут нарастать масштабы технологической квазиинноваций. Наиболее болезненным станет этот процесс в странах — нынешних лидерах, прежде всего США. На этом фоне не исключен шанс для России, которая пока еще располагает сильными фундаментальными и конверсионными заделами, вырваться вперед в освоении некоторых направлений шестого технологического уклада. На это нужно нацелить перспективную научно-технологическую политику.

Экономическая и управленческая квазиинновация не имеет таких масштабов в глобальной экономике, как технологическая. Тем не менее эти виды квазиинноваций вполне реальны и подстегивают инновации в сфере экономики и управления как в ТНК, так и в национальных экономиках. Эффективная экономическая политика и государственный менеджмент в 60—80-е гг. дали Японии серьезные преимущества и стали существенным фактором японского «экономического чуда», получения экономической и управленческой квазиинновации в огромных масштабах. Противоположный пример: неправильно выбранные ориентиры реформирования экономики России и других стран СНГ, снижение уровня управления, неспособность решать новые стратегические задачи способствовали углублению и затягиванию кризиса, наращиванию масштабов экономической и управленческой квазиинноваций, переходу в разряд отсталых, эксплуатируемых стран в глобальной экономике. Исправление допущенных стратегических

ошибок и приход нового поколения профессиональных управленческих кадров могут способствовать преодолению этой пагубной тенденции.

Даже приведенное краткое перечисление сложных теоретических проблем становления глобальной экономики как определяющей системы в иерархии мирового хозяйства, создания и распределения ренты и квазиренты (в положительном и отрицательном их значении) показывает необходимость новых подходов в исследовании экономических категорий, радикально меняющихся в период становления постиндустриального общества, приобретающего явно выраженные глобальные черты. Пришло время формирования постиндустриальной парадигмы обществоведения, проливающей новый свет на привычные проблемы стоимости, ренты и т. д.

Недавно созданный Международный институт Питирима Сорокина—Николая Кондратьева и Международный фонд Н.Д. Кондратьева поставили задачу исследования этих вопросов в рамках программы междисциплинарных исследований «Разработка глобальных моделей и сценариев взаимодействия локальных цивилизаций в XXI в., места России и СНГ в мировом постиндустриальном пространстве». Наиболее сложная задача при этом — создание междисциплинарных моделей. Построение глобальных макроэкономических моделей имело место и раньше. Пожалуй, самый удачный опыт — разработка в конце 70-х гг. по заказу ООН под руководством В.В. Леонтьева межрегиональной межотраслевой модели мировой экономики (по 15 регионам мира и 22 отраслям), на базе которой был построен глобальный прогноз на период до 2000 г. Хотя прогноз в силу неучтенных в модели обстоятельств не подтвердился, однако опыт работы уникальный, он может быть продолжен на новой основе, с группировкой стран по 10 локальным цивилизациям четвертого поколения. Другой пример — воспроизводственно-циклическая макро модель, использовавшаяся для анализа и прогноза динамики структуры экономики в мире и в России. Ее также надо перестроить в междисциплинарном разрезе, что потребует не только новой методологии, но и иного характера используемой информации.

Литература

1. Яковец Ю.В. Теория и практика социалистического обществования земли. М., 1960.
2. Яковец Ю.В. Методология ценообразования в горнодобывающей промышленности. М., 1964.
3. Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М., 1960.
4. Руденко Н.И. Энергия прогрессу (нариски з фізичної економії). Київ, 1998.
5. Джордж Г. Прогресс и бедность. СПб., 1906.
6. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М., 1999.

7. Мильнер Б.З. Крупные корпорации — основа подъема и ускоренного развития экономики // Вопросы экономики. 1998. №9.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. II.
9. Реформа ставит проблемы. М., 1968.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. I.
11. Межрегиональные межотраслевые модели мировой экономики / Под ред. А.Г. Гранберга, С.М. Меньшикова. Новосибирск, 1983.
12. Голанский М.М. Взлет и падение мировой экономики // Ученые записки Института Африки. М., 1999. Вып. 6.

А.Б. НИКОЛАЕВ

Финансовый капитал и инвестиционный процесс

I

На наш взгляд, в ходе семинара, который проходил по этому вопросу в 1999 г.³⁰, удалось договориться по следующим вопросам:

- финансовый капитал как феномен и теоретическая проблема не является новинкой; повышение интереса к финансовому капиталу объясняется стремительным развитием его масштабов, структуры, организационных форм, возрастанием его роли в мировом хозяйстве
- еще никто не привел убедительных данных, которые бы опровергли прежнее наиболее общее понимание финансового капитала как состояния сращивания и взаимопроникновения высококонцентрированных капиталов производственной и кредитно-финансовой сфер, с одной стороны, и государственных структур, с другой; эти черты финансового капитала сохраняются, и одновременно финансовый капитал наших дней стал более сложным явлением; современное состояние финансового капитала связано с новым уровнем концентрации, глобализации и транснационализации производства, созданием и функционированием транснациональных межгосударственных структур;
- вопрос о современном состоянии институциональных и региональных центров финансового капитала, системе и механизме их национальных и транснациональных связей, переплетении центров финансового капитала и транснациональных государственных структур не изучен в достаточной мере; умозаключения по вышеуказанным проблемам нередко строятся на основе интуитивных представлений.

Далее остановимся на некоторых новых чертах финансового капитала и их связи с инвестиционным процессом.

II

Уже в ходе семинара обнаружилась тенденция отождествлять центры финансового капитала с кредитно-финансовыми центрами, строить дале-

³⁰ Имеется в виду теоретический семинар Центра общественных наук при МГУ на тему «Мировой финансовизм и судьбы мира», прошедший в октябре—ноябре 1999 г. (прим. ред.).

ко идущие выводы на основе статистически фиксируемых фактов их национально-территориальной концентрации.

Очевидно, что на современном этапе существенно возросла роль экономических центров, которые концентрируют и опосредуют движение капитала и других форм реальных ресурсов в денежной форме. Речь идет о коммерческих банках, страховых компаниях, пенсионных фондах и других кредитно-финансовых учреждениях. Наблюдается высокая степень концентрации таких центров в немногих развитых странах и прежде всего в США, Японии, Великобритании, Германии.

Рост размеров и могущества мировых кредитно-финансовых центров нельзя рассматривать вне органической связи с условиями их формирования и существования. Исторически кредитно-финансовые центры уже давно срослись и переплелись с другими центрами, входящими в систему промышленно-финансовых групп. В настоящее время финансово-промышленные группы перешли национальные границы, превратились в транснациональные структуры финансового капитала. Другими словами, происходит (но далеко не завершилась) транснационализация финансового капитала.

При этом, конечно, составные части национальных и транснациональных финансово-промышленных групп (ФПГ), в том числе и кредитно-финансовые центры, сохранили функциональную, организационную и операционную относительную самостоятельность. Можно сказать даже, что объективные интересы участников ФПГ далеко не во всем совпадают. И это питает возможность возникновения острых противоречий и борьбы внутри транснациональных финансово-промышленных групп, несогласованности действий их участников.

Это объясняет, в частности, постоянно обнаруживающееся стремление выработать организационные механизмы, которые бы минимизировали негативный эффект внутригрупповых противоречий. К числу таких механизмов относится, в частности, установившийся порядок предоставления международных кредитов и решения проблем, связанных с международным долгом. Например, Парижский и Лондонские клубы кредиторов не рассматривают вопросы о реструктуризации внешнего долга отдельных стран до тех пор, пока они не получают благословение МВФ. Эта же процедура распространяется и на предоставление новых международных кредитов со стороны транснациональных инвесторов, решение многих вопросов, связанных с внешней торговлей, международными инвестициями и др.

Данные о национально-территориальной концентрации производства и финансового капитала на современном этапе транснационализации экономики оказываются лишь частичным показателем уровня и характера действительной собственности и контроля в системе мировой экономики. *Территориальное расположение капиталных ресурсов и нацио-*

нально-территориальное распределение центров собственности и контроля над ними оказываются несопадающими величинами. Например, концентрация производства и капитала в территориальных границах США, Японии или Великобритании уже не может служить достаточным показателем концентрации капиталных и, в частности, финансовых ресурсов в руках американского, японского и английского капиталов.

Капитальные ресурсы концентрируются прежде всего в ТНК, распространяющих свою деятельность и связи по большинству стран мира. Факты показывают, что контроль американского капитала над ТНК значительно превышает его долю в мировом производстве, измеряемую по ВВП. Как известно, на долю американской экономики приходится от 22 до 25% мирового валового продукта. Одновременно из 100 крупнейших производственных ТНК (без банков), контролирующих значительную часть мирового производства, 30% относятся к американским. Отделения американских ТНК в странах Западной Европы, Азии и Латинской Америки оказываются центрами концентрации не американских по национальной принадлежности капиталных ресурсов.

Образование и развитие ТНК является одной из форм транснационализации финансового капитала. В тысячах форм исторически сложившиеся национальные финансовые капиталы взаимодействуют, взаимопроникают друг друга, переплетаются сложной системой операционных связей. Но на данном этапе ТНК и финансовый капитал в целом сохраняют ядро национального тяготения. Все факты говорят о том, что несмотря на интернационализацию и глобализацию деятельности, для ТНК национальная «рубашка» оказывается ближе к государственно-национальному телу. Применительно к США это обнаруживается в форме перекачки ресурсов других национальных экономик в США, создании для американского капитала наиболее благоприятных условий интернационального функционирования, подчинения всего и вся обеспечению национальной безопасности США и т. д.

Взятый изолированно показатель национальной концентрации финансовых центров и уровня концентрации денежных ресурсов в этих центрах также не раскрывает действительную картину взаимодействия внутри интернационализируемого финансового капитала. В середине 80-х гг. из 30 банковских ТНК (ТНБ) на долю Японии приходилось 17 ТНБ (56,6%), стран Западной Европы — 10 ТНБ (33,3%), США — только 3 ТНБ (10%) [1, 409]. Степень сосредоточения финансовых ТНК в Японии и странах Западной Европы значительно превосходила их долю в мировом производстве. Но эти цифры не служили адекватным показателем характера и уровня их участия в международном финансовом бизнесе.

В эти же годы из 1858 транснациональных банковских отделений на долю США приходилось 531 отделение (28,5%). Значительная часть промышленности (в ряде случаев выше 30%) крупнейших развитых

стран: Великобритании, Франции, Бельгии, ЮАР, Мексики, Бразилии, Малайзии, Таиланда и ряда других, контролируется американским финансовым капиталом. И это еще только видимая часть айсберга. Остается не достаточно исследованным вопрос о всех составляющих системы взаимопроникновения и переплетения интересов и контроля американского, японского и западноевропейского, латиноамериканского и других финансовых капиталов.

Если перейти на конкретно хозяйственный уровень, то придется констатировать, что период бурного роста японских и европейских кредитно-финансовых центров был использован американским финансовым капиталом для технического и экономического перевооружения своего производства. На протяжении многих лет США использовали для этой цели поддержание в состоянии хронической дефицитности своего внешнеторгового баланса. Во второй половине 90-х гг. обнаружилось нарастание притока прямых иностранных инвестиций в американскую экономику. И уже в 1997—1998 гг. США ежегодно поглощали почти столько же прямых иностранных инвестиций, сколько все страны Западной Европы. На этой основе они смогли существенно повысить конкурентоспособность и стабильность роста американской экономики. Какова природа притекающих в США прямых инвестиций? Не являются ли эти инвестиционные потоки движением капитала внутри интернационализируемых финансовых групп с американским ядром?

Уровень концентрации владения и распоряжения национальными и международными финансовыми ресурсами оказывается выше, чем уровень концентраций собственности на эти ресурсы. На межнациональном уровне этот разрыв объясняется тем, что финансовые ресурсы в форме денежного капитала имеют тенденцию притекать от менее развитых к более развитым структурам и прежде всего к монополистическим финансовым центрам высокоразвитых стран. В послевоенный период углубление вышеуказанного противоречия происходило под сильнейшим воздействием нефтяных кризисов. Поток нефтедолларов, полученных нефтедобывающими развивающимися странами и ставших их собственностью, оказался направленным в конечном итоге в сейфы финансовых центров развитых стран. Точно так же значительная часть накопленных веками ресурсов России (присвоенных горсткой «новых русских» в результате приватизации), обличившись в форму твердой валюты, перетекла в финансовые центры Запада. Обратное движение денежных ресурсов к менее развитым странам происходит уже в форме движения капитала, которым владеют и распоряжаются кредитно-финансовые центры. Складывается разрыв между собственностью на ресурсы в денежной форме и на ресурсы как капитал, как форма присвоения национального экономического пространства. Переместив в высокоразвитые центры свои денежные ресурсы, субъекты развивающихся стран сохраняют на них соб-

ственность как на деньги, которые могут приносить процент. В руках финансовых центров эти денежные ресурсы превращаются в средство установления собственности на экономическое пространство всего мира. Например, если даже часть ресурсов, незаконно вывезенных из России, возвращается обратно, то это оборачивается нарастанием российского внешнего долга и потерей национального контроля над собственной экономикой.

III

В глобальных масштабах также обнаруживается существенный разрыв между движением денежных и реальных ресурсов. Денежные знаки, как кредитные инструменты, в своем движении отрываются от движения реального продукта. Они во все возрастающей мере становятся средством выражения не просто доли центров финансового капитала в производстве мирового продукта, но также их доли в исторически накопленных условиях производства. Инфляционная накачка кредитными инструментами мировой сферы обращения позволяет финансовым центрам высокоразвитых стран поставить под свой контроль экономическое пространство других стран без адекватной передачи им реальных ресурсов. Одновременно, хотя бы частично, они переносят инфляционное бремя за свои национальные границы. Разумеется, в конечном итоге инфляционная накачка обнаружится в движении национальной валюты и производства. Но уже после перехода в собственность глобальных финансовых центров экономического пространства менее развитых стран.

Это ярко проявилось в первое 25-летие после Второй мировой войны, когда благодаря экспансии инфляционно накачанного доллара финансовым группам США удалось поставить под свой контроль значительную часть экономики большинства стран мира. Это вновь обнаруживается уже в 80-е и 90-е гг. в западноевропейской и российской экономике.

СМИ справедливо отмечают относительную незначительность притока иностранного капитала в российскую экономику. Но важно подчеркнуть и другую черту: приток иностранных инвестиционных ресурсов в денежной форме в российскую экономику не сопровождается притоком реальных ресурсов.

Прежде всего, остановимся на проблеме притока прямых иностранных инвестиций. Статистика показывает, что до последнего времени прямые иностранные инвестиции принимали форму приобретения пакетов акций приватизируемых или приватизированных предприятий, вкладов в уставные капиталы нематериальных активов, предоставления кредитов. Новых производственных мощностей создается ничтожно мало. Доля капиталобразующих прямых иностранных инвестиций в 1998—1999 гг. не превышала 2,2% от общего объема инвестиций в основной капитал промышленности РФ.

Часть иностранных денежных ресурсов, приходящих в российскую экономику как прямые инвестиции, переходит на банковские счета российских собственников. А с этих счетов эти же финансовые ресурсы перемещаются обратно в иностранные кредитно-финансовые центры. Но уже как деньги на депозитных счетах или как инвестиции в оффшорные компании. Российская экономика утрачивает собственность на часть своего экономического пространства без получения необходимых ресурсов для развития.

Еще более ярко этот же процесс обнаруживается в движении кредитных инвестиций, содержащих в себе значительную возможность чисто спекулятивных операций. Кредитно-финансовые центры в настоящее время располагают огромными денежными ресурсами, которые позволяют им участвовать в операциях на фондовых и валютных рынках. Осуществляя инвестиции денежного капитала в ценные бумаги, имеющие хождение на национальных и международном рынках, эти центры не ставят перед собой задачу увязать финансовые инвестиции с развитием экономики стран, куда эти инвестиции направляются. Использование инвестируемых финансовых ресурсов оказывается лишь по форме прерогативой национальных субъектов. Многие факты, относящиеся к российской действительности, говорят о том, что международные центры финансового капитала создают условия для непроизводительного использования кредитных ресурсов.

В 1995—1997 гг. в РФ наблюдалось резкое увеличение притока иностранного капитала в форме вложений в различные виды государственных ценных бумаг. Этому притоку в значительной мере способствовали изменения в российском законодательстве в 1996 г., обеспечившие иностранным инвесторам льготный режим конвертации рублевой прибыли в твердую валюту и практически бесконтрольного вывоза как первоначальных инвестиций, так и дохода по ним. Это создало условия для чисто спекулятивного притока иностранного капитала. Иностранные инвестиции возросли с 1,053 млрд дол. в 1994 г. до 12,295 млрд дол. в 1997 г.

Но приток спекулятивных инвестиций не сопровождался ускорением развития российского общества или созданием предпосылок для будущего роста. Наоборот, приток инвестиций обусловил углубление противоречий развития. Иностранные инвестиции использовались государством для финансирования непроизводительных расходов и прежде всего разбухшего государственного аппарата. И это делалось при благословении МВФ, который до сих пор в жестких формах контролирует и направляет государственную бюджетную политику в РФ. Приток иностранного денежного капитала в лучшем случае вызвал усиленный приток в страну предметов потребления. Доля иностранного импорта в некоторых регионах приблизилась к 50% товарооборота. Он не сопровождался притоком иностранных инвестиционных ресурсов.

Эффект притока иностранных денежных ресурсов сводился на нет гораздо большим нелегальным оттоком твердой валюты из российской экономики. Приток иностранных ресурсов в РФ (во всех формах) за период 1992—1999 гг. не превысил 80 млрд дол. В эти же годы отток ресурсов из РФ только в нелегальной денежной форме составил 200—250 млрд дол. Кроме того, за эти же годы российская экономика потеряла более 160 млрд дол. в результате хронического превышения экспорта реальных ресурсов над их импортом. И одновременно экономика испытывала настоящий ресурсный голод в инвестиционной области.

Нельзя утверждать, что иностранные денежные инвестиции просто разворовывались. Но совершенно очевидно, что приток иностранных денежных инвестиций облегчал конвертацию рублей в твердую валюту для ее последующего нелегального вывоза.

В результате притока иностранного денежного капитала существенно возрос государственный долг РФ (последний уже превышает 160 млрд дол.), увеличились текущие и потенциальные выплаты по этому долгу и сократились возможности инвестиций в реальный сектор экономики на ближайшее десятилетие. Если годовой объем инвестиций в основной капитал российской экономики не превышает 20—25 млрд дол., а погашение государственного долга и выплата процентов по нему при самых благоприятных условиях не опустится ниже 10—11 млрд дол., то простейший расчет показывает громадные размеры прорех в инвестиционном бюджете, возникающие в результате архинезэффективной системы взаимодействия российской экономики с международным финансовым капиталом и столь же неэффективного использования импортируемого иностранного капитала.

Одним из источников противоречий внутри финансово-промышленных групп является асинхронность в накоплении капитала в реальном секторе экономики и денежного капитала, представляющего на современном этапе интернационализации экономики процесс сбережений в глобальных масштабах. Факты показывают, что основными источниками инвестиций в реальном секторе развитых стран являются, во-первых, сбережения национальной экономики; во-вторых, натуральная продукция, создаваемая и сберегаемая в национальном реальном секторе экономики.

Одновременно приток денежных ресурсов в кредитно-финансовые центры складывается не только из собственных национальных сбережений (амортизационных отчислений, нераспределенной прибыли реального сектора, сбережений всех слоев населения и государственных финансовых структур). Он включает в себя значительную часть денежных накоплений всего мира. Уже в середине 90-х гг. активы крупнейших американских кредитно-финансовых корпораций существенно превышали

годовой ВВП США. Такая же картина наблюдается в Великобритании, Швейцарии и некоторых других странах.

В этом притоке представлена и та товарная продукция, национальная потребительная стоимость которой не вписывается в воспроизводственную структуру высокоразвитых стран. Складывается тенденция к превышению денежных поступлений в кредитно-финансовые центры над возможностью использования представляемых ими товарных ресурсов в накоплении в реальном секторе высокоразвитых стран. Данный сегмент накопления и потребления внутри мирового хозяйства обуславливается прежде всего действием всей совокупности экономических, социальных и политических процессов внутри высокоразвитых стран.

Это создает основу для борьбы за взаимопроникновение кредитно-финансовых центров и финансово-промышленных групп в целом в экономическое пространство стран, включенных в мировое хозяйство. На наш взгляд, на данном этапе не стоит останавливаться на вопросе о том, кто играет первую скрипку в финансово-промышленных группах — кредитно-финансовые центры или ТНК реального сектора. И не потому, что этот вопрос не имеет значения. Сейчас нет достаточного материала для аргументированного рассмотрения этого вопроса.

Важно то, что совокупность имеющихся фактов доказывает следующие моменты: во-первых, реальная сила воздействия центров финансового капитала на экономику мира и отдельных стран складывается в результате взаимодействия кредитно-финансовых центров, ТНК реального сектора и государственных структур (как национальных, так и транснациональных). Можно ли, например, объяснить весь слой мирового развития, связанный с использованием нефтегазовых ресурсов, только с деятельностью кредитно-финансовых центров? Безусловно, нет.

Конечно, потоки нефтедолларов дали мощный толчок развитию транснациональных кредитно-финансовых центров, мирового кредитного и валютного рынков. Но закрепление национальных экономик, располагающих значительными нефтяными ресурсами, в качестве устойчивых источников нефтяных и денежных ресурсов для центров финансового капитала и всего развитого мира происходило и происходит при скоординированном взаимодействии ТНК нефтегазового сектора, государств и транснациональных государственных структур. В частности, процесс ценообразования в мировом нефтяном секторе протекает при регулирующем воздействии со стороны ТНК и транснациональных государственных структур.

Конечно, кредитно-финансовые центры, взаимодействующие с ТФПГ и государственными структурами, располагают огромными ресурсными и политическими возможностями. Эти возможности превосходят экономический потенциал и возможности политической самозащиты отдельных стран. В результате создается питательная почва для представления

о преодолении финансовым капиталом стихии рыночной экономики. Это представление в своеобразной форме транслирует идеи монетаризма на мировое хозяйство.

Вряд ли стоит спорить с тем, что финансовый капитал высокоразвитых стран и его транснациональные структуры могут и оказывают регулирующее воздействие на развитие мировой экономики и экономики отдельных стран. События в Индонезии, РФ, Польше, Венгрии и ряде других стран доказывает, что воздействие финансового капитала на отдельных этапах может быть весьма существенным. Знак этого воздействия в значительной мере определяется геостратегическими интересами финансового капитала.

Но также очевидно, что в реальном развитии финансовый капитал не может учитывать только свои интересы. Он вынужден считаться с ходом событий, который навязывается ему как стихийный процесс. Ярчайшим примером может служить развитие экономики Китая. Например, иностранные прямые инвестиции играют существенную роль в стремительном развитии китайской экономики. По размерам накопленных прямых инвестиций Китай занимает третье место в мире после США и Великобритании. Иностранные финансовые центры идут на участие в обеспечении быстрого и прогрессивного развития китайской экономики, хотя можно привести множество доводов в пользу того, что подобное развитие идет вразрез с их длительными интересами. Перемещение мирового центра экономической и политической силы в Китай, что представляется уже делом недалекого будущего, только при богатейшей фантазии можно интерпретировать как отвечающее интересам западного, прежде всего американского, транснационального финансового капитала.

В данном случае не будем останавливаться на тех конкретных мотивах, которые толкают финансовый капитал к участию в развитии конкурирующих структур. Важно, что они существуют и действуют. И обнаруживают себя, хотя и с меньшей интенсивностью, во многих других странах Азии, Латинской Америки, Австралии.

Литература

1. TNC in World Development. N. Y., 1988.

О.Ю. МАМЕДОВ

Социализация производства — основа трансформации макрорыночного равновесия в макроэкономическое

Слабость экономики — даже не в надоевшей всем гипертрофии рыночного механизма, а в пренебрежении им методологией *социального* анализа, в непонимании того, что реальная экономика есть диалектический сплав «производственного» и «социального», причем по мере уско-

рения экономического прогресса именно социальный фактор становится приоритетным — в противном случае рыночное производство бескризисно восходило бы по кривой Кобба—Дугласа.

К числу особо игнорируемых экономиком закономерностей развития экономики как общественного производства относится открытая К. Марксом (и невинтно рефлексированная Дж. Кейнсом) объективная тенденция, известная в научной политэкономии как *социализация производства*. Вне методологического контекста этой закономерности невозможно понять ни долгосрочную заданность экономической истории, ни ее краткосрочные отклонения от этой заданности.

Между тем теория классического, т. е. «совершенного», рынка (агрегированно представленная на рис. 1) свела всю экономику только к взаимодействию спроса и предложения. Этим экономическое пространство было практически отождествлено с рыночным. Не удивительно, что при такой «панрыночности» модели равновесного состояния в ней не осталось места для альтернативной, *нерыночной* формы производства.

Однако экономика (не знакомая с опусами экономистов!) реализует свою объективную логику исторического движения, имя которой — социализация производства. И эта тенденция к социализации производства необходимо порождает нерыночную (обобщественную) сферу производства, тем самым необходимо порождая и смешанную (двухсекторную) экономику. Для смешанной экономики двухсекторность становится системообразующей основой.

Взаимополагание рыночного и нерыночного секторов превращает смешанную экономику в уникальную форму экономической цивилизации, в которой сохранены обе — и частная, и общественная — формы организации производства, но системная взаимообусловленность которых снимает исторические крайности реализации каждой из них (в виде капитализма и социализма).

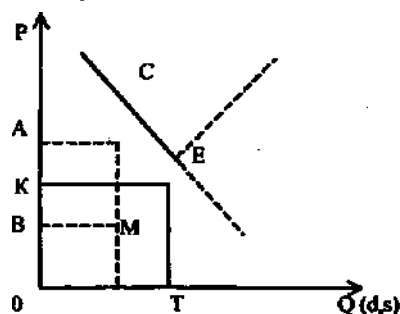


Рис. 1. Модель равновесного рынка

Чтобы осознать качественный характер названной трансформации, обратимся к главному интеллектуальному достижению экономикса — к графику равновесной цены (рис. 1).

График равновесной цены есть модель только рынка — об этом свидетельствует то, что за точкой равновесия (Е) все обрывается, поскольку далее ее не существует ничего — ни производства, ни рынка, ни экономики. Поэтому и макроэкономическое равновесие на этом графике может быть представлено только как *макрорыночное* — балансом между совокупным предложением всех продавцов и совокупным спросом всех покупателей.

Однако в реальной рыночной экономике не все производители (например, государственные предприятия) являются продавцами, как и не все потребители (чьи доходы ниже равновесного) — покупателями. Это значит, что общее экономическое равновесие, выраженное в сугубо рыночной форме, искажает истинные размеры совокупного спроса и совокупного предложения, поскольку игнорирует как созданное производителями-непродавцами, так и присвоенное потребителями-непокупателями.

Графически совокупный спрос для теории рынка представлен площадью, образованной произведением данной цены спроса (например, ОА) и определенного ею числа единиц совокупного продукта (ОД), т. е. площадью ОАСД, а совокупное предложение — площадью, образованной произведением данной цены предложения (например, ОВ) и определенного ею числа единиц совокупного продукта (ОД), т. е. площадью ОВМД; таким образом, в нашем условном случае совокупный спрос (ОАСД) превышает совокупное предложение (ОВМД) на величину ВАСМ. Этот макроэкономический дисбаланс в рамках теории рынка устраняется переводом агрегированных величин в равновесные параметры (мы сейчас оставляем в стороне механизм такого перевода) — и действительно, при цене совокупного спроса и совокупного предложения в ОК их объемы равны (ОКЕТ=ОКЕТ).

В двухсекторной модели смешанной экономики [1] абсолютизация рыночного преодолевается появлением нерыночного (рис. 2); при таком подходе общественный (государственный, нерыночный) сектор, реализующий глобальную тенденцию к социализации производства, становится условием достижения не *макрорыночного* (т. е. в рамках самого рынка), а подлинно *макроэкономического* равновесия как баланса двух альтернативных секторов социальной организации производства.

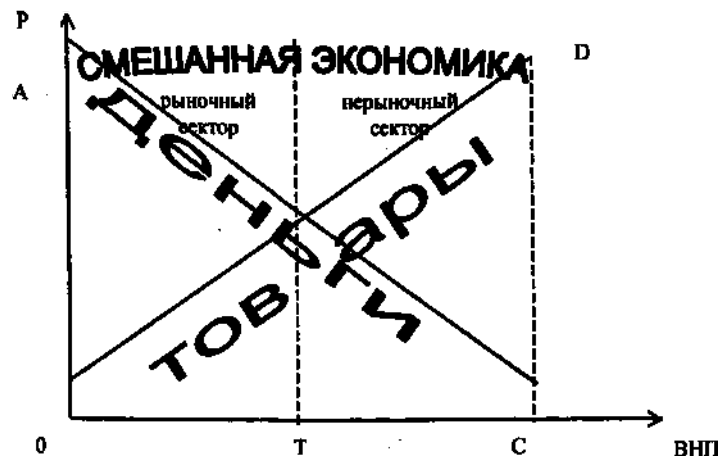


Рис. 2. Модель равновесного рынка

В предложенной нами двухсекторной модели смешанной экономики совокупный спрос (деньги) представлен площадью треугольника (ОАС), геометрически суммирующего совокупность всех денежных доходов, которые могут быть превращены в расходы; совокупное предложение (товары) также представлено площадью треугольника (ОДС), суммирующего все предложенные к реализации товары.

Из рис. 2 следует, что оба треугольника имеют общий элемент (ОЕС), в границах которого спрос и предложение находятся в равновесном состоянии. Но при вычете этого (при любых условиях «равновесно-счастливого») элемента две оставшиеся фигуры — «денежный» треугольник ОАЕ и «товарный» треугольник СЕД — характеризуются уже прямым противостоянием. Это значит, что проблема макроравновесия в двухсекторной смешанной экономике принимает форму финансового равновесия — стоимостной величины совокупного спроса (ОАЕ) и стоимостной величины совокупного предложения (СЕД).

В отличие от макрорыночного макроэкономического равновесие имеет количественную и качественную характеристики. Действительно, идиллия межсекторного макроэкономического равновесия (см. рис. 2, где $ОАЕ = СЕД$) возникает только потому, что в целях упрощения ситуации нами принята единичная эластичность кривых совокупного спроса и совокупного предложения, однако стоит хотя бы немного изменить угол наклона этих кривых, как количественный дисбаланс принимает катастрофические размеры (рис. 3).

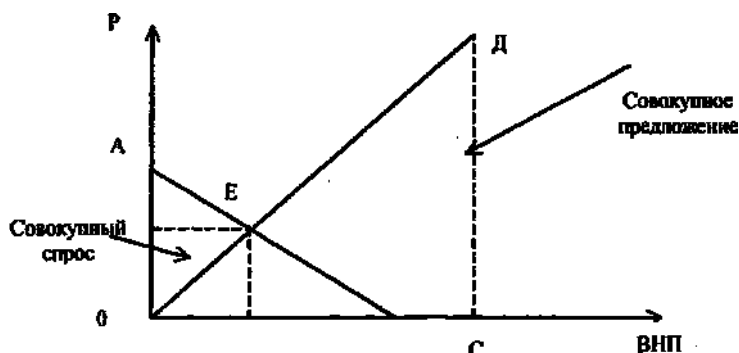


Рис. 3. Деформация макроравновесия в смешанной экономике

Еще важнее осознать, что социализация производства — посредством формирования двухсекторной смешанной экономики — влечет изменение и качественной характеристики финансового макроравновесия: *в смешанной экономике под финансовым макроравновесием следует понимать оптимальное соотношение объемов образующих ее рыночного (негосударственного) и нерыночного (государственного) секторов.* Другими словами, речь идет о рациональных пределах государственного сектора, который должен быть достаточным для удовлетворения потребности в общественных благах, но в то же время не подрывать экономический потенциал рыночного сектора, взваливая на себя его функции организации доходного производства.

Качественная характеристика «чистого» совокупного спроса («очищенного» благодаря вычету равновесного элемента ОЕС) состоит в понимании того, что он является элементом, порожденным только рыночным сектором, поскольку представляет консолидированный денежный избыток по-рыночному «эффективных» покупателей и продавцов; качественная же характеристика «чистого» совокупного предложения (СЧД) состоит в понимании того, что оно является элементом только общественного сектора, представляя стоимость произведенных в государственном секторе общественных благ.

Суть макроравновесия в смешанной экономике вроде бы укладывается в границы методологии и теории экономикса, так как здесь происходит, на первый взгляд, обыкновенный, присущий монетарной экономике, обмен товара на деньги⁵¹.

⁵¹ Разумеется, макроэкономическое равновесие никак нельзя считать «обыкновенным» обменом товара на деньги, поскольку это — удивительный акт купли-продажи: продолжительностью в год и в масштабе производства всей страны; в рамках макроэкономического

Однако в реальности качественное отличие между макрорыночным и макроэкономическим равновесием огромно: для экономикса, не ведающего о социализации производства, рыночные деньги — и на макро-, и на микроуровне — всегда обмениваются на рыночные же товары. Но именно в смешанной экономике макроравновесие впервые достигается обменом рыночных денег на общественные товары. Многообразные последствия этого феномена в двухсекторной смешанной экономике образуют перспективный объект политико-экономического анализа, но никак не экономикса.

Литература

1. Мамедов О. От модели классического рынка — к модели смешанной экономики. Ростов н/Д., 1999.

К.А. АСЛАНЯН

Либерализация финансовых рынков как причина нестабильности скорости оборота денег

В середине 80-х гг. на финансовых рынках Западной Европы и Америки начался процесс перестройки (в данной статье в поле зрения находятся исключительно названные рынки; финансовый рынок России и стран СНГ сознательно не анализируется не по причине отсутствия интересующих нас процессов, а из-за их специфичной исключительности и чрезмерно высокой доли внебанковского неконтролируемого оборота наличных средств, а также целого ряда иных причин).

Процесс перестройки финансовых рынков происходил и продолжается в каждой из стран по-своему и с разной степенью интенсивности. Этот процесс был подвержен влиянию как государственного регулирования, так и предпринимательской политики финансовых посредников. Среди важнейших причин подобного развития следует отметить прогресс в информационной технологии и глобализацию финансовых и торговых рынков.

Перестройка финансовых рынков вызвала некоторую неуверенность в финансовых кругах и стала причиной серьезной дискуссии среди экспертов. Достаточно широко распространилось мнение, будто перестройка финансовых рынков оказывает дестабилизирующее влияние на сами рынки. В качестве подтверждения указанной дестабилизации могут быть истолкованы некоторые эмпирические исследования по данной проблеме. В настоящей статье делается попытка показать зависимость между процессом перестройки финансовых рынков и нестабильностью оборотной скорости денег.

равновесия происходит обмен *товара* (национального продукта как «совокупного предложения») на *деньги* (национального дохода как «совокупного спроса»).

Финансовые рынки

В связи с тем, что до сих пор существует известная разноречивость в толковании некоторых терминов, мы будем по мере изложения материала уточнять некоторые формулировки и понятия, принятые в западноевропейской научной литературе.

Под финансовыми рынками нами понимается фиктивная общность всех парциальных рынков, на которых существуют спрос и предложение денег, кредитов, ценных бумаг и т. п. Обычно финансовый рынок подразделяют на рынок денег и рынок капитала [1, 214]. Наличие множественного числа для понятия финансового рынка свидетельствует о том, что он состоит из множества отдельно существующих рынков. Х. Шмид дефинирует финансовые рынки в качестве «монетарных рынков» [2, 131].

Если заглянуть в историю финансовых рынков, то можно заметить, что в последние десятилетия на этих рынках происходило значительное развитие, в частности, наблюдался переход от регулятивной к либеральной денежной политике. Данный процесс, естественно, коснулся и России. «Активизация кредитно-денежной политики — реализация регулируемых функций банков по отношению к хозяйственной конъюнктуре требует организационных и качественных изменений в деятельности банковской системы... Актуальным является вопрос обеспечения независимости банковской деятельности от директивных установок, от хозяйственно-ведомственных притязаний на кредитные ресурсы...» [3, 78].

Как известно, регулирование финансовых рынков преследовало совершенно определенные цели [4, 4], среди которых наиболее важными представляются следующие:

- регулирование должно было обеспечить слаженное функционирование монетарного сектора, т. е. монетарно индуцированные экономические кризисы, как, к примеру, кризис 1929 г., должны были стать предотвратимыми;
- регулирование должно было улучшить эффективность монетарных инструментов, чтобы упростить центральным банкам достижение поставленных денежно-политических целей;
- регулирование должно было повлиять на аллокацию ресурсов. В качестве иллюстрации можно привести лишь несколько наиболее распространенных примеров: кредитные «плафоны», верхнее ограничение кредитных процентов, контролирующие инструкции по объемам минимальных банковских ресурсов и резервов, предписания по составу и содержанию портфолио, политику цен.

Однако в результате того, что предпосылки для введения регулирования на финансовых рынках со временем изменились, регулирование постепенно перестало быть необходимостью и стало превращаться в препятствие:

- существовавшие ограничения деятельности предприятий финансового сектора оказались не достаточно действенными и привели к неэффективной аллокации капитала;
- строгие инструктивные предписания тормозили естественное развитие финансового сектора и провоцировали тем самым всевозможные попытки обхода «правил игры» со стороны финансовых предприятий, что в свою очередь влекло за собой еще более строгие и решительные инструкции;
- поскольку в разных странах реализовывались различные по глубине и строгости меры контроля, это чрезвычайно негативно влияло на международную конкурентоспособность участников рынка.

На этой почве вызрела необходимость структурной перестройки финансовых рынков. Пришло время либерализации, которая заключалась в дерегулировании и финансовых инновациях.

Либерализация

Говоря о либерализации финансовых рынков, следует уточнить виды и аспекты этой либерализации.

Дерегулирование. Под дерегулированием принято понимать снятие существующих правил и предписаний со стороны государства. Ниже мы попытаемся проанализировать некоторые из основных мер дерегулирования: снижение требований по объемам минимальных резервов; ослабление кредитных ограничений; уменьшение инструктивных предписаний в сфере международного движения капитала.

Финансовые инновации. Й. Штрайт определяет финансовые инновации как «...новые возможности вкладов, которые значительно, долго-временно и в непредсказуемом направлении влияют на структуру портфолио банковского сектора. При этом не имеет никакого значения, возникает ли эта новая возможность вклада в связи с попытками обойти существующие нормы регулирования в банковском секторе или они возникают от того, что регулирование ослабляется» [4, 45]. Как видим, данное определение достаточно адекватно элиминирует те изменения, которые связаны с различиями в тенденциях.

Финансовые инновации представляют собой новые формы трансакций и вкладов, которые значительно влияют на традиционные решения по хранению вкладов и деятельности кассы [1, 213]. М. Биглер называет их сравнительно неожиданно наступившим новым развитием на национальных и интернациональных финансовых рынках, которое улучшило аллокацию ограниченных финансовых ресурсов при учете альтернативных средств применения за счет редукции стоимости и уровня риска и/или настолько изменило основные монетарные равенства макроэкономики, что приходится ставить под вопрос возможность ведения прогнозированной плановой денежной и экономической политики [5, 221].

Развитие финансовых инноваций пришло с двух сторон: во-первых, они возникли как меры, призванные создать возможность ухода от строго государственного регулирования. Особенно сильно эти тенденции проявились в США, где типичным примером стал «Holdingbanking». Монетарные же инновации стали непосредственным следствием дерегулирования банковского сектора (например, в США счета MMDA и NOW).

Наиболее значимыми финансовыми инновациями принято считать следующие:

- беспроцентные видовые вклады заменяются такими же, но с процентами;
- наличные деньги все больше и больше утрачивают свое значение как средство платежа, постепенно уступая свои позиции жиральным деньгам;
- кредиты и вклады с жестко фиксированным процентом уступают место кредитам с вкладами с переменной величиной процента;
- допускаются кредиты и вклады за рубежом.

К финансовым инновациям, связанным с техническим прогрессом, относятся, к примеру, также развитие биржи SOFFEX в Швейцарии, распространение так называемых Point-of-Sales (банкоматов). Влияние, которое оказали некоторые из перечисленных инноваций на скорость оборота денег, будет показано далее.

Скорость обращения денег

Определение. Как известно, скорость обращения денег свидетельствует о том, как часто в среднем тратится (расходуется) денежная единица за рассматриваемый период (как правило, один год). При этом, если скорость обращения денег обозначается равной 2,5, то это означает, что денежная масса (М) была в течение года 2,5 раза потрачена на валовой социальный продукт. Здесь уже обнаруживается одна из проблем, а именно — необходимость описания денежного агрегата. В зависимости от того, какой денежный агрегат будет взят за основу, ему будет соответствовать определенная скорость обращения денег. Эта проблема будет рассмотрена ниже.

Модельно-теоретический анализ. В дальнейшем нами будет рассмотрена взаимосвязь между скоростью оборота денег, предложением денег и спросом на деньги. В частности, мы попытаемся предложить такую теоретическую модель, при помощи которой было бы возможно наиболее точно определить влияние инноваций и мер по дерегулированию спроса на деньги.

Теория предпочтений ликвидности Кейнса, к сожалению, является не совсем подходящим инструментом для наблюдения скорости обращения денег. Кейнс несколько упрощенно устанавливал различие между беспроцентными бессрочными вкладами и долгосрочными ценными бума-

гами с фиксированным процентом [4, 109]. Но, как известно, на финансовых рынках существуют не только эти простейшие формы денег: спектр финансовых инструментов и форм хранения денег после либерализационных мер стал более гибким и значительно расширился. Фридман в своем подходе к теории имущества, который базируется на уравнении обмена Фишера, расширяет количественную теорию и объясняет спрос на деньги через бюджетные ограничения субъектов экономики, издержки и доходы хранения денег и альтернативных активов⁵². В качестве дополнительной объясняющей в систему добавляются и монетарные инновации, что позволяет а priori принять их во внимание.

Уравнение обмена Фишера гласит:

$$Hp = MU, \quad (1)$$

где «... H обозначает объем торговли или стоимость всех расходов с точки зрения реального производства в определенный период. Расходы (H), помноженные на производство (p), приравниваются к произведению денежной массы (M) и скорости оборота денег (U)» [2, 233]. Отсюда можно вывести формулу скорости оборота денег:

$$U = Hp/M. \quad (2)$$

Разница между скоростью оборота денег по Фишеру и по Фридману, которая иногда фигурирует под названием «скорость оборота дохода», заключается в том, что если Фишер рассматривает в качестве основы объем торговли, то Фридман исходит из величины национального дохода. Дело в том, что в объеме торговли учитываются движения капитала и оборот промежуточных продуктов. Поскольку объем торговли, в отличие от национального дохода, не так легко квантифицировать, принято в качестве исходной величины брать национальный доход. Коль скоро объем торговли учитывает стоимость оборота промежуточных продуктов, это приводит к искажению реальных экономических величин, и поэтому не является релевантным в выбранном нами подходе. При рассмотрении национального дохода в качестве основы отмечается влияние и на уровень цен p . Ханс Шмид пишет, что p «...не является больше средней стоимостью всех операций за данный период времени, а представляет собой среднюю стоимость всех товаров и услуг, которые входят в социальный продукт» [2, 236].

Таким образом, мы выводим модифицированное уравнение:

$$V = Yp/M = Y/(M/p), \quad (3)$$

где V обозначает скорость оборота дохода. По вышеупомянутым причинам в дальнейшем вместо скорости оборота денег мы будем рассматривать скорость оборота дохода.

Далее необходимо принять классическую оговорку об отсутствии у экономических субъектов так называемой иллюзии денег. Для этой цели

⁵² См.: [4, 109].

номинальное значение должно быть дефляционировано, и мы получим реальный спрос на деньги:

$$M/p = l(Y, i, \dots). \quad (4)$$

Это означает, что реальный спрос на деньги подвержен влиянию конкретных экономических факторов, таких как, например, реальный спрос внутри страны, уровень реальных процентных ставок, но не зависит от уровня цен. Для того, чтобы установить связь между скоростью оборота дохода и спросом на деньги, необходимо опираться на предположение о постоянном равновесии на денежном рынке, т. е. предположении, что спрос на деньги равен их предложению:

$$M = M^s = M^d. \quad (5)$$

Подставив уравнение (3) в уравнение (4), мы получим:

$$V = Y/l(Y, i, \dots) = v(Y, i, \dots). \quad (6)$$

Это означает, что скорость оборота дохода является функцией той же переменной, чьей функцией является и спрос на деньги. Таким образом, мы наблюдаем очевидную обратную зависимость между спросом на деньги и скоростью оборота дохода. Тем самым каждое высказывание о спросе на деньги одновременно является высказыванием и о скорости оборота дохода.

Поскольку было принято предположение о равновесии на рынке денег, влияние либерализации на предложение денег непосредственно связано с изменением скорости оборота дохода (скорости оборота денег). Соответственно имеет смысл ниже рассмотреть изменение предложения денег в связи с дерегулированием и финансовыми инновациями и влияние этого изменения на скорость оборота денег.

Влияние дерегулирования на скорость оборота денег

Отмена предела кредитования и снижение уровня минимальных резервов. Последствия означенных в подзаголовке обеих мер дерегулирования можно рассматривать объединенно, так как в конечном итоге они оказывают аналогичное влияние на предложение на рынке денег. Отмена предела кредитования и снижение уровня минимальных резервов являются мерами так называемой прямой кредитной политики. Что же представляют собой эти меры?

Ханс Шмид дифференцирует прямое и косвенное влияние политики минимальных резервов [2, 340]. Снижение уровня минимальных резервов означает, что обязательные вклады в Центральный банк со стороны коммерческих банков частично отпускаются и тем самым представляют собой свободные средства в форме денег Центрального банка. Создавшийся таким образом избыточный резерв заставит коммерческие банки постепенно увеличить предложение кредитов. К косвенным влияниям (через денежный рынок) относится понижение процентных ставок на кредиты денежного рынка. Таким образом, понижается стоимость кре-

дитного рефинансирования коммерческих банков, что может в свою очередь послужить причиной увеличения предложения кредитов заинтересованным организациям. В итоге такой процесс имплицитно повышает предложение денег. Это ведет к падению процентных ставок, что уменьшает экономное обращение с деньгами, в результате чего происходит спад скорости оборота денег. Отмена предела кредитования означает, что кредитным институтам (коммерческим банкам, страховым компаниям, сберегательным кассам и т. д.) не дается более предписаний и ограничений в отношении кредитования населения и предприятий. Это означает, что в распоряжение кредитных институтов поступает большое количество приносящих проценты ликвидных средств, что опять-таки увеличивает предложение кредитов со стороны коммерческих банков. При этом нельзя забывать и о так называемом мультипликаторе, который усиливает экспансивное действие выделенных дополнительных кредитов.

Как видим, в обоих случаях развивается мультипликативный процесс «создания» дополнительных денег, а с ними и кредитов. Чем больше ликвидных средств — а представители теории ликвидности к ликвидным средствам причисляют не только наличные деньги, но и активы у иных банков, в почтово-сберегательной системе, монетизируемые ценные бумаги центральных банков [2, 306], тем ниже *ceteris paribus* скорость оборота денег (см. уравнение (1)).

Частичная отмена ограничений на движение капитала. Эта мера была призвана достигнуть лучшего дифференцирования портфолио, что должно было привести к улучшенному распределению риска. Это означает, что денежные средства могли теперь быть вложены туда, где они приносят наибольшую прибыль. В случае, если поток денежных средств будет направлен в страну из-за границы (т. е. если будет производиться импорт капитала), то это также приведет к увеличению предложения денег и соответственно к уменьшению скорости оборота денег.

Влияние финансовых инноваций на скорость оборота денег

Перечисленные выше финансовые инновации вызвали чрезвычайно чувствительные трансформации в структуре и уровне денежных агрегатов. Структурные изменения выразились в переслоении внутри самих денежных агрегатов. Рамки настоящей статьи позволяют затронуть лишь наиболее важные из финансовых инноваций

Важнейшей финансовой инновацией с этой точки зрения явилось создание возможности перехода от ранее беспроцентных вкладов к процентным В США это выразилось во введении ATS- и NOW-счетов.

Каковыми же были последствия?

А. Уровень процентов, уплачиваемых банком по вкладам и кредитам, приблизился к рыночному уровню. В связи с этим стало трудно отличить транзакционный и страховочный мотив хранения денег в кассах от чисто

сберегательного мотива. Сберегательные мотивы приобрели завуалированную форму начиная с тех пор, как сбережения потекли на NOW-счета, ибо таким образом можно было при приблизительно одинаковой процентной ставке достичь более высокой ликвидности.

Б. В связи с этим изменились соответствующие коэффициенты (коэффициент держания кассы и коэффициент сбережений), что вызвало неравновесие в структуре портфолио.

В. Кроме того, введение ATS- и NOW- счетов привело к увеличению предложения ликвидных средств, что может привести к сдвигу функции спроса на деньги.

Г. Принимая во внимание некоторые эмпирические исследования, проведенные в США [4, 117], можно заключить, что эта мера действительно привела к перемещению функции денежного спроса, а именно — к ее увеличению. От этого поднялись процентные ставки, результатом чего явилось закономерное уменьшение скорости оборота денег. Если бы мы «очистили» денежный агрегат $M1$ от процентных бессрочных вкладов, т. е. не учитывали этой новой формы хранения денег, то отклонения от исторически сложившейся нормы были бы гораздо менее значительными. «Причиной необычного развития скорости оборота денежного агрегата $M1$ являются, таким образом, процентные бессрочные вклады» [4, 129].

И. Штрайт графически показывает изменение скорости оборота денежного агрегата $M1$ в США [4, 64]. Сразу же бросается в глаза, что начиная с конца 70-х гг. колебания становятся все больше и больше. Тем самым мы видим, какое сильное влияние оказывают эти новые виды вкладов на рост денежного агрегата $M1$. Подытоживая, можно сказать, что поскольку оппортунистическая стоимость держания денег самого узкого из денежных агрегатов $M1$ сильно возросла, резко увеличилась и скорость оборота этого денежного агрегата [4, 100].

Скорости оборота более широких денежных агрегатов повели себя, исходя из эмпирических наблюдений, более стабильно. Этот результат полностью совпадает с теоретическим соображением о том, что процентная доля вызванного инновацией передвижения должна уменьшаться от одного денежного агрегата к другому. Подтверждением тому являются и графики прогноза [4, 149], из которых можно установить, что чем уже выбранный денежный агрегат, тем чувствительнее его реакция на индуцированные переслоения в структуре портфолио.

Как мы видим, финансовые инновации повлекли за собой возникновение некоторых проблем. Переслоения в банковском секторе сильно повлияли на структуру монетарных агрегатов и их поведение в темпоральном аспекте [4, 60].

В связи с этим возникает множество вопросов, на которые необходимо найти ответ, чтобы суметь точно измерить денежные массы и соответственно скорости их оборота. Вот некоторые из них:

- каким образом распределяются доли роста денежной массы между держанием наличных денег, банковскими или другими вкладами?
- каким образом изменяют банки свои добровольно образованные излишки резервов?
- насколько сильно проявят себя процессы субституции между новыми видами вкладов?

Все эти вопросы, на которые можно дать лишь очень неточные ответы, сильно усложняют прогноз по поводу денежных масс и их скорости оборота.

Как полагают некоторые эксперты, «неисчислимое количество голосов утверждало в последние три года, что финансовые инновации разрушили концепт денег как таковой. Деньгам невозможно дать теперь точное определение и измерить их (или во всяком случае лишь очень неточно)» [4, 62]. «В том, что финансовые инновации очень затруднили измерение того или иного денежного агрегата, сомнений быть не может» [4, 66].

Нестабильность и прогностируемость скорости оборота денег

В настоящей главе необходимо несколько внимательнее рассмотреть понятие нестабильности. Й. Штрайт дает ей следующее определение: «В общем функция считается стабильной в том случае, если коэффициенты объясняющих переменных не изменяются» [4, 108].

Однако, как уже говорилось, коэффициенты хранения денег были подвержены сильной трансформации. Здесь, как нам кажется, есть небольшая, но важная тонкость: даже если функция с чисто математической точки зрения не является стабильной, изменение ее во времени настолько равномерно, что ее последующее развитие может быть достаточно хорошо спрогнозировано, особых проблем не возникает. Выражаясь иначе, наличие того факта, что финансовые инновации влияют на скорость оборота денег, не представляет собой достаточного обоснования нестабильности последней. Ведь в конце концов целью Центрального банка является контроль над денежной массой (и соответственно над ее скоростью оборота), ибо этот контроль является необходимым условием достижения Центральным банком своей основной задачи: стабильности цен. И по этой причине нам кажется, что релевантным фактором в управлении и контроле над денежной массой является не ее нестабильность, а ее прогностируемость. Однако, как было уже показано, переслоения в банковском секторе и «непрозрачность» мотивов держания кассы затрудняют и прогнозирование скорости оборота денег. Существует множество примеров в практике США, где со времен либерализа-

ции наблюдались сильные различия между реальными и спрогнозированными значениями [4, 133].

Таким образом, можно утверждать, беря в качестве критерия хорошую прогнозируемость, что либерализация в общем и финансовые инновации в частности по причине вызванной ими труднообозрваемости, «непрозрачности» и т. п. на финансовых рынках в значительной степени осложнили прогнозируемость и тем самым привели к нестабильности скорости оборота денег.

Хотелось бы проиллюстрировать это утверждение на примере Швейцарии. Несмотря на то, что Швейцария в целом мало восторгалась по поводу введения финансовых инноваций, развитие на мировых рынках не прошло бесследно для относительно консервативной в своих тенденциях страны.

Наибольшее распространение получили следующие нововведения: расширение безналичных платежных операций (система еврочеков, кредитные карточки), открытие счетов для заработной платы с начислением процентов, сопоставимых со сберегательными процентными ставками, значительное усиление системы SIC (Swiss Interbank Clearing) и т. д. Несмотря на сравнительно недолгий срок существования этих нововведений в Швейцарии, заметно их влияние на скорость оборота денег.

Суммарным эффектом всех этих нововведений явилась редукция держания кассы как у банков, так и у публики. Этот пониженный уровень держания ликвидных средств говорит о том, что каждый израсходованный Швейцарским национальным банком франк из эмиссионных денег чаще используется как средство оплаты. При стабильной монетарной базе это результирует большую операциональную денежную массу, что означает увеличение денежного мультипликатора, причем у всех денежных агрегатов. Однако самое интересное заключается в том, что с 1982 г. мультипликаторы повторяли развитие уровня процентных ставок. С того момента, как финансовые инновации проторили себе путь и на швейцарский денежный рынок, мультипликаторы продолжали расти, несмотря на тенденционный спад уровня процентных ставок (см.: [6, 9]). Новые инструменты финансового рынка повлекли за собой также и очевидную редукцию связанных со вкладами в высокопроцентные денежные суррогаты стоимости операций (т. е. стоимость превращения платежных средств в финансовые активы и обратно в платежные средства). Это привело к тому, что, несмотря на понижающиеся процентные ставки, падающая оппортунистическая стоимость держания кассы оказывалась все же ниже, и поэтому вклады в денежные суррогаты оставались по-прежнему выгодными.

Все эти процессы оказали влияние на скорость оборота денег. Возьмем, к примеру, денежный агрегат M1: если он до 1982 г., как и мультип-

ликатор, развивался по тенденции процентных ставок, то теперь наблюдается явная растущая тенденция, несмотря на падающие

В заключение хотелось бы указать на то, что интересующий нас феномен еще не достаточно изучен, оставляет очень много вопросов открытыми и требует дальнейшего углубленного изучения. Многие теоретики и практики сильно расходятся во взглядах на эту проблему, придерживаясь порою противоположных мнений.

Исследование данного феномена усложняется еще и тем фактом, что процесс дерегулирования и финансовых инноваций еще далек от своего завершения. Время должно предоставить нам еще немало дополнительной и необходимой информации для того, чтобы подойти к единым, не противоречащим друг другу результатам и выводам.

Литература

1. *Wirtschaftslexikon* // Ed. A. Wolf. Oldenburg—Muenchen, 1993.
2. *Schmid H. Geld, Kredit und Banken*. Bern, Auflage, HauptVerlag, 1988.
3. *Рогова О.Л., Моисеева Л.Ф., Никитин М.И. и др.* Проблемы регулирования денежного оборота в СССР. М., 1991.
4. *Streit J. Finanzinnovationen. Deregulierung und Geldmengensteuerung in den USA*. Mohr—Tuebingen, 1986.
5. *Bigler M. Finanzinnovationen und Geldpolitik // Schlussfolgerungen aus einem erweiterten Finanzmodell, Kredit und Kapital*. Berlin, Duncker & Humblot GmbH. 1988.
6. KOFETH, Konjunktur, Analysen Schweiz, Finanzinnovation und Geldpolitik. 1988. №1.

Г.В. ФАДЕЙЧЕВА

Финансовые потребности как специфическая форма потребностей экономических и их роль в становлении глобальной хозяйственной системы

В настоящее время в отечественной и зарубежной научной литературе объективно возрастает интерес к стремительно разворачивающемуся процессу становления глобальной экономики, втягивающему все большее число стран в единое функциональное хозяйственное пространство. Одним из важнейших аспектов процесса глобализации является, на наш взгляд, качественное изменение системы общественных потребностей, при котором на первый план выходят потребности финансовые.

Финансовые потребности — результат длительной эволюции системы общественных потребностей и исходный пункт формирования финансовой экономики, анализ сущностных отношений которой выдвигает их исследование в число наиболее актуальных теоретических и практических проблем.

Система общественных потребностей — сложное социально-экономическое явление, отражающее информационные макрохозяйственные связи между разными субъектами рассматриваемой хозяйственной системы и объединяющие следующие подсистемы:

- потребности общественного развития (данная группа потребностей напрямую связана с возникновением новых производственных отношений и соответствующих им законов);
- структурообразующие потребности (потребности в технико-экономических, организационно-экономических и собственно производственных отношениях);
- потребности в результатах процесса общественного воспроизводства;
- потребности индивидов вне среды своей профессиональной деятельности.

Все хозяйственные системы характеризуются наличием вышеприведенных подсистем общественных потребностей, различаются лишь формы проявления и формы реализации тех или иных групп потребностей. Процесс формирования системы общественных потребностей включает:

- механизм выявления и удовлетворения потребностей в результатах процесса общественного производства как материальную основу самого общественного воспроизводства;
- механизм реализации потребностей в общественном развитии как источник эволюционного движения хозяйственных систем;
- механизм реализации всех структурообразующих потребностей как условие нормального воспроизводства социально-экономической системы;
- механизм реализации потребностей индивида вне сферы профессиональной деятельности как условие творческого развития человека.

Исследование системы общественных потребностей и механизма ее формирования безусловно имеет важное концептуальное значение для теории хозяйства, поскольку общественные потребности есть:

- исходный пункт любого хозяйства и каждого воспроизводственного процесса внутри него;
- результат функционирования хозяйственной системы;
- основа формирования ценностных ориентиров социума;
- основа формирования личности в социуме;
- исходная база постановки вопроса о смысле хозяйствования.

Становление системы общественных потребностей имеет точкой исторического отсчета возникновение потребности в труде и соответственно — потребности в средствах производства. Любая конкретно-историческая хозяйственная система характеризуется потребностями хозяйства и определенными потребностями общественного развития.

Схематично эту взаимосвязь можно представить следующим образом (рис. 1).

Пересечение двух множеств соответствует зарождению и становлению новых производственных отношений в рамках существующей системы хозяйства; та часть множества 2, которая осталась незаштрихованной, соответствует потребностям в качественных изменениях существующей хозяйственной системы, которые по ряду объективных причин невозможны в рамках данной системы.

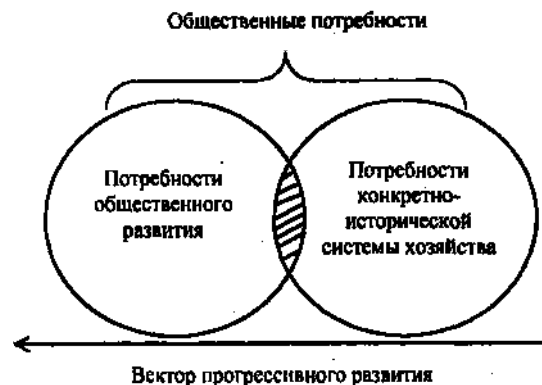


Рис. 1

Исследование системы общественных потребностей возможно, на наш взгляд, в следующих аспектах:

- как исторически исходного пункта всех хозяйственных систем (в данном случае система общественных потребностей трактуется как имманентная доэкономическим формам хозяйства);
- как сущностные основы воспроизводственного процесса для любой хозяйственной системы, в этой связи можно говорить о различных формах проявления общественных потребностей, в том числе — об экономических потребностях как специфической форме потребностей общественных;
- как системы, противостоящей потребностям экономического хозяйства (варианты применения данного понятия здесь могут быть различными — от футурологических построений постэкономической хозяйственной системы до современного анализа антиэкономики России).

Возникновение экономических потребностей связано со становлением товарного производства, под экономическими потребностями с точки зрения кратко изложенной выше концепции общественных потребностей понимаются потребности экономического хозяйства, т. е. экономические потребности — частный случай потребностей хозяйства. В узком смысле слова экономическими следует считать потребности, связанные с самовозрастанием капитала, реализация которых подчиняется известной фор-

муле: $D - T - D'$. Исторический и логический исходный пункт зарождения экономических потребностей — появление потребности в частной собственности на средства производства и механизма ее экономической реализации. Эволюция экономических потребностей прошла несколько этапов, схематично данный процесс отражен в табл. 1.

Таблица 1

Эволюция экономических потребностей

Этап	Характеристики хозяйственной системы	Цель хозяйствования	Форма собственности на средства производства	Степень развития мирового хозяйства	Реализация экономических потребностей
I	Товарное производство как уклад (простое экономическое хозяйство)	а) $T - D - T$ б) $D - D'$ («дополнительные формы капитала»)	Индивидуальная частная, в том числе частная трудовая собственность	Незначительная	В форме присвоения различных хозяйственных благ, в форме самовозрастания денежных средств
II	Развитое экономическое хозяйство 1) экономическое хозяйство эпохи свободной конкуренции	$D - T - D'$	Наряду с индивидуальной частной собственностью зарождается корпоративная собственность	Становление мирового рынка	1—2) через присвоение прибавочной стоимости в различных формах
III	2) экономическое хозяйство корпоративно-государственного капитализма 3) современное экономическое хозяйство, становление финансовой экономики	$D - T - D'$ $D - T - D'$ и $D - D'$, D' (цель финансовой экономики)	Главенствующее место занимает корпоративная собственность На первый план выходит функция распоряжения собственностью, ее осуществляют субъекты глобального макрорегулирования	Развитие всемирного хозяйства Становление глобального экономического пространства	3) появление новой формы финансовой ренты ⁵³

⁵³ Более подробно о финансовой ренте см. в работах В.Г. Белолипецкого [1].

Таким образом, экономические потребности есть специфическая форма общественных потребностей, характерная для экономического хозяйства. Их реализация осуществляется по следующим направлениям:

- 1) реализация потребностей общественного развития протекает как эволюция экономического хозяйства;
- 2) реализация потребностей в результатах общественного производства осуществляется исключительно в товарной форме;
- 3) реализация структурообразующих потребностей подчинена законам товарного производства;
- 4) потребности индивида практически во всех сферах деятельности связаны с денежными индикаторами (классическими индикаторами являются величины получаемого дохода и стоимостной оценки имущества как показатели жизненного успеха данного индивида).

Система экономических потребностей базируется на частной собственности на средства производства, и ее воспроизводство предполагает экономическую реализацию данных отношений собственности. Эволюция отношений частной собственности на средства производства ведет к относительному обособлению капитала-функции от капитала-собственности и соответственно — к разграничению механизмов владения, распоряжения и пользования. Данный процесс носит объективный характер и опирается на историческую тенденцию к росту обобществления производства.

Материальной основой зарождения финансовых потребностей является гигантский рост обобществления производства, благодаря которому происходит расщепление «пучка прав собственности» (владения, распоряжения, пользования). Экономическая потребность в Д^т благодаря данной материальной основе получает возможность реализоваться в финансовые потребности. Смысл функционирования финансовых потребностей как превращенной формы потребностей экономических — управление как можно большей массой собственности с целью получения финансовой ренты. Другими словами, смысл хозяйствования в финансовой экономике — контроль над финансовыми потоками как внутри отдельного национального хозяйства, так и на глобальном уровне.

В настоящее время развитие финансовых потребностей ведет к становлению финансовой экономики как составной части (подмеханизма) экономики. При этом финансовые потребности выступают в роли потребностей общественного развития наряду с некоторыми другими потребностями общественного развития (среди которых, в частности, потребности в социализации экономики, в становлении ноосферного типа воспроизводства). Схематично это изображено на рис. 2.



Рис. 2

Заштрихованная часть пересечения двух множеств соответствует финансовой экономике как составной части функционирующей рыночной хозяйственной системы. Часть пересечения множеств, оставшаяся незаштрихованной, соответствует отличным от финансовых потребностям общественного развития.

Как специфическая форма экономических потребностей финансовые потребности не могут, на наш взгляд, характеризоваться как исходный пункт процесса общественного воспроизводства, ибо они практически не связаны с реальным сектором экономики. Не являются они и основным результатом функционирования хозяйственной системы. Смысл хозяйствования с точки зрения реализации финансовых потребностей есть, условно говоря, D' , перераспределение благодаря контролю над финансовыми потоками всех экономических ресурсов, требуемых финансовому сектору экономики.

Если становление финансовой экономики как составной части (подмеханизма) экономики — свершившийся факт, по крайней мере для большинства субъектов мирового хозяйства, то становление финансовой экономики как особой хозяйственной системы предполагает:

- наличие ряда стран с неразвитой финансовой экономикой как источника стабильного получения финансовой ренты;
- финансовый раздел мира между субъектами глобального макрорегулирования;
- формирование субъектов глобального макрорегулирования, цель деятельности которых — поддержание устойчивости финансовых потоков на глобальном уровне из стран-доноров в страны-реципиенты.

Становление глобальной финансовой экономики как особой хозяйственной системы в планетарном масштабе (т. е. во всех без исключения странах) невозможно, так как это приведет к исчезновению стран-доноров, поставщиков финансовой ренты. Финансовая экономика не может функционировать без деления мира на «золотой миллиард» и периферию, она связана с контролем над финансовыми потоками, а не с непо-

средственным процессом воспроизводства в реальном секторе. В этом смысле ей уготована историческая участь допотопных форм капитала, которые на определенном этапе своего развития изжили себя.

Итак, финансовые потребности как специфическая форма потребностей экономических характеризуются:

- практически полным обособлением от реального сектора экономики;
- возведением процесса получения Д' в высший смысл хозяйствования;
- использованием механизма глобального макрорегулирования, базирующегося на финансовых, организационных, информационных макрохозяйственных связях;
- наличием финансовой ренты, как материальной формы их реализации.

Литература

1. Белолилецкий В.Г. Финансовое равновесие в национальном хозяйстве. М., 2000.

В.В. КАШИЦЫН

Финансовые аспекты формирования внутреннего рынка

В экономической литературе в последние годы как в России, так и за рубежом все более активно обсуждаются проблемы усиливающегося отрыва финансовой сферы от реального сектора экономики, относительной утраты ею своей основной функции — гармонизации обеспечения процесса общественного воспроизводства. Причем часто подчеркивается, что финансовая сфера не только перестает быть внутренним моментом воспроизводства и автономизируется, но и становится в экономическом процессе самодовлеющим центральным началом, подчиняющим себе все стороны жизни общества и прежде всего производства. Интенсивно развивающийся процесс глобализации хозяйственной жизни придает данной тенденции восходящую инерцию. В связи с этим, на наш взгляд, заметно актуализируется проблема финансовых аспектов формирования внутреннего рынка. Данная проблема условно распадается на два блока подпроблем: финансовые аспекты воспроизводства в пространстве внутреннего рынка и финансовые аспекты его мирохозяйственного обеспечения (нарушения). Совершенно очевидны сложность, многоплановость, взаимообусловленность данных блоков и их составляющих компонентов. Здесь и бюджетная система, и фискальная, кредитная, банковская системы, и государственный долг, и валютно-финансовая система, и торговый и платежный баланс, и т. д. Поэтому отправляясь от качества усиливающихся диспропорций российской экономики, характера формирования и исполнения бюджета, динамики и соотношения внутреннего и внешнего дол-

гов и, самое главное, реальный и перспектив управляемости макроэкономическими процессами, остановимся лишь на двух аспектах проблемы, являющихся, на наш взгляд, наиболее общими, пороговыми и сквозными, объединяющими оба блока. А именно: взаимосвязи цены и стоимости в современной экономике как основе воспроизводства и перераспределения дохода и базе формирования и движения курса рубля.

Взаимосвязь цены и стоимости в воспроизводстве современного дохода

Безусловно, прав Ю.М. Осипов в своем стремлении осуществить «ренессанс» теории стоимости. До тех пор пока экономический процесс основан на разделении труда и обмене и реализуется (в любой степени рыночности) в товарной форме, без теории стоимости, ее связи с ценообразованием в современной проекции, познаваемость экономического организма будет как минимум ограничена.

В отношении рыночного механизма, совершенной конкуренции классическая и марксистская концепции при всех известных издержках и условиях, на наш взгляд, проблему разрешают.

Принципиально новая ситуация возникает с утверждением монополии как основной экономической формы. Монополия не только «подрывает» товарное производство. Она принципиально меняет знаки во взаимосвязи стоимости и цены. Стоимость есть субстрат пространства обмена. Захватывая данное пространство, монополия меняет стоимость и цену места. Опираясь на цену, она начинает варьировать пространство стоимости, его пороговые базовые уровни; заставляет стоимостные уровни колебаться вокруг цены. В конкурентном механизме маркетинг есть механизм приспособления компании к конъюнктуре рынка. В монополий организации маркетинг есть механизм производства рынка и управления им. Основным инструментом данного управления является цена. Объективно механизм тяготеет к стоимостному маневру. В наиболее развитых странах существуют серьезные ограничители, особенно государство. Поэтому изначально монополия устремляется на внутренние рынки других стран (мировой рынок) в обменно-стоимостные пространства, позволяющие резко увеличить стоимостный маневр. С возникновением пространства интернациональной стоимости изобретается механизм трансфертного ценообразования, проецирующий стоимостной маневр в плоскость внутрикорпоративного механизма.

Одновременно разворачивается комплексная, системная, глубоко эшелонированная деятельность по вскрытию и расстройству, разрушению внутренних рынков других стран с целью увеличения и поддержания стоимостных диспропорций как условия стоимостного маневра. Основной инструмент — мировая цена. Национальные цены подтягиваются к мировым, и стоимостные диспропорции увеличиваются. Малейшее из-

менение мировой цены приводит межстрановые стоимостные пропорции в мультипликативные стоимостные колебания, увеличивающие стоимостные пропорции и позволяющие перераспределять доход. Асимметричное соотношение внутренних рынков развитых стран по отношению к рынкам всех остальных (так называемому мировому рынку) придает механизму перераспределения линейность и защиту и позволяет устойчиво перераспределять доход при игре как на повышение, так и на понижение «мировой цены». Механизм получает свое законченное логическое оформление и завершение в глобализации финансовых потоков и накоплении мирового хозяйства ни чем не обеспеченными массивами конвертируемой валюты — прежде всего доллара. Корпоративные пирамиды типа МММ, механизм ГКО—ОФЗ суть пробные шары на реакцию. Долларовая масса — троянский конь. Так что очевидно, цена вменяема, стоимость — производна, а через управление средой обмена реализуется механизм перераспределения мирового дохода. Импортится доход — экспортируются затраты; импортится стабильность — экспортируются противоречия и кризисы. Самое эффективное (особенно для крупных стран), если не единственное, средство контролировать хотя бы большую часть национального дохода, как показывает опыт богатых, богатейших и разоряющихся стран, — это формирование и управление хотя бы своей экономической средой, внутренним рынком. Имеет шансы воспроизводиться только тот субъект, который контролирует, причем жестко, свой внутренний рынок, поддерживая его воспроизводственную сбалансированность, и при этом осуществляет внешнюю рыночную экспансию. Страны, способные сочетать эти два условия, называются развитыми. Они формируют мировое пространство товарообмена, стоимостное пространство, позволяющее системными, комплексными, долговременными транзакциями, в основе которых лежит ценообразование, воспроизводить и перераспределять доходы. Невидимая рука рынка трансформировалась в очень даже видимую руку монополии. Политика как искусство возможного трансформировалась в политику как искусство невозможного, экономика как искусство эквивалентного — в экономику как искусство неэквивалентного.

Не всякое пространство обмена есть пространство рыночное, т. е. стоимостное. Пространство обмена может быть стоимостным по форме, монопольно-ценовым — по содержанию. Конечно, в зависимости от субъекта монополизма (корпорация, государство и т. д.) могут меняться акценты, механизмы реализации. Но природа отношения не меняется. При видимой стабилизации цены или ее сравнительно небольшом колебании приводится в движение обменно-стоимостное поле с последующим, еще более серьезным, перераспределением дохода. Специфика современного рынка, очевидно, заключается в том, что последний своим возникновением и жизненным циклом обязан механизму воспроизводст-

ва монопольного дохода. Продукт-товар не будет произведен, пока под него не создан и не «удобрен» рынок. Воспроизводство современного рынка есть внутренний момент воспроизводства монопольного сверхдохода. Около 80% современных транзакций осуществляется в мировом хозяйстве на основе контрактных сделок. Конкурентная сфера мелкого и среднего бизнеса сохраняется, но она производна по своим пороговым ценно-стоимостным параметрам, а в Японии, например, развивается вообще в субподрядном режиме. «То, что хорошо для «Дженерал-моторс», то хорошо для Америки», а для «Дженерал-моторс» хороши защищенное внутрирыночное пространство и незащищенное внешерыночное. Отсюда — «либерально-демократические» игры на внутреннем рынке и жесткие, тоталитарные действия государства в мировом хозяйстве. Ведь действительно, весь мир — зона жизненных интересов.

В данных условиях любое «вписание» в мировое хозяйство, инструментами чего прежде всего являются либерализация внешней торговли и опережающая (по отношению к внутренней стабилизации и достижению устойчивого роста на основе реструктуризации хозяйства) даже частичная конвертируемость рубля, приводит не только к вымыванию доходов, резервов и углублению диспропорций, но и к полному разрушению внутреннего рынка со всеми очевидными последствиями. Этого не позволяют себе и самые развитые страны.

Эффект «кредитного якоря» укрепления рубля (российская ретроспектива)

В годы перестройки и реформ российская экономическая наука, открыв для себя в новом измерении целые пласты мировой (прежде всего западной) экономической мысли, безусловно, получила второе дыхание, обогатившись и методологически, и информационно. Выяснилось и другое, а именно: оказалось, что наш собственный опыт на Западе часто исследуется и анализируется в большей степени, чем в России. Между тем особенности развития российской экономики и все более ощутимый эффект отторжения известных (во всяком случае используемых) алгоритмов регулирования вообще и финансовых в частности заставляет экономистов все чаще обращаться к своему собственному, российскому опыту регулирования хозяйства. Благо, что есть что изучать, анализировать и использовать. Хотя и здесь не все так просто. Российская экономическая история и мысль изобилуют противоречиями и парадоксами. Реформы, помимо позитива, часто имели отрицательные последствия, контрреформы же одновременно с известным торможением развития стимулировали прогресс.

Характерна в связи с этим первая половина XIX в., а точнее — 30—50-е гг., которые в экономической литературе обычно описываются в контексте реакции, проведения контрреформ. Действительно, укрепля-

ются самодержавие и крепостное право, усиливается политическая реакция, попадают в опалу реформаторы. Министр финансов Е.Ф. Канкрин сворачивает кредитование промышленности, ограничивает рост промышленного капитала, тормозит развитие путей сообщения и препятствует созданию сети коммерческих банков, обращая внимание лишь на сельское хозяйство. Одновременно он проводит редкую по эффективности финансовую политику и блестящую денежную реформу. В результате дефицит государственного бюджета ликвидируется (посредством увеличения косвенных налогов, сокращения государственных расходов и политики протекционистского тарифа), доходы госбюджета более чем удваиваются. Девальвация обесценившихся ассигнаций 1839 г., сопровождаемая выпуском кредитных билетов, привязанных к серебряной монете, на длительный период обеспечивает устойчивость рубля. Кстати, именно в 30—40-е гг. в России осуществляется промышленный переворот, сопровождаемый двукратным увеличением числа фабрик и занятых рабочих, и проводится реформа государственных крестьян, улучшившая положение 18 млн последних. В результате консерватор Е.Ф. Канкрин создает прекрасную, по западным оценкам, государственно-земельную кредитную систему, позволяющую гибко регулировать денежную массу в зависимости от потребности в ней хозяйства. Заметим попутно, что данная кредитная система рухнула в 60-е гг. при реформаторе Александре II — «освободителе».

Не менее противоречивы и интересны в этом плане реформы конца XIX в. — реформы С.Ю. Витте. Их содержание и позитивные последствия часто цитируются и, казалось бы, хорошо известны: введение монометаллизма с обеспечением размена рубля на золото, конверсия государственных займов в инвестиционные ресурсы, сбалансирование бюджета, упорядочение системы таможенного покровительства, реформирование алкогольно-акцизной системы, совершенствование кредитных операций государства, строительство сети железных дорог, рост производительности труда и объемов производства и т. д. Но и здесь просматриваются интересные детали. Прогрессивные реформы С.Ю. Витте, как известно, начинались и реализовывались в рамках «консервативной», «контрреформенной» (по отношению к реформам Александра II) экономической политики Александра III, т. е. политики, достаточно протекционистской, ориентированной на поддержку российского производителя, политики уклонения от ускоренного введения золотого стандарта и преждевременного достижения конвертируемости рубля. После смерти Александра III вводится золотой стандарт, после чего последовали два серьезных кризиса, потеря части внутреннего рынка и соответственно возникли диспропорции между финансовым и реальным сектором. С денежной реформы, в том числе и с ускоренного достижения конвертируемости рубля, видимо, в определенных случаях можно начинать преобразования. Но только в определенных условиях и при определенной комплексности и жесткости государственной политики. Причем даже при неразвитом внутреннем рынке, но обязательно при жестком его контроле и регулировании.

Достаточно характерным в данном контексте, возможно, классическим (по западным оценкам) является предтеча ряда успешных реформ XX в. — опыт нэпа.

Во-первых, заслуживают особого внимания исходные посылки проведения денежной реформы: «1) основным условием успеха денежной реформы было признано расширение товарного оборота и во всяком случае его устойчивость; 2) было признано, что бюджетный дефицит должен уменьшиться; 3) что торговый баланс в нем должен быть активен; 4) что налоговая политика должна быть радикально изменена от натурального направления к денежному» [1, 263].

Во-вторых, исключительно важное значение имеет выбор момента начала проведения реформы, где «основным положением было признано расширение товарного оборота» [1, 263], оживление хозяйственной конъюнктуры, пусть и локальное.

В-третьих, в процессе подготовки и особенно проведения реформы важную роль играло гибкое сочетание регулирования эмиссии и кредита (ограничение эмиссии — сжатие кредита и наоборот).

В-четвертых, во главу угла разрешения непростого противоречия между необходимостью ограничения эмиссии и расширения кредита была встроена усиленная борьба с ценовой диспропорциональностью, т. е. за сближение товарных цен на рынке. Особенно это касается соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию и последующего их общего понижения посредством «принудительного снижения, фиксации цен, связанной с товарной интервенцией» [1, 265].

В-пятых, достаточно примечательным явилось гибкое, но последовательное регулирование соотношения в обращении совзнаков и червонцев в связи с характером товарооборота и с целью изменения структуры кредита в пользу червонца, происходящего на фоне снижения цен и повышения покупательной силы червонца.

В-шестых, обращает на себя внимание в процессе проведения реформы четкое разграничение денежной массы в обращении и движении кредита. «Если в стране денег не избыток, но если есть процесс накопления, кредит будет развиваться. Кредит, как таковой, не есть функция денег, кредит есть функция накопления средств, накопление средств ни в коем случае не объясняется количеством денег в обращении» [1, 274].

В-седьмых, даже в условиях практически экономической блокады со стороны развитых стран существенным элементом денежной реформы явилась гармонизация обменного курса червонца по отношению к твердой иностранной валюте как важнейший инструмент формирования внешнего и особенно внутреннего рынка. Низкая покупательная сила червонца на внутреннем рынке по отношению к иностранной валюте служила серьезным препятствием к наращиванию экспорта. Поэтому повышение покупательной силы червонца на внутреннем и понижение на внешнем рынке до паритета явились важнейшими элементами оптимизации соотношения внутренних и мировых цен и результативности реформы в целом.

В-восьмых, исключительно позитивным моментом изповского сценария проведения реформы явилась опора на собственные силы в кредитной сфере в противовес потенциальным внешним займам, что придало особый динамизм развитию внутреннего рынка и принципиально повысило эффективность не только самой реформы, но и всей системы государственного регулирования. Как отмечал министр финансов Г.Я. Сокольников, «мы отвергли внешние займы, которые нам предлагали на началах капитуляции, но мы организовали внутреннюю кредитную систему, которая означала финансовую мобилизацию внутренних сил страны. Мы решительно противопоставляли путь организации внутреннего кредита тем, которые говорили, что без концессий, без внешних займов мы погибли» [2, 217]. Безусловно, внешние кредиты необходимы и вполне могут быть эффективны, в том числе и в России. Другой вопрос, в каких объемах, в каком соотношении с внутренними кредитными ресурсами (мировая практика — не более 1 к 8), в какой момент и на каких условиях.

Разумеется, все рассмотренные выше аспекты проведения реформы в период изпа не исчерпывают всего богатства его экономического содержания и новизны реализованных мероприятий. Да мы, собственно, и не ставили перед собой такую цель.

Резюмируя вышеизложенное, хотелось бы подчеркнуть несколько важнейших особенностей рассматриваемой реформы с точки зрения их учета и потенциального использования в современных условиях России.

Это и, безусловно, теснейшее сопряжение реформы денежного обращения с состоянием и потребностями развития производства, внутреннего рынка, товарного оборота, платежеспособного спроса, экономики в целом.

Это и оригинальная би-денежная система параллельного хождения совзнаков и золотого червонца, обеспеченного золотом и, главное, ссудным потенциалом, позволившая частично перейти к твердой валюте, а в будущем, очевидно, перейти к ней полностью. В результате появилась возможность ликвидации множественности валют, разрывавших на части в начале 20-х гг. российское хозяйство и вытеснявших совзнаки (в отличие от иммиграции в качестве твердой валюты — иностранной валюты, как это было в Германии в 20-х гг. и у нас сейчас).

Это гибкость, последовательность, публичность, ответственность и соответственно результативность проводимой реформы.

При всей противоречивости условий и последствий рассмотренных трех этапов российской экономической истории обращает на себя внимание их родство в главном.

Во-первых, тесное увязывание финансовой политики вообще и денежной в частности с состоянием и развитием товарного производства и обращения и в этом смысле — поэтапность проводимых мероприятий.

Во-вторых, укрепление курса рубля не столько посредством серебряно-золото-валютных инструментов, сколько на основе системного развития кредитных отношений, своеобразного эффекта «кредитного якоря».

Именно кредит является своеобразным посредником, связывающим производство и обращение товаров с курсом, что придает последнему твердость, устойчивость, инерционность и расставляет акценты. «Кредит не творит новых капиталов, но вся его творческая сила, вся польза его заключается в том, что он облегчает обращение ценностей, ускоряет его, развязывает руки промышленности» [3, 121].

Последнее время много пишут и говорят о дедолларизации финансовой системы России. С учетом всех денежных агрегатов долларовая масса в экономике России уже превышает рублевую. Поэтому любая экономическая, финансовая политика будет до тех пор непоследовательной, противоречивой, дискретной и неэффективной, пока не будет нейтрализована пусть и частичная, но конвертируемость рубля. Далеко не любая конвертируемость денежной единицы является благом для экономики. Безоговорочная первостепенная ускоренная безусловная конвертируемость денежной единицы является самым слабым местом монетаризма. В целом конвертируемость является благом только в случае высшей фазы развития внутреннего рынка страны, т. е. такой фазы, в которой достигаются максимальные обращаемость и ликвидность товарной массы, основанные на равновесном воспроизводственном единстве и многообразии. В противном случае денежная единица не только обречена, но и становится инструментом разрушения своей же национальной экономики. Поэтому все попытки вытеснить доллар или любой другой аналог (золото не лучше) из обращения бесперспективны. «Любые попытки при нынешней слабости рубля вытеснить доллар административными и, тем более, принудительными методами могут только ухудшить положение и создать новые проблемы» [4, 329]. Проблема не столько в заместителе и в обеспечении рубля, сколько в конвертации. До тех пор пока сила рубля не станет логическим следствием стремительно обращающейся, ликвидной, диверсифицированной на внутреннем рынке и соответственно конкурентоспособной на внешнем, товарной массы, любая форма конвертируемости рубля исключительно опасна.

В заключение отметим, что в рамках современной финансовой экономики (стоимость — деньги — финансы), характеризующейся опережающей по отношению к хозяйственному контуру глобализацией, важнейшим условием выхода экономики на траекторию устойчивого роста является ориентация курса через реформирование национальной кредитной системы на внутрирыночный механизм. В противном случае управление внутренним рынком страны перемещается в мирохозяйственную плоскость.

Литература

1. Кондратьев Н.Д. Особое мнение // Избр. произв. В 2 кн. Кн. 1. М., 1993.
2. Сокольников Г.Я. Новая финансовая политика на пути к твердой валюте. М., 1991.
3. Бабст И.К. Избранные труды. М., 1999.
4. Анисин А.В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко. М., 2000.

Н.В. ОХЛОПКОВА

Финансовая составляющая степени открытости экономики

В настоящее время с усилением тенденций глобализации в мировой экономике возрастает открытость национальных хозяйств мировому рынку, международным финансовым потокам. Финансовая составляющая степени открытости экономики становится определяющей, способствуя вовлечению экономик стран в формирование международных издержек производства, мировых цен, валютных курсов, международных рынков капитала, инвестиций и т. д. Финансовые параметры характеризуют степень выгодности или потерь от участия в международном разделении труда для конкретных стран.

За годы экономических реформ в России сформировалась в определенной мере открытая экономическая система. В связи с чем встает ряд вопросов: какова степень открытости экономики России? насколько открытая экономика оказалась конкурентоспособной в мирохозяйственных связях? какова роль экономической открытости в нынешнем финансово-экономическом положении России? На этот счет высказываются прямо противоположные суждения. Так, ряд специалистов заявляет о необходимости дальнейшей интеграции в мировое хозяйство, повышении степени эффективности внешнеэкономических связей, другие обосновывают принципиальную неконкурентоспособность российской экономики в мирохозяйственном контексте и необходимость ограничения внешнеэкономической деятельности. Так каково же истинное положение дел?

Сравнительный анализ финансовых параметров степени открытости экономики затруднен значительными колебаниями валютных курсов, разницей внутренних и мировых цен, их различной динамикой, необходимостью пересчета ряда основных экономических показателей по паритету покупательной способности. На национальном уровне финансовые параметры, отражающие приток и отток финансовых средств по внешнеэкономическим связям, представлены в платежном балансе страны. Основные его разделы: внешнеторговый баланс, счет текущих операций, счет операций с капиталом и другими финансовыми инструментами, содержат информацию о внешнеторговой открытости страны, масштабах привлечения и вывоза капитала, текущих платежах с иностранными контрагентами. Однако ряд данных платежного баланса не сопоставим с другими официальными данными Госкомстата и содержит значительный раздел так называемых ошибок и пропусков.

Как же оценить степень открытости экономики России? Очевидно для более детального анализа следует обратиться к конкретным показателям степени внешнеторговой открытости, экспортной и импортной квотам, степени интернационализации рынка капитала, рынка рабочей силы и

т. д. По данным параметрам также нет однозначной оценки в современной экономической литературе, и потому она требует дополнительного анализа.

Если рассмотреть экспортную квоту, то в отечественных публикациях можно встретить оценки на уровне 10—12% в 90-е гг. (без стран СНГ). При расчете на основе паритета покупательной способности этот показатель снижается до уровня 5—6% [1, 23]. Вместе с тем один из последних сравнительных анализов внешнеторговой квоты 130 стран мира, проведенный экспертами Международного валютного фонда также на основе паритета покупательной способности, показывает весьма высокую степень внешнеторговой открытости России — на уровне 28%, что явилось удивительным, как отмечают сами исследователи. Украина тоже стала своего рода исключением, имея уровень внешнеторговой открытости 23%, что значительно выше среднего уровня по странам с переходной экономикой, составляющего 10—12 %, оцениваемого как уже достаточно высокая степень внешнеторговой открытости. Для сравнения можно назвать данные по США, внешнеторговая квота которых составляет 24,5%, и Китая — 8,1% [2, 12, 22, 24].

Попытки объяснить показатели высокой внешнеторговой открытости России свелись к указанию на неуверенность в макроэкономической стабильности страны и как следствие — активной внешнеторговой деятельности, которая является своего рода средством оттока капитала и получения твердой валюты. Но это также должно было бы привести к большей внешнеторговой квоте и для других стран СНГ и Балтии. Для России развитие значительного экспорта природных ресурсов является частью объяснения, также высказывается мнение, что степень внешнеторговой открытости за советский период и России и Украины была фактически в пределах уровня аналогичных рыночных экономик, поскольку эти две республики были лидирующими в торговле как на внутреннем, так и на внешнем рынках и, следовательно, они восстановили старые торговые связи раньше, чем другие.

Учитывая масштабы экономики России следовало бы все же ожидать относительно меньшего уровня внешнеторговой квоты по сравнению с небольшими странами, как правило, имеющими большую степень внешнеторговой зависимости. Определенным показателем действительно высокой внешнеторговой открытости российской экономики является большой удельный вес экспорта отдельных видов продукции и товаров в их производстве в Российской Федерации и импортных товаров в потреблении на внутреннем рынке. Так, в 1998 г. удельный вес экспорта составил 64% в производстве проката из железа и стали, 78% — в производстве целлюлозы древесной, 75% — бумаги газетной, 47% — тракторов, 35% — природного газа, 34% — лесоматериалов необработанных и т. д. Удельный вес импорта в потреблении на внутреннем рынке в этом

же году составил по холодильникам бытовым — 36%, сливочному маслу — 27%, шинам пневматическим резиновым — 35%, автомобилям грузовым — 17%, автомобилям легковым — 16% [3, 576—577]. Отдельные публикации по этому поводу можно встретить в современной литературе, где анализируются вопросы экономической безопасности. Таким образом, реальная оценка степени внешнеэкономической открытости России показывает высокую степень вовлеченности России в мировой рынок — на уровне, значительно превышающем соответствующие показатели других стран с переходной экономикой и даже ряда развитых стран с рыночной экономикой аналогичного масштаба. Насколько данное положение дел способствовало решению экономических проблем России последних лет — еще остается вопросом. Учитывая все составляющие анализа, можно заключить, что значительные экспортные поступления от продажи природных ресурсов не стали фактором решения острых финансовых проблем трансформируемой экономики, средством выхода из кризисного состояния.

Еще одной важной внешнеэкономической сферой является рынок капитала. Здесь также есть несколько аспектов, неоднозначно оцениваемых специалистами. С одной стороны, заявляется о необходимости привлечения иностранных инвестиций, с другой — высказываются опасения о массовой скупке иностранными контрагентами российских предприятий, имеющих стратегическое значение. Чтобы верно дать оценку происходящим процессам, необходимо знать реальное положение дел. В настоящее время объем накопленных за годы реформ прямых иностранных инвестиций в российскую экономику составляет около 15 млрд дол., их доля в общем объеме российского инвестирования находится на весьма низком уровне — 3—4%, при среднемировом показателе в 11%. Ряд стран имеет значительно большую долю иностранного инвестирования в свою экономику. Так, Китай привлек около 260 млрд дол. за последние годы, что составляет 14% объема их инвестирования, еще выше эта доля в странах Латинской Америки. Основным же центром притяжения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) давно уже стали промышленно развитые страны. Только в 1998 г. приток ПИИ в эту группу стран составил свыше 460 млрд дол., из которых 193 млрд дол. пришлось на долю США [4, 477, 491—509].

Вместе с тем значительна доля так называемого прочего инвестирования в российскую экономику, которая достигает 62—63% общего объема иностранного инвестирования в России. Это прежде всего кредиты, получаемые от международных финансовых организаций, кредиты иностранных государств под гарантии Правительства РФ, банковские вклады, что формирует огромный внешний долг России, хотя и несколько уменьшившийся в результате последних международных договоренностей с Лондонским и Парижским клубами кредиторов. Тем не менее в

ближайшие семь лет России придется выплачивать ежегодно не менее 8 млрд дол. [5]. Значительное иностранное участие на финансовом рынке России наблюдается прежде всего в сфере краткосрочных, преимущественно спекулятивных, вложений, играющих дестабилизирующую роль в финансовом состоянии экономики страны.

Положение банковского сектора в последние годы характеризуется особенной неустойчивостью и кризисным характером. Здесь негативную роль сыграли как внешние факторы, так и непродуманная финансовая политика, проводившаяся внутри страны. Оздоровление этого сектора экономики должно происходить на путях большей увязки механизмов кредитно-денежной политики с функционированием реального сектора экономики, с тем чтобы финансово-валютные операции не становились самоцелью. Здесь роль иностранного капитала также может быть направлена на финансовое оздоровление конкретных отраслей и сфер экономики. Тем более что, как отметил в одном из своих последних выступлений председатель ЦБ РФ В.В. Геращенко, растет капитализация иностранного капитала в банковской сфере. К марту 1999 г. она достигла 15%.

Остаются большой проблемой значительные масштабы вывоза капитала из России, представляющего собой фактически изъятие так называемой финансовой ренты. По существующим оценкам, около 1 млрд дол. ежемесячно вывозится из страны, и общая сумма бегства капитала из России оценивается за последние годы в 150—200 млрд дол. Очевидно, что только целенаправленная политика по предотвращению этого оттока может привести к насыщению инвестиционных потребностей внутри страны. Стимулирование прямых иностранных инвестиций также может содействовать решению этой проблемы. Следует отметить, что несмотря на финансовый кризис в последние годы наблюдается хоть и незначительный, но рост объемов прямых иностранных инвестиций в Россию, что требует поддержки.

Таким образом, рынок капитала России нельзя оценить как мало вовлеченный в международные финансовые процессы. В настоящее время международные финансовые потоки в значительной степени определяют состояние валютно-финансовых рынков отдельных стран, и Россия в этом отношении не является исключением. И если первоначально можно было даже слышать радостную констатацию фактов реагирования российского финансового рынка на разразившийся азиатский финансовый кризис, приобретший международный характер, то сейчас вопрос состоит не просто в признании факта вовлеченности России в международные финансовые процессы, а в методах эффективного реагирования на опасную спекулятивную игру этих финансовых потоков, бегство капитала из России и их воздействии на экономическое развитие страны.

Положение на российском рынке труда также вызывает значительные споры по вопросу его открытости, привлечения иностранной рабочей

силы, международной трудовой миграции, проблемы «утечки умов» и т. д. В настоящее время доля иностранной рабочей силы в общем объеме занятости в России не превышает 0,5%, хотя зачастую и вызывает ряд споров о своей правомерности при росте уровня безработицы среди собственных специалистов. Растет число российских граждан, выезжающих на работу за рубеж как по официальным каналам, так и неофициально. Европейская комиссия даже предложило ввести новую категорию «туристическая миграция» — для характеристики и учета возникших форм трудовой миграции лиц, прибывающих по туристическим визам и занимающихся коммерческой деятельностью, временной работой, поскольку их численность составляет десятки миллионов людей из стран с переходной экономикой.

По официальным данным Госкомстата, численность иностранных граждан привлеченных на работу в России, составила в 1996 г. — 292 тыс. чел., в 1997 — 241 тыс. чел., в 1998 — 242 тыс. чел., численность российских работников трудоустроенных за границей: в 1996 — 12,3 тыс. чел., в 1997 — 21,1 тыс. чел., в 1998 г. — 32,5 тыс. чел. [6, 234, 237]. По данным Платежного баланса за 1998 г., оплата труда выплаченная составила 465 млн дол., оплата труда полученная — 301 млн дол. [4, 563]. Растет число занятых на совместных с иностранным капиталом и иностранных предприятиях в России. В 1998 г. около 1 млн человек были заняты в этом секторе экономики, 1,6% общей численности занятых, вместе с тем их доля в валовом внутреннем продукте России составляет около 5% [3, 114, 578]. Конечно, сложно говорить о высокой степени открытости рынка труда России на основе только этих данных, но если учесть численность занятых на экспортно-ориентированных предприятиях России, состояние которых напрямую зависит от конъюнктуры мировых рынков, значительные масштабы эмиграции из России высококвалифицированных специалистов, то степень этой открытости и увязки с мировыми тенденциями развития станет очевидной.

Финансовая составляющая степени открытости проявляется и в высокой степени долларизации российской экономики. Так, движение наличной иностранной валюты через уполномоченные банки в 1996 и 1997 гг. достигло огромных размеров, правда, в последнее время оно несколько снизилось, особенно во втором полугодии 1998 г. в связи с дефолтом, и резко упало в первом полугодии 1999 г. В целом за 1996 г. движение иностранной валюты на российском рынке (прежде всего долларов США) составило 106,4 млрд дол., в 1997 — 104,3 млрд дол., за 1998 — 55,2 млрд дол., в первом полугодии 1999 г. — 13,7 млрд дол. [7, 59]. По оценкам экспертов МВФ, в России в настоящее время находится около 100 млрд дол., что составляет почти четверть долларовой наличности, обращающейся в мире [8, 72]. Понятно, что наличие такой огромной иностранной денежной массы не только дестабилизирует национальную

денежную наличность, но и является своего рода финансированием зарубежной экономики за счет эмиссионного фактора, ограничения возможностей внутреннего развития страны.

Интересным является региональный аспект финансовой открытости экономики России. В результате существующего положения дел, когда московский регион аккумулирует подавляющую часть финансовых ресурсов страны, параметры финансовой открытости Москвы занимают лидирующие позиции. По официальной статистике, на Москву приходилось в 1998 г. 39,4% российского экспорта и 28,9% импорта [3, 564]. Понятно, что экспортная квота Москвы в несколько раз превышает среднероссийский показатель. Относительно более включенными в систему мирохозяйственных связей являются также регионы, где размещены основные экспортные ресурсы: добыча и переработка нефти, производство цветных и черных металлов, химических товаров, газа. Это такие регионы, как Тюменская область, Красноярский край, Кемеровская, Свердловская, Челябинская, Самарская области, республики Татарстан, Башкортостан, Республика Саха (Якутия) и др. Активное развитие получила внешнеэкономическая деятельность в приграничных и приморских районах на базе приграничного сотрудничества и челночной торговли. Вместе с тем эффективность интеграции в мировую экономику на региональном уровне остается недостаточной, необходима большая диверсификация форм связей, принятие ряда законодательных решений, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, улучшение финансовых параметров международного сотрудничества.

В целом, оценка степени открытости российской экономики, ее вовлеченности в общемировые процессы требует детального анализа и квалифицированной экспертизы, на основе которой следует делать принципиальные выводы относительно стратегических целей и направлений дальнейшего развития. В настоящее время можно встретить заявления о необходимости большей закрытости российской экономики от внешнего мира, от воздействия ряда негативных конъюнктурных, спекулятивных факторов в интересах национальной безопасности. Очевидно, что абсолютная закрытость, автаркия, невозможна, и вопросы взаимодействия с международным сообществом все равно остаются на повестке дня. Необходимо формулировка общих стратегических ориентиров и приоритетов развития, разработка мер государственного регулирования финансовых составляющих реформирования.

Литература

1. Россия в мировой экономике начала 1990-х годов: Межстрановой сравнительный анализ. М., 1995.
2. Opening Up and Geographic Diversification of Trade in Transition Economies. IMF, 1998.
3. Российский статистический ежегодник. 1999 г. М., 1999.

4. World Investment Report, 1999. Geneva, 1999.
5. Независимая газета. 2000. 16 марта.
6. Труд и занятость в России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1999.
7. Вестник Финансовой академии. 2000. №1.
8. Промышленность России. 1999. №6.

Г.Ю. ИВЛЕВА

Собственность в финансовой экономике

Финансовая экономика — царство обезличенной собственности, собственности деперсонифицированной, легко переходящей из рук в руки. И первые проблески меновой стоимости, и современное буйство форм финансовых инструментов — следствие и проявление процесса отчуждения собственности от своего субъекта. Именно этот процесс обуславливает основные особенности финансового сектора — его обособленность и относительную независимость от реального производства, его способность воспринимать и перерабатывать в стоимостную форму факторы времени, ожидания, социально-политические характеристики хозяйства, а самое главное — связывать всех субъектов экономики в единый макроэкономический процесс, снимать ограничения в движении капитала и осуществлять рискованные инвестиции в условиях неопределенности.

Формирование обезличенной собственности — результат развития человеческой деятельности и общественного разделения труда. Первоначальная неразрывная связь субъекта и собственности, основанная на естественном инстинкте самосохранения и непосредственном потреблении, ослабевала и переставала быть жизненно необходимой по мере развития общественного производства, укрепления искусственного мира, созданного трудом человека.

Переход функции социального управления от общины к отдельным лицам заложил основу для реального отчуждения труда и собственности, разрыва производства и потребления. Овещенный труд уже воспринимается человеком как нечто внешнее, а в условиях принуждения к деятельности, к производству прибавочного продукта, продукта для удовлетворения не типичных для данной общности потребностей — результат труда становится чужим. Создаются условия для товарного производства, движения меновых стоимостей. Но пока труд остается ручным, — полного отчуждения человека от процесса труда, управления и контроля над ним не происходит. Отчуждение труда от собственности наблюдается, но обезличивание собственности, ее деперсонификация пока невозможны, — какие бы масштабы ни принимал обмен, как бы ни развивались стоимостные отношения. Соответственно финансовый сектор как таковой, как движение денежных потоков, как макроэкономический процесс распределения стоимостей, также отсутствует.

Даже процесс первоначального накопления капитала, основанный на лишении собственности мелких производителей и создании свободного наемного работника, качественных изменений в формировании обезличенной собственности не внес. Собственность энергичнее стала менять хозяина, все дальше уходила от источника своего возникновения — труда, но все также безусловно подчинялась воле своего субъекта, трансформировалась под нее, воплощала экономические черты его личности.

Только индустриализация, промышленный переворот и вызванная этим растущая специализация хозяйственной деятельности дали импульс формированию обезличенной собственности — собственности малозластичной к воздействию своего субъекта и одновременно весьма восприимчивой к внешней среде. Индустриализация требовала значительной концентрации капитала, что возможно только посредством его обобществления, посредством социализации частной собственности. В результате степень самостоятельности и автономности принятия стратегических решений собственником уменьшалась, а влияние внешней среды в лице кредиторов, пайщиков и акционеров росло. Кроме того, развитие и усложнение технологий, увеличение масштабов производства обусловили делегирование некоторых управленческих функций наемным работникам. Капитал-собственность и капитал-функция разделились. Собственность в своем реальном функционировании все менее зависела от конкретного лица. В некоторой степени процессы обезличивания собственности и ее обобществления совпадают (наблюдается диалектическое снятие: для преодоления отчуждения человека от собственности последняя должна принять крайнюю форму разрыва с ним — обезличивание).

Таким образом, формирование обезличенной собственности и тех форм, в которых она воплощается (денежные потоки, ценные бумаги, различные права), определены естественным процессом развития человеческой деятельности. Более того, без обезличенной собственности в форме финансовой экономики денежное хозяйство ни существовать, ни развиваться не может.

Через кризисы промышленного перепроизводства, неспособность капитала реализовать цель своего функционирования — прибавочную стоимость — грозили ему в свое время потери жизни. Капитал не может функционировать без постоянного прироста потребления. В этом трогательном единстве интересов капитала и рядового потребителя залог долговечности и относительной устойчивости капиталистического хозяйства. Обезличенная собственность сняла границу и предел роста капитала, выступив средством его социализации, способом увеличения доходов потребителей. Титулы собственности не только служили залогом для потребительского кредитования, но и создавали «эффект богатства», стимулирующий это потребление.

Финансовые спекуляции с массовыми разорениями позволяли перераспределять средства в пользу немногочисленных счастливицев, которые формировали слой сверхбогатых людей со специфической моделью экономического поведения — *рентно-игровой*, непроизводительной, спекулятивной, высокорискованной, ориентированной только на получение дохода. Благодаря такому поведению активизируется деятельность в условиях неопределенности, неоднозначности экономических решений, что означает уменьшение пространства, не поддающегося стоимостному измерению. В данном случае финансовый сектор выступает способом минимизации изъянов рынка, его неспособности перерабатывать информацию, не имеющую ценового выражения.

Слой сверхбогатых финансистов также формирует не типичные для данного социума потребности, которые выступают своеобразным локомотивом развития экономики, становятся потребительской целью для остального населения и поддерживают у него мотивацию к труду, что в условиях удовлетворения первичных потребностей — задача непростая.

Эта же цель — повышение мотивации к труду — преследуется при наделении работников акциями (долями собственности) предприятия, на котором они работают. Программы подобного преодоления отчуждения труда от собственности стали особенно популярны с конца 70-х гг., когда технология потребовала не только дисциплинированного исполнителя, деятельность которого вполне определяется и контролируется извне, но и творческого работника, способного самостоятельно принимать решения и направлять производственный процесс в некоторых границах. Здесь уже нужны были методы внутренней мотивации — моделирование поведения собственника. Усиление возможностей оппортунистического поведения исполнителя в условиях сложной, неоднозначной, инновационной и рискованной хозяйственной деятельности дали дополнительный импульс социализации капитала.

Намечающийся переход человеческой цивилизации к постиндустриальной стадии развития с доминирующим положением творческого труда также активизирует процессы обезличивания собственности и способствует повышению роли и значимости финансового сектора экономики. Результаты инновационного труда по определению непредсказуемы. В этих условиях главное родовое свойство собственности — результативность, ориентация на доход, не обеспечивается однозначно.

Реальное производство с определенным собственником не может позволить себе функционировать в условиях неопределенности результата. Более того, в масштабах общества такое поведение собственника опасно и может привести к подрыву воспроизводственного механизма. В этих условиях инновационный процесс должен обеспечиваться не конкретным собственником, а обществом в целом через механизм обезличенной соб-

ственности, т. е. должно происходить то, что в свое время Й. Шумпетер назвал деперсонификацией инновационной функции предпринимателя.

Более того, эти рискованные вложения должны обществом по возможности страховаться, а последствия неверных и неэффективных решений минимизироваться. Это возможно только в условиях быстрого оборота капитала с большой нормой прибыли. Пропорциональная и прямая зависимость между нормой прибыли и нормой риска — выражение инстинкта самосохранения у экономики, — ошибки и урон неверных решений должны быстро компенсироваться. Такое возможно только в сфере обмена и обращения. Финансовый сектор позволяет быстро покрывать издержки неправильных и неэффективных действий. Именно там и должны протекать инновационные, неоднозначные и рискованные проекты. Финансовые кризисы, падение курса акций высокотехнологичных компаний и индекса Nasdaq не приводят мир на грань экономической катастрофы, — они корректируют ожидания, инвестиционные вложения и представления о развитии «high-tech».

Существует еще один аспект, придающий процессу обезличивания собственности характер экономической необходимости. Развитие обмена, его масштабность, всепроникаемость значительно повышают уровень транзакционных издержек и делают их более значимым экономическим фактором, чем даже издержки производства. Действенным средством снижения этих издержек выступают два процесса, тесно связанные с отношениями собственности, — спецификация прав собственности, которая позволяет минимизировать издержки свершения сделок, и обезличивание собственности, что делает работу с ней стандартизированной процедурой, а также позволяет вырабатывать общие правила игры и устанавливать взаимосвязь между всеми субъектами микроэкономики, т. е., по сути, позволяет сформировать единое экономическое пространство данного государства. Затем процесс идет дальше — развитие индустрии, капитала, выходящего на мировой рынок, требуют стандартизации — обезличивания собственности в масштабах всего мира — финансовая экономика глобализируется.

В целом, активизацию финансового сектора в современной экономике необходимо рассматривать как процесс распространения обезличенной собственности, в этом случае речь будет идти уже не о паразитизме и угнетающем реальный сектор развитии финансовой экономики, а о социализации частной собственности, усилении необходимости минимизации разрыва между трудом и собственностью, о формировании глобальной макроэкономики, актуализации потребностей более высокого уровня, чем утилитарные, поддержании инновационной волны и т. д.

Безусловно, финансовая экономика, основанная на гипертрофированной доходной функции обезличенной собственности, обладает и деструктивными свойствами. Она действительно может уводить инвестиции из

реального сектора и, при определенных условиях, не выпускать их из замкнутого кольца самовозрастающей, самодвижущейся и самодостаточной стоимости, истощая и губя производство.

Финансовая экономика способна порождать инфляционные процессы и диспропорции в народном хозяйстве. Она вполне может создать общество контрастов — сверхбедные и сверхбогатые без промежуточной прослойки среднего класса и соответственно без массового индустриального производства, ориентированного на потребности этого среднего класса. Все это возможно и, более того, — неизбежно, поскольку у обезличенной собственности отсутствует очень важная функция, свойственная персонализированной собственности — функция ответственности (бремя собственности). Компенсировать ее недостаток может только сила принуждения. До сих пор носителем этой силы остается государство. Именно оно должно и обязано минимизировать деструктивные свойства обезличенной собственности.

Социально-экономическое положение в современной России представит убедительной иллюстрацией разрушительных возможностей финансового сектора и безответственной собственности. Неоднократно отмечалось, что реформаторское внедрение институтов и форм развитой рыночной экономики в постсоциалистическое хозяйство неизбежно породит превращенные формы, которые будут иметь только внешнее сходство с зарубежными родственниками, а вот содержание и суть могут породить весьма непредсказуемые.

Государственная форма собственности в СССР обусловила существование обезличенной собственности, которая способна увязывать в единый макроэкономический комплекс все хозяйственные субъекты, способна стать основой для развитого финансового сектора, но не может конструктивно существовать и развиваться без искусственно поддерживаемой государством функции ответственности. Ослабление государства в этих условиях порождает неизбежное усиление деструктивных свойств обезличенной собственности, которые превращаются в доминирующие при поддержке и воссоединении с новейшими достижениями западной финансовой экономики с ее оглушающим многообразием инструментов.

Не приходится удивляться, что отечественный финансовый сектор столь бурно и результативно развивался. Но логическая связь с реальным сектором, существование финансовой экономики в конечном итоге ради его сохранения и развития, не отпускают ее в автономное плавание за большими деньгами, — даже самый длинный поводок когда-нибудь заканчивается, и финансовым иллюзиям приходится нащупывать почву под ногами.

Подобные пульсации финансовой экономики наблюдаются везде, дело государства — сократить их амплитуду, а вместе с этим — и степень деструктивности обезличенной собственности.

М.Н. РОСТОВСКАЯ

От бюджетного парадокса к глобальным финансам и неолиберальной доктрине

Антикризисная политика, направленная на обеспечение роста, полной занятости и обуздание инфляции, возникла под влиянием идей Дж. Кейнса. Государству отводилась в ней важная роль в регулировании экономики.

В странах, стоящих вдалеке от центров капитализма, говорилось об импортозамещении, сбалансированном росте, ликвидации диспропорций в национальном хозяйстве (латиноамериканская школа ЭКЛА), процессе управляемой оптимизации (В. Леонтьев), координации хозяйства через рынок (Л. Эрхард). В моделях госинтервенционализма идея роста ассоциировалась с ростом технического вооружения производства и промышленными инвестициями.

После Второй мировой войны национальные хозяйства оптимизировались по четырем основным параметрам: ценам, занятости, внешнему равновесию, производству; обсуждались механизмы дирижизма: бюджетная и кредитно-денежная политика, политика обменных курсов; рост ВВП соотносился с денежной массой.

В экспансионистском контексте предприятия стремились увеличить производство и инвестиции. Государственный дефицит воспринимался как необходимое явление и использовался для финансирования государственных капиталовложений. И это был лучший способ увеличить доходы и хозяйства, и предприятий и вызвать рост сбережений. Автаркия, закрытость государств-наций, стимулировала накопление капитала и индустриальное развитие, но вела к гипертрофии госаппарата. Однако в бюджетной политике содержался существенный изъян, повернувший мир в посткейнсианство.

Экономическую историю привел в движение бюджетный парадокс. По мнению П. Бернштейна и Р. Хейнбронера, нелепо вводить разные правила учета расходов на функционирование и капиталовложения государства и предприятий. У предприятия есть и товарооборот, и текущие расходы. Оно берет заем для финансирования, скажем, строительства. Полученный заем погашается постепенно за счет амортизации. Предприятие объявляет акционерам о прибыли, но если бы его счета составлялись так, как строится госбюджет, вряд ли нашлось бы хоть одно из них, не имеющее дефицита. Фирмы не отражают в бухгалтерском учете свои расходы на капиталовложения в год, когда они сделаны, а расписывают их на несколько лет.

У государства же капитальные расходы фигурируют в статье расходов общего бюджета наравне с текущими расходами и должны уравниваться бюджетными поступлениями в том же году. А надо бы было

каждый год прибавлять некоторую сумму вложенных инвестиционных расходов, отражая в специальном отчете их остаток. Неоплаченная в течение года доля, финансируемая из займа, была бы представлена как вклад в пассиве государства точно так, как облигации, выпущенные компанией с ограниченной ответственностью. Чистая стоимость государственного богатства стала бы активом, который служил бы эквивалентом выпущенных займов [1, 77]. Изучая дефицит бюджета в США, авторы констатируют, что даже при повышенном погашении в первый год мы приходим к следующему результату: операционный бюджет почти не имеет дефицита, а скорее, излишки.

Бюджетный дефицит авансировали займом, и система держалась бы долго, если бы не груз военных расходов США на «горячую» и «холодную» войны. Проблемы бюджета США перешли на ее валюту и импортировались через инфляцию по миру. Беременная изъятиями экономика главного динамического центра породила частные транснациональные банки, которые под низкий процент на нефтедолларовых депозитах финансировали частные фирмы, развивающиеся страны, амбициозные проекты индустриализации, «коммунистический лагерь» под продукцию их заводов. От заемщика требовали скудную информацию. Считалось, что государства с их печатными станками банкротами не бывают. Заемщики возводили дамбы (Бразилия), содержали военные режимы (Аргентина, Чили). Бразилия считалась экономическим чудом, Чили воспевалась как воплощение монетаристской добродетели.

При создании бреттон-вудских институтов Дж. Кейнс предлагал выравнивание платежных балансов без ущемления внутреннего развития стран. Программа Кейнса позволяла переоценить валюты государств, имеющих излишки:

- создавался межгосударственный клиринговый союз;
- выпускалась международная валюта — банкор (прототип евро);
- предусматривалась процедура выравнивания торговых дисбалансов (для стран-дебиторов и стран-кредиторов).

Но в Бреттон-Вудсе по отношению к Кейнсу заняли минималистские позиции. Если бы банкор был настоящей международной валютой, МВФ стал бы обычным резервным фондом, призванным продавать или давать валюту в долг. Де-факто была открыта дорога дефициту американского платежного баланса, заморожено выравнивание паритетов, ибо МВФ создавался для экспансии норм и правил стран-победителей. Доминирование доллара обуславливалось уставом МВФ, тем самым ликвидировались замкнутые валютные группировки и наносился удар по стерлинговой зоне. Доллар стал базой монетарной системы мира, за ним стояла мощь Федеральной резервной системы США. Однако здесь и заключался источник кризиса. Фунт стерлингов справлялся с мировой задачей успешно более ста лет. Для его поддержания Англия часто отказывалась от

экономического роста. США отвергли советы Д. Рикардо, их волновали внутренние функции доллара. Забота о нем на международных рынках была отдана другим.

Кейнсианский вектор развития завершился бумом частных международных займов 1973—1979 гг., чему способствовал нерегулируемый рынок евродолларов. Операции проводились бурно, риск скачка процентных ставок минимизировался плавающим обменным курсом валют. «Плавание» стилем «фридман» сняло острые валютные кризисы от дефицита американского платежного баланса, но мир стал хронически нестабильным, и первый нефтяной шок 1973 г. последовал за первым «рецептом».

Это совпало с компьютерной революцией в банковском деле: финансовые операции стали осуществляться в реальном времени. Органы регулирования не поспевали за инновациями, да и не ясен был принцип регулирования на международной арене. Возник методологический вакуум. К реформе оказались не готовы. Банкиры все больше обращались к догмам монетаризма, твердившим, что инфляция суть функция денег, а не кредита. При этом под деньгами разумели регулируемые центральными банками внутренние деньги государства, а на управление сверхдоходного рынка евродолларового кредита накладывался запрет.

Проблема международного долга, определившая направление эволюции мира, вышла из бюджетных проблем США, пассив платежного баланса которого к 70-м гг. достиг опасных размеров. Зарубежные филиалы банковских холдингов США, финансируемые из ссудных ресурсов стран пребывания, осваивали новые ниши. Транснациональные банки (ТНБ) превысили объемы операций по займам, их капиталы не успевали за ростом баланса. Оценка кредитоспособности стран-дебиторов велась по коэффициенту покрытия задолженности: отношению внешнего долга (или объема текущих бюджетных дефицитов) к экспорту. Но с подорожанием процесса развития (политика «дешевых денег», вызванная разбуханием денежной массы, сменилась политикой «дорогих денег» — ссудного процента по ставке «прайм-рейт» в США), у 140 стран-засемщиков возникли проблемы, и ТНБ грозил крах.

Перед лицом серьезных проблем кредиторы сплотились, выразителями их интересов стали международные финансовые организации. Гигантские задолженности «не расширялись» предоставлением транснациональным банкам ликвидных активов. Суммы займов превышали собственный капитал, и если бы страны-должники не платили проценты, банковская система стала бы неплатежеспособной. Требовалось поддерживать должников. Ведущая роль отводилась МВФ, который предоставлял кредиты. Для улучшения платежных балансов должники пошли на режим жесткой экономии и неолиберальные реформы. Была ограничена эмиссия, проведена кредитная рестрикция, заморожена зарплата, отменен

контроль над банковским процентом, проведена либерализация внешней торговли, ограничено вмешательство государства в экономику, сокращены его расходы на социальные нужды и влиты средства в бюджет приватизацией. Кредиты шли не на развитие, а на реструктуризацию долга (частный долг переводился в долги другого качества) [2, 18—50]. В этом универсальность программы МВФ. Она сдерживала катастрофу и ничего иного не решала. И заимодавцы, и заемщики подавляли свои интересы, главным было не наращивать долги, спасая систему. Но система была кабальной только для дебиторов. «Шоковая терапия», однако, оказалась самым «дешевым» методом подавления инфляции. За провалы теорий платил народ стран-дебиторов.

Долговой кризис, наступивший после мексиканского дефолта 1982 г., ознаменовал победоносное *шествие монетаризма* по планете. Но это вынужденное следствие отсутствия институциональной реформы в банковском деле. Главное несоответствие заключалось в том, что частные деньги кредитовали государственные расходы, кесарю отдали богово, и последнего же обвиняли. Это провал как политики регулирования, так и свободного рынка. И это начало новейшей экономической истории.

Международные финансовые круги одобрили монетаристские стабилизационные программы Вашингтонского консенсуса академиков США. Эта доктрина свободного рынка и экономического либерализма не ставит вопрос об ответственности США за проводимую экономическую политику. Принимается догмат неэффективности государства в экономике. Эффективностью называется одномерная конструкция, сводимая исключительно к денежной прибыли. Кредит МВФ выдается при условии сбалансированного бюджета (дефицит не более 2% ВВП). Государствам вменяется сократить госрасходы, перераспределить ресурсы в сферу высокой экономической отдачи, упорядочить валютные курсы, снять барьеры для иностранного капитала, дерегулировать финансы, законодательно закрепить права собственности. Предельная либерализация, предельная приватизация, предельно жесткая бюджетная и денежная политика. Цель — достижение макростабильности за счет уничтожения государственного кредита и перехода к частным инвестициям. Вопрос экономического роста второстепенен, но контрольный вопрос ясен: возможен ли рост, если центральные банки контролируют только денежную массу и не контролируют внутренние процентные ставки (они установились на завышенном уровне)?

Неолиберальный проект не прост: очевидно, что страны-дебиторы, загнанные в угол, будут искать доступ на экспортные рынки и рынки капиталов. В режиме жесткой экономии должники пройдут несколько стадий приспособления:

- фазу депрессии под давлением извне: поток кредитных средств пресекается, товарный дефицит пресекается, падает импорт, падает уро-

вень жизни, нарушается процесс производства, внутренняя экономическая активность падает;

- фазу корректировки: курс валют падает, из-за снижения внутреннего спроса средства производства переориентируются на экспорт, торговый баланс улучшается, страна готова выплачивать долги, и ей дают новый заем;

- рост импорта и экспорта: внутренняя экономическая активность увеличивается, восстановление экономики смягчает отток средств;

- рост ВВП и экспорта выше объема обязательств, кредитоспособность улучшается.

«Экономика задолженности» реструктурируется в экономику фондовых рынков.

Результатом развития национальных хозяйств стало рождение мирового финансового сверхрынка. После нефтяных шоков 1973 и 1981 гг. возросли расходы развитых стран на социальные компенсации и коммунальные затраты. Финансировать госрасходы без увеличения налогов на средний класс компании стали за счет кредитов. Но как погашать займы, не вводя новые налоги? Ответ очевиден — беря новые займы и выстраивая пирамиду. А чтобы пирамида не рухнула, организуется циркуляция казначейских обязательств на биржах мира, для чего проводится реформа биржевого дела. По времени это совпало с компьютеризацией. Фондовые биржи, поддержанные государством, перестали быть клубом избранных и открыли двери новым финансовым операциям.

Здесь есть еще одна сторона медали. В 70-е гг. инфляция создавала много проблем, сбережения мелких вкладчиков обесценивались, и только ценные бумаги обеспечивали доход. Фирмы были в аналогичном положении: годовой рост цен составлял 4—5%, а ставка по кредиту росла на 10% (стоимость денег росла в 2 раза быстрее, чем стоимость товара). Как финансировать инвестиции? Биржа предлагала выпускать ценные бумаги. Но компенсировать ссудодателей на первичном рынке ценных бумаг невозможно: финансовый рынок не производит капитал.

Выход был найден в спекуляциях с их «накачкой» меновой стоимости. Спекуляция не решает проблему, но отодвигает ее в отдаленное будущее. Спекуляции нужен вторичный рынок. Но чтобы ссудодатель имел доход, а заемщик (фирма) при этом не платил, достаточно искусственно поддерживать на рынке динамику и рост и можно тратить, не зарабатывая, терять, не платя. Индекс капитализации являет нам картину этого восхождения. Но чтобы он восходил, нужна полная свобода капиталу в масштабе планеты, этот самый «сверхрынок». Здесь выигрывают ТНК с их динамичными проектами. Правительства убеждают снять перегородки, отказаться от своих «дебрей» и войти в простую систему единого рынка капиталов. Так, вытесняя кредит национальных банков, рынок ценных бумаг становится особым видом индустрии капитала, не соотно-

символ ни с какой товарной массой. Во многих странах мира подавлена денежная инфляция, но как быть с этой, уже финансовой, инфляцией, которая выведена за пределы локальных взаимоотношений? Мир наводнился плавающим фиктивным капиталом.

Торговый и финансовый потоки неравновесны. Совмещение международного статуса доллара и национальных валют стран остального мира убило международную дисциплину. Вошли в обиход спекуляции центральных банков на недооценке/переоценке валют, за ними следуют масштабные корректировки, пагубные для международной торговли. Мировая экономика продолжает двигаться в русле кризиса и развивается на фоне трех феноменов: задолженностей государства, глобализации рынка капиталов, интернационализации денежных знаков.

Литература

1. *Heilbroner R., Bernstein P.* The Debt and the Deficit. Norton Publishers (Etats—Unis.), 1989.
2. *Рено Ф.* Франция: капиталисты и рынки капиталов Западной Европы // Российско-французская серия. 1995. №39.

Д.И. КОКУРИН

Инфраструктура инновационной сферы: финансовый аспект

Решение проблем переходного периода в значительной мере определяется инновационной сферой, инициирующей поступательное развитие научно-технического прогресса и активно участвующей в формировании национального богатства страны. Это особая область общественного разделения труда, обеспечивающая реализацию продукта научной сферы в материальном производстве, и одновременно особая производственная фаза общественного производства. Условием функционирования инновационной сферы являются интеллектуальная собственность и собственность на продукт инновационной деятельности. В инновационной сфере формируются обособленная специализированная материально-техническая база, накапливаются специальные приемы и методы, соответствующие формам организации и управления инновационной деятельностью.

Инновационная сфера — совокупность отраслей народного хозяйства, видов общественной деятельности, которые не принимают непосредственного участия в создании материальных благ, но производят потребительные стоимости особого рода, часто не имеющие вещественной субстанции, но необходимые для функционирования и развития материального производства.

Функциональное назначение инновационной сферы в системе общественного разделения труда связано с выполнением его функций по соз-

данию и удовлетворению потребностей в новшествах как материального производства, так и всего общества в целом.

Основная часть продукции потребительской стоимости инновационной сферы имеет товарную форму, ее движение осуществляется посредством обмена.

Инновационная сфера охватывает объекты НИОКР, маркетинга, предпринимательских структур, деятельность которых направлена на удовлетворение потребностей материального производства в инновациях. В то же время инновационная сфера не включает органы образования, управления, финансирования, страхования, учета.

Инновационная сфера участвует в создании и перераспределении национального дохода в народном хозяйстве и обеспечивает переход собственности и научного продукта из сферы науки в сферу материального производства.

В инновационной сфере разрозненные процессы объединяются в единый инновационный процесс, создающий новшества, соответствующие спросу производственной сферы, и обеспечивающий условия освоения их предприятием и потребителями.

В целом экономические отношения инновационной сферы производны от отношений материального производства, вместе с тем им присуща собственная специфика.

В отличие от научной в инновационной сфере преобладают обменные операции, четко обозначаются права собственности при их проведении между субъектами, осуществляющими инновационную деятельность, и субъектами, внешними для этой сферы. Управление в инновационной сфере основывается на критерии экономической эффективности, а передача инновационного продукта в производственную сферу предполагает осуществление маркетинговых исследований.

Развитие инновационной сферы позволяет сократить время освоения производством научной продукции, быстрее вернуть авансированный капитал и вновь направить его на расширенное воспроизводство.

Инновационной сфере присуща особая форма финансовой деятельности, венчурное кредитование и маркетинговая направленность на продвижение научной продукции на рынок.

Итак, инновационная сфера — часть системы производственных отношений, возникающих по поводу производства, распределения, обмена и потребления новшеств и основанных на интеграции участия в инновационной деятельности предпринимательских структур и государства в условиях рыночной экономики. Инновационная сфера предстает как особая подсистема общественного воспроизводства, движения капитала, инвестированного в специфическую форму его концентрации и функционирования (рисковый, венчурный), особое институциональное единство, включая совокупность государственного регулирования и структу-

рообразующих элементов. В настоящее время актуальной проблемой является создание условий ее воспроизводства, в том числе и кредитно-финансовых, что предполагает развитие определенного сектора экономики, классифицируемого как «инфраструктура».

Инфраструктура является самостоятельной сферой экономики. Особенностью отраслей инфраструктуры является то, что они производят не материальную продукцию, а услуги. Переход к рыночной системе хозяйствования в России связан с появлением большого числа обособленных производителей, поэтому задачей элементов инфраструктуры становятся создание и поддержание устойчивых хозяйственных связей между экономическими субъектами. Следовательно, основной функцией инфраструктуры является формирование внешних условий хозяйствования как экономических субъектов, так и национальной экономики в целом.

В связи с развитием рыночных отношений в России решается задача формирования адекватной новому хозяйственному механизму рыночной инфраструктуры, которая, являясь важнейшей составляющей частью самого хозяйственного механизма, способствовала бы свободному обмену хозяйственных ресурсов и реализации функции саморегулирования и самонастройки национальной экономики в связи с конъюнктурными колебаниями рынка.

В отечественной экономической литературе понятие «рыночная инфраструктура» характеризует тот факт, что в российской экономике, являющейся экономической системой смешанного типа, еще длительное время будут существовать и нерыночные организационные структуры, и экономические формы, функционирующие в соответствии с административно-бюрократическими принципами хозяйствования и относящимися к «нерыночной инфраструктуре».

Поскольку в зарубежных странах под рынком подразумевается экономическая система в целом, постольку в западной экономической литературе используется понятие «инфраструктура».

Под инфраструктурой инновационной деятельности, или инновационной инфраструктурой, мы понимаем комплекс организационно-экономических институтов, непосредственно обеспечивающих условия существования инновационных процессов хозяйствующими субъектами (в том числе специализированными инновационными организациями) на основе принципов экономической эффективности как национальной экономики в целом, так и ее экономических субъектов в условиях конъюнктурных колебаний рынка. Все организации, относящиеся к инновационной инфраструктуре, находятся в определенной технологической и экономической связи, выражающей единство этапов инновационной деятельности. Организации, в совокупности образующие ее инфраструктуру, различаются по секторам, типам, территориям, включая зарубежные организации и предприятия. В настоящее время в Российской Федерации

формируется новая структура организаций инновационной сферы и инновационная инфраструктура, функцией которой является реализация условий воспроизводства инновационной деятельности.

К институтам рыночной инфраструктуры, оказывающим содействие инновационным организациям на микроуровне в России, относятся инвестиционные и инновационные фонды, банки, бизнес-инкубаторы, экономические ассоциации, финансовые группы, связанные с научно-техническими новшествами, и др. На макроуровне функционируют российские фонды поддержки предпринимательской деятельности. Данные фонды имеют, по существу, венчурный характер, они практикуют конкурсный подход к реализации проектов.

Для инновационной инфраструктуры характерна общемировая тенденция «сервизации экономики», т. е. ускоренные темпы развития по сравнению с темпами развития инновационных организаций в связи с тем, что инновационная инфраструктура превращается в важнейший ресурс инновационных процессов в национальной экономике. В то же время ускоренному развитию инфраструктурных институтов способствуют высокий мультипликационный эффект увеличения спроса на их услуги, низкая чувствительность инфраструктуры к циклическим колебаниям материально-вещественного производства и расширение спроса на услуги институтов инновационной инфраструктуры в период выхода из депрессии.

Эффективно действующая инфраструктура инновационной сферы является важнейшим фактором, обеспечивающим адаптацию экономики к ассимиляции прогрессивной технологии и ее продуцированию, основанную на многообразном, комплексном и долговременном взаимодействии между инновационной сферой и рынком, который посредством механизма конкуренции в значительной степени определяет интенсивность инновационных процессов.

В условиях административно-командной системы управления решения о внедрении инноваций в производство оставались в ведении административных бюрократических органов и не были связаны с международными параметрами эффективности. Разрушение монополизированной государством и политизированной системы внедрения достижений научно-технического прогресса усугубились проблемами, связанными с рыночным реформированием экономики и кризисным состоянием производственной и социальной сфер, что фактически привело к свертыванию инновационной деятельности в стране. Так, с 1991 г. удельный вес предприятий, осваивающих новую продукцию, не превышал 7%, что в свою очередь существенно сократило спрос на научно-технические новшества и новые технологии. В то же время активизация инновационной деятельности невозможна без рынка инноваций и сопутствующей инфраструктуры.

Процесс формирования инновационной инфраструктуры в условиях переходного периода от одной экономической системы к другой начался достаточно стихийно, без необходимого государственного регулирования. Часто отдельные элементы инновационной инфраструктуры появлялись прежде, чем получала развитие инновационная деятельность. Для дальнейшего развития инновационной инфраструктуры в России важное значение приобретает ускоренное и широкомасштабное осуществление инновационных процессов в реальном секторе экономики, что в свою очередь связано с преодолением экономического спада и осуществлением интенсивных структурных преобразований в национальной экономике.

В связи с тем, что параллельно существуют как государственные учреждения инновационной инфраструктуры, так и негосударственные, должен быть определен законодательный и экономический механизм их взаимодействия и взаимодополнения. Для установления равных условий функционирования могут использоваться инструменты налогового механизма и финансово-кредитные рычаги.

Инфраструктура инновационной деятельности подразделяется на следующие функциональные сферы: транспорт и связь; информатику и телекоммуникации; кредитно-финансовую сферу; фондовый рынок; институт посредников; компании и фирмы, оказывающие услуги специального характера.

Кредитно-финансовая сфера инфраструктуры инновационной деятельности имеет специфические особенности, связанные с характером этой деятельности, отличающейся высокой степенью коммерческого риска, необходимостью привлечения долгосрочных инвестиций и др.

Главной функцией банков в инновационной сфере является финансирование и кредитование процессов создания и тиражирования научно-технических нововведений. Банки могут осуществлять кредитование всех этапов жизненного цикла новшества. Обычно кредит выдается под имеющиеся у заявителя фонды, под гарантии его вышестоящей организации, под заключенные договоры на приобретение производимой за счет использования кредита новой продукции. При этом процентная ставка за кредит на инновационную деятельность устанавливается в зависимости от ее эффективности, сроков окупаемости, соответствия приоритетов научно-технического развития и степени риска кредитуемых мероприятий.

Банк может стать совладельцем результата, компенсируя свои затраты в виде прибыли от эксплуатации нововведения, причем в договоре на финансирование может оговариваться срок, по истечении которого доля средств банка в финансировании инновации будет по желанию юридического лица, получившего ссуду, им выкуплена.

Посредством лизинговых операций банк может превратиться в собственника инновационного предприятия или создать новое производство. Реконструированное предприятие, владельцем или совладельцем которого является банк, в свою очередь может быть предоставлено в аренду, при этом арендатор будет отчислять обусловленную сумму, которая идет на компенсацию расходов банка. Договор с арендатором может предусматривать условия, при которых банк за определенную плату может уступить полностью или частично свои права на владение предприятием.

Банки могут организовать комплексную экспертизу нововведения с научной, технико-экономической, экономической и других сторон, привлекая для этого высококвалифицированных специалистов. Обычно стоимость комплексной экспертизы составляет один процент от расчетной стоимости или договорной цены разработки. Кроме того, банк может оказывать различные услуги инновационным предприятиям: информационные, посреднические, консультативные, научно-технические, рекламные, прогнозные, конъюнктурные.

Наконец, банк может стать организатором совместных предприятий, создаваемых на акционерной основе.

Рисковый характер деятельности инновационных предприятий препятствует широкому вовлечению коммерческих банков в процесс кредитования инновационных проектов, что связано не только с долгосрочностью запрашиваемых ссуд, но и зачастую с отсутствием гарантий кредитору в возврате ссуд и получении дивидендов. Данное обстоятельство выводит коммерческие банки из числа инвесторов инновационных предприятий по долгосрочным проектам. К тому же отсутствуют методические подходы к кредитованию инновационных предприятий, учитывающие факторы риска.

По нашему мнению, возвратность кредита коммерческого банка инновационному предприятию должна основываться на дифференцированном подходе к величине процентной ставки, уровень которой должен определяться в прямой зависимости от эффективности инновационных проектов и основных показателей работы инновационных предприятий, поскольку критерий дисконтируемой стоимости проекта в условиях ограничения темпов роста инфляции и укрепления курса национальной валюты будет оказывать все меньшее значение на ставку ссудного процента.

К числу факторов, которые следует принимать во внимание при определении величины процентной ставки, относятся следующие:

- прибыль, получаемая при реализации инновационного проекта;
- размер затрат, определяемый на стадии опытно-конструкторских работ на основе функционально-стоимостного анализа;
- удельный вес заемных средств инвестиционного фонда или банка в общем объеме возмещения затрат;

- срок осуществления инновационного проекта, определяющий сроки иммобилизации кредитных средств на выполнение проекта и возврата их кредитору.

Учитывая рискованный характер инновационных проектов и неопределенность их конечного результата, следует ожидать, что планируемые значения данных факторов могут не совпадать с их фактическими значениями. Соотношение фактических и планируемых величин факторов должно вести к изменению размера средств за уплату процента за кредит, что будет нацеливать кредитополучателей на достижение наилучших результатов при использовании кредита.

Отклонение фактических показателей от плановых при реализации инновационного проекта характеризует показатель хозяйственного риска (коэффициент риска).

Положительные результаты реализации инновационного проекта характеризуются положительными значениями коэффициента риска, что должно сопровождаться уменьшением средств, направляемых на оплату кредита, т. е. снижением процентной ставки. При нулевом значении коэффициента риска инновационный предприниматель оплачивает кредит по нормативной величине процентной ставки. При отрицательном значении коэффициента риска ему придется увеличить сумму оплаты за кредит за счет возрастания величины процентной ставки по сравнению с ее планируемым значением.

При установлении связи между шкалами коэффициентов риска и величиной процентной ставки следует учитывать, что резкое превышение численного значения верхнего предела процентной ставки сверх нормы прибыльности ссудополучателей чрезвычайно снизит спрос на кредиты, тогда как ее малая величина не окажет стимулирующего воздействия на эффективное их использование. Нижний предел процентной ставки должен обеспечивать покрытие текущих затрат кредиторов, обеспечивать прибыльность их работы и заинтересованность в расширении круга ссудополучателей.

Установление коммерческими банками процентных ставок за кредит, учитывающий рискованный характер инновационных проектов, позволяет им не только сохранить, но и приумножить свои активы, внося существенный вклад в стабильность экономики. Представляется перспективной также посредническая роль коммерческих банков, обеспечивающая связь разработчиков с предпринимателями.

Поскольку освоение и выпуск новой продукции требуют значительных инвестиций, опцион позволяет предприятию получить беспроцентный кредит, при этом покупатель-брокер осуществляет частичную предоплату. Контракт предусматривает, что в случае отказа предприятия от поставок беспроцентный кредит превращается в коммерческий со ставкой не ниже, чем по коммерческим банковским кредитам.

Разработанная специалистами Тюменско-Московской биржи (ТМБ) методика торговли непроемкой продукцией предприятия предусматривает, что предприятие может выставить на торги секции опционов еще не произведенный товар, а покупатель, оплатив от 20 до 40% стоимости всей партии, получает право ее распределения по мере производства. Оплата оставшихся 60—80% стоимости осуществляется по мере поставки.

Оговариваются условия сокращения ныне действующих цен, либо предусматривается перераспределение доходов от реализации продукции между производителем и покупателем в случае роста цен.

Развитию инновационного предпринимательства в России способствует формирование инфраструктуры институтов ценных бумаг (инвестиционных банков и фондов, страховых компаний), которые призваны обеспечить свободное движение акций.

Настоятельной необходимостью становится формирование в России системы венчурного финансирования инновационных предприятий, основанной на венчурных фондах. Хотя такие фонды, активно функционирующие в сфере инновационного предпринимательства в странах с рыночной экономикой, существуют ряд десятилетий, для нашей страны они являются новым явлением финансовой инфраструктуры.

Наиболее адекватной формой инновационной предпринимательской деятельности в странах с рыночной экономикой стал «рисковый бизнес», органически сочетающий два вида предпринимательства: финансового и собственно инновационного, что выделило в рисковом бизнесе два типа экономических субъектов: компании венчурного капитала и финансируемые или малые инновационные фирмы. Рисковый бизнес выполняет в рыночной экономике важную функцию стимулирования конкуренции.

Венчурный капитал предназначен для осуществления долгосрочных и потенциально высокоприбыльных рискованных инвестиций на основе создания новых инновационных компаний, развития и обновления существующих фирм, а также для финансирования приватизации государственной собственности.

Венчурные инвестиции финансируют предпринимательские проекты, которые из-за высокого риска не получают финансовой поддержки из традиционных источников, а имущество и прочие активы рискованных предприятий не могут выступать гарантией для обеспечения банковского кредита. Наиболее важной является роль венчурного капитала для распространения научно-технических нововведений.

Рисковый капитал, финансирующий инновационные проекты частных фирм, характеризуется рядом особенностей, отличающих его от банковского и промышленного капитала. Рисковый капитал функционирует в условиях «одобренного риска», при этом вкладчики капитала заранее учитывают возможность потери своих средств в случае неудачи финан-

сируемой фирмы, рассчитывая на высокую норму прибыли в случае успеха. Рисковый капитал предназначен для долгосрочного инвестирования, причем капиталисту приходится обычно ожидать в среднем 3—5 лет, чтобы убедиться в перспективности новой идеи, и от 5 до 10 лет, чтобы начать получать прибыль на вложенный капитал.

Рисковый капитал размещается обычно не в виде кредитов, а в виде паявого взноса в уставном капитале малой фирмы, причем вкладчики капитала выступают в качестве партнеров с ограниченной (размерами вклада) ответственностью. В зависимости от доли своего участия, которая оговаривается при предоставлении денег, рискованные капиталисты получают право на получение будущих прибылей финансируемой фирмы. Главный стимул вложения рискованного капитала заключается в стремлении получить не предпринимательский, а учредительский доход, выращая подопечную фирму до такой стадии, когда станет выгодно продать ее крупной корпорации, либо выпустить и реализовать на фондовой бирже ее акции. Превышение рыночной стоимости своих акций над вложенным капиталом и представляет главный объект интереса рискованных капиталистов, их учредительскую прибыль.

Высокая рискованность проектов и статус совладельцев учреждаемой компании обуславливают личную заинтересованность капиталистов в успехе нового предприятия. Поэтому рискованные капиталисты, не ограничиваясь предоставлением средств, оказывают управленческие, консультативные и прочие деловые услуги, не вмешиваясь в руководство деятельностью компании.

Вложение средств в компанию с уникальной, не имеющей аналогов технологией, оказывается рискованным предприятием, приносящим высокие результаты. Обычно на ранних стадиях финансирования венчурные предприниматели ставят целью получение прибыли за 5—7-летний период, в 10 раз превышающих первоначальные инвестиции.

Родиной рискованного (венчурного) финансирования являются США, где первые венчурные фонды возникли после Второй мировой войны. В США сложились три основные организационные формы рискованного капитала: инвестиционные компании малого бизнеса, находящиеся под опекой федерального правительства; специализированные частные компании рискованного капитала; специализированные рискованные филиалы крупных корпораций (в том числе для внутрикорпоративного рискованного финансирования).

Специализированные компании рискованного капитала управляют несколькими денежными фондами, специализированными на поддержке малых инновационных фирм либо в определенной отрасли промышленности, либо на определенной территории.

По своему юридическому статусу как сами компании рискованного капитала, так и находящиеся у них в оперативном управлении денежные до-

ходы, сформированные за счет средств пенсионных фондов, страховых компаний и банков, корпораций и населения, представляют собой партнерства с ограниченной ответственностью или (реже) закрытые корпорации. Такой юридический статус имеет особое значение не только из-за льготного налогообложения, но и потому, что отдельные инвесторы не имеют возможности изъять из них свои средства до определенного срока или без согласия других членов пула, что обеспечивает продолжительность сроков окупаемости инвестиций, поскольку повышенный риск инвестиций в инновационные фирмы требует стабильной долгосрочной политики и прочной финансовой базы.

Многие компании рискованного капитала часто используют практику «распределенного риска», не вкладывая средства в проект единственной малой инновационной фирмы, а распределяя их между несколькими проектами разных фирм, что страхует неудачу одних проектов успехом других. В результате инновационные фирмы получают средства от нескольких компаний, а сами инвесторы имеют долю участия — приобретение соответственно своему вкладу.

Использование венчурного капитала для заключения сделок по выкупам позволяет сохранить низкий уровень заемного капитала на первом этапе становления предприятия. В то же время активы приобретенной компании используются в качестве гарантии для получения новых краткосрочных ссуд, хотя рост сделок по выкупам не создает основу для долгосрочного развития компаний и носит преимущественно спекулятивный характер. Негативные представления о такого рода сделках связаны с отвлечением крупных сумм венчурного капитала в то время, когда высокотехнологичные и инновационные компании ощущают недостаток финансовых средств для проведения научных исследований и разработок.

В сфере рискованного капитала также действуют отдельные самостоятельные лица (так называемые «ангелы»), которые оказывают поддержку рискованным проектам малых инновационных фирм.

Корпорации вкладывают средства в малые инновационные фирмы через специальные филиалы — инвестиционные венчурные фирмы, либо создают десятки инвестиционных фирм, которые формируют разветвленную сеть для улавливания и использования технических идей.

Все более растущим источником венчурного капитала являются инвестиционные компании малого бизнеса, поскольку имеют право на гарантии своих инвестиций со стороны государства. Инвестиционные компании малого бизнеса полностью самостоятельны в своей деятельности и выделяют средства не в виде рискованного капитала, а в виде долгосрочных кредитов, что позволяет отнести их к финансовым учреждениям традиционного типа.

Современными формами хозяйствования, отражающими тенденцию укрупнения организационных форм венчурного предпринимательства,

становятся «клубы венчурного капитала», являющиеся объединениями различных фирм рискового капитала, финансистов, крупных корпораций и индивидуальных инвесторов. Эти клубы оказывают поддержку венчурным предприятиям, возникшим в определенной отрасли экономики или конкретном регионе, в том числе финансовую.

Во всех развитых странах определяющую роль в формировании системы венчурного финансирования играет государство, осуществляющее целенаправленную политику в области налогов, информационного обеспечения, создания инфраструктуры, в правовой области, поэтому следует констатировать, что настоящей необходимостью становится формирование в России системы венчурного финансирования инновационных предприятий, основанной на венчурных фондах.

Государственная инновационная политика предполагает правовое регулирование деятельности венчурных фондов и обеспечения льготного налогообложения всей или части прибыли его вкладчиков, направляемой в эти фонды.

Кроме льгот по налогообложению инновационных кредитов, комплекс нормативно-правовых актов должен предусматривать возможность расширенного воспроизводства финансовых средств фонда за счет отчислений от прибыли, полученный от реализации инновационных проектов, льготы при формировании кредитных ресурсов в качестве оборотных средств фонда, льготы участникам инновационных проектов в части таможенных сборов и пошлин, получении генеральных лицензий и расширений правомочий на бартерные сделки.

По нашему мнению, средства венчурного фонда должны носить смешанный характер и образовываться, помимо взносов акционеров, от доходов от научно-технической и производственной деятельности фонда, поступлений от прибыли предприятий, внедривших новшества, профинансированные фондом, поступлений от участия в совместных предприятиях, добровольных взносов министерств, ведомств, банков, предприятий, отдельных граждан, зарубежных и международных организаций и фирм.

Представляется перспективным подход, при котором государство выделяет некоторую сумму средств из бюджета в инновационный фонд в качестве взноса в уставной капитал, а сам фонд в дальнейшем функционирует за счет отчислений от прибыли предприятий, реализующих финансируемые фондом инновационные проекты, а также части налогов и поступлений этих предприятий и других заинтересованных инвесторов.

Учредителями венчурных фондов могут выступать коммерческие банки, международные финансовые структуры (Международная финансовая корпорация и др.), Российская академия наук и ее учреждения, инновационные предприятия, созданные при учреждениях РАН, и другие юридические и физические лица.

Основной целью деятельности венчурного фонда является обеспечение доходности вложений учредителей в результате их инвестирования в коммерческую реализацию осуществляемых в Российской Федерации, а также в других государствах научных исследований и разработок посредством создания конкурентоспособных инновационных предприятий и формирования новых наукоемких производств в республике.

Основными видами деятельности венчурного фонда могут быть следующие:

- финансирование предварительных исследований и разработок, оценка потенциального рынка для нововведений, разработка бизнес-планов будущих компаний, патентование изобретений, приобретение прав на патенты и лицензии;
- создание инновационных предприятий, осуществляющих производственное освоение нововведений, финансирование расширения деятельности таких предприятий и увеличения ими объема продаж продукции и услуг;
- деятельность по обеспечению ликвидности акций инновационных предприятий, продажа их акций на вторичном рынке ценных бумаг.

Для осуществления этих видов деятельности венчурные фонды будут осуществлять анализ рынка ценных бумаг, разрабатывать стратегию выхода на фондовый рынок, консультировать разработчиков и предпринимателей, проводить экспертизу их инновационных проектов, оказывать созданным фондом инновационным предприятиям широкий спектр услуг, связанных с выбором контрагентов, посредников, с привлечением кадров, осуществлением информационного обеспечения и др.

Фонд может осуществлять разработку и реализацию стратегий деятельности создаваемых им инновационных предприятий в области дивидендной политики, проведении программ рекапитализации, быстрого расширения капитала и др.

Прибыль венчурного фонда должна образовываться за счет дивидендов и поступлений по ценным бумагам, созданных фондом акционерных предприятий, а также за счет доходов от операций с этими ценными бумагами на вторичном рынке ценных бумаг. Прибыль фонда, направляемая на выплаты дивидендов, должна распределяться между его акционерами пропорционально числу принадлежащих им акций.

В качестве получателей средств фондов могут выступать как отдельные организации, так и коллективы и отдельные ученые, изобретатели и специалисты, предлагающие проекты, связанные с риском. Нам представляется, что создание таких фондов целесообразно в каждом регионе.

Венчурные фонды могут для стимулирования развития приоритетных направлений деятельности инновационных предприятий в рамках региональных программ поддержки частного предпринимательства и малого бизнеса выдавать рисковому предприятиям кредиты, а страховым учреж-

дениям гарантии по ссудам, выделяемым таким предприятиям, и по страховым взносам при страховании коммерческих рисков.

При формировании венчурных фондов следует предусмотреть не только чисто административный характер контроля за их деятельностью, но и контроль со стороны предприятий, являющихся потребителем инновационных работ, профинансированных фондом. Следовало бы предусмотреть возможность обращения части средств фонда в ценные бумаги, направление части средств на кредитование инновационных проектов с договорным установлением условий возмещения кредита с выплатой оговоренного процента и, наконец, право на определенную часть прибыли («роялти» фонда) в случае высокой доходности инновационных проектов. Данное предложение обеспечивает установление обратной связи между эффективностью деятельности фонда и объемом средств, идущих на его формирование.

Создание рынка венчурного капитала, основанного на деятельности венчурных фондов, будет способствовать преодолению слабой заинтересованности коммерческих банков и основных потребителей научно-технической продукции в инновационных проектах из-за высокой инфляции и нестабильного состояния производящих структур, ориентировать на работу с инновационными предприятиями, осуществляющими коммерческую реализацию научно-технических новшеств.

Важнейшую роль в функционировании финансово-кредитной сферы в нашей стране играют инновационные фонды. К числу основных функций региональных инновационных фондов относятся финансовая, материальная и информационная поддержка инициативных изобретательско-инновационных проектов.

Несмотря на незначительный объем деятельности и несовершенство методов формирования, сферу инновационной деятельности расширяют такие специализированные инновационные фонды, как Фонд содействия изобретательской и рационализаторской деятельности, Федеральный фонд изобретений, Международный фонд развития предпринимательства и т. д. Развиваются инвестиционные компании, внедряющие новые технологии и информационные системы в машиностроении. Функционируют ассоциация проектов «Совнет», объединяющая ряд организаций и специалистов, ассоциации технопарков, наукоградов, научно-технического сотрудничества и др. Следует отметить организационное многообразие институтов рыночной инфраструктуры, обслуживающих инновационную деятельность, по видам и уровням функций объектов инфраструктуры. Трудности в их функционировании связаны прежде всего с отсутствием в экономической сфере производства рыночной потребности в использовании новшеств, с одной стороны, и с тем, что в банковской сфере не сформировалась специализация банков в области

венчурного капитала, способная обеспечить осуществление внедрения конкурентоспособных технологий, с другой.

Рассмотренная проблема позволяет констатировать, что ее значимость для развития национальной экономики, высокая капиталоемкость требуют непосредственного участия государства в ее разрешении.

И.В. ПРОСТАКОВ

Новые технологии и рынок финансовых услуг: пример Италии

Италия по праву считается одной из наиболее развитых стран Запада. Она была в числе основателей ЕЭС, занимает важные позиции в Европейском союзе, входит в состав ОЭСР и «большой семерки». Вместе с тем она заметно уступает многим своим партнерам из перечисленных авторитетных организаций в том, что касается институциональной организации экономики, степени развитости рыночных отношений. По существу, процесс либерализации экономической жизни и отхода от государственно-рыночной модели хозяйства начался здесь только в конце 80-х — начале 90-х гг., гораздо позже, чем во многих других странах.

Одним из наиболее важных и сложных элементов этого процесса является реформирование финансовой сферы, охватывающей государственные финансы, банки и фондовый рынок. Трансформация этих трех составляющих наложилась во второй половине 90-х гг. на активное внедрение в экономику новых технологий и элементов «новой экономики»³³. Беспрецедентное сочетание динамичных институциональных преобразований и технологических изменений представляет безусловный теоретический и практический интерес.

В течение всего послевоенного периода своего развития Италия оставалась страной с очень сильной ролью госсектора в экономике. Государство не только регламентировало поведение рыночных агентов, но и само было крупнейшим в стране предпринимателем, инвестором, банкиром, не говоря уже о функциях социальной защиты населения. Столь обширная деятельность требовала привлечения значительных денежных средств, и одним из основных финансовых инструментов государства стали еще в 60-е гг. государственные ценные бумаги (BPT, BOT, CCT). В 70—80-х гг. внутреннее заимствование приобрело колоссальные масштабы: в целях привлечения новых средств государство постоянно повышало процентные ставки по своим облигациям, и финансовые ресурсы все в большей степени шли на обслуживание государственного долга. В начале 90-х гг. остатки по текущим банковским счетам оплачивались по ставкам, не

³³ Не вдаваясь в дискуссии о строгой научности данного термина, будем подразумевать под «новой экономикой» отрасли телекоммуникационных услуг и компьютерных технологий.

превышающим 4—5% годовых, игра на бирже могла принести 8—10%, БОТ давали вкладчику гарантированные 12—13% в год.

Разумеется, государственные финансы не смогли бы долго выдержать давления подобного механизма. В 1995 г. внутренний долг достиг рекордных размеров — более 125% ВВП [1, 20]. Кроме того, подобная система финансирования госбюджета приводила к целому ряду других негативных последствий.

Во-первых, институциональные и частные инвесторы не были заинтересованы ни в каких других финансовых продуктах, кроме гособлигаций. От этого страдал фондовый рынок, сужалась возможность финансирования частного сектора экономики. Во-вторых, размещение государственных ценных бумаг давало постоянные гарантированные доходы основным коммерческим банкам, также незаинтересованным в расширении спектра своих услуг.

Размещая через уполномоченные коммерческие банки свои ценные бумаги, государство в некоторой степени компенсировало им те условия жесткой регламентации, в которых им приходилось работать с 30-х гг. Именно к этому периоду относится введение в Италии современного банковского законодательства, которое вплоть до 80-х гг. не претерпело существенных изменений. Итальянские банки оперировали в условиях жестких ограничений по территориальному размещению и открытию филиалов, по специализации, слияниям и поглощениям. Им так долго не разрешалось ничего, кроме традиционных пассивных и активных операций краткосрочного и среднесрочного характера, что об инновациях практически не было и речи. Кроме того, еще в 1992 г. около 70% всех банковских активов в Италии находилось под контролем государственных коммерческих банков [2, 8].

«Пирамидальная» система финансирования государственных расходов, пассивность инвесторов и архаичная банковская сфера не могли способствовать экономическому росту, что осознавалось как политической властью, так и крупным бизнесом. Важным толчком к проведению институциональных реформ стали для Италии интеграционные процессы в рамках ЕЭС, а затем ЕС. Подписав в 1992 г. Маастрихтские соглашения, она, по существу, взяла на себя обязательства не только по приведению к единым параметрам основных макроэкономических показателей, но и по качественным преобразованиям в экономике.

Одной из первоочередных задач стало снижение бремени внутреннего долга. По Маастрихтским соглашениям он не должен превышать 60% ВВП, и Италии следовало доказать хотя бы наличие тенденции его снижения (забегая вперед, следует отметить, что это удалось, и в 1998 г. внутренний долг составлял уже 118% ВВП [1, 20]). Правительство последовательно стало отказываться от финансирования госбюджета через заемные средства, снижая ставки по облигациям и ведя поиски альтерна-

тивных доходов бюджета. Началась широкомасштабная приватизация крупнейших государственных предприятий и банков, которая не только дала дополнительные средства для государства, но и активизировала фондовый рынок. Потенциальные инвесторы получили дополнительные инструменты для вложения свободных средств в виде привлекательных пакетов акций крупных и надежных фирм: Telecom, ENI, ENEL, Banca di Roma и целого ряда других.

Вследствие приватизации изменился и банковский сектор: в 1998 г. государство контролировало уже только 17% всех банковских активов [2, 8]. Приватизация государственных коммерческих банков, а по существу, крупнейших банков страны, сочеталась с либерализацией их деятельности. Началась активная диверсификация банковских услуг, кредитные институты стали действовать за пределами «своих» регионов, начались активные процессы концентрации банковского капитала. Так в 1990—1997 гг. в Италии было зарегистрировано 350 операций по слияниям и поглощениям в банковской сфере [2, 7].

Разумеется, всего за несколько лет было невозможно проделать все необходимые преобразования и достичь показателей более развитых стран. По многим позициям Италия продолжает отставать от некоторых партнеров по ЕС. Если в 1996 г. на пять крупнейших немецких банков приходилось 11% всех банковских активов Евросоюза, то для пяти крупнейших итальянских банков этот показатель составляет всего 4%, причем эта доля остается неизменной с 1990 г., а у немецких банков она постоянно увеличивается [2, 7]. Капитализация фондового рынка Италии составляла в 1997 г. 31% ВВП, в то время как в Германии — 41%, а во Франции — 50% [3, 24]. В конце 1998 г. в Италии котирувалось на бирже 223 компании, во Франции — 754, в Германии — 740, в Великобритании — 2399 [3, 24].

И тем не менее вследствие целенаправленной экономической политики итальянским правительствам удалось добиться коренного преобразования хозяйственных, в первую очередь, финансовых институтов, а на европейском уровне — вернуть Италию в ЕВС, а затем войти в группу евро, «выдержав экзамен» по маастрихтским показателям.

На этом фоне в самом конце 90-х гг. Италия так же, как и другие европейские страны, вплотную столкнулась с феноменом «новой экономики». Стечение обстоятельств оказалось очень удачным: активизация фондового рынка, инновационные процессы в банковской сфере, либерализация экономики и конкуренция создали необходимые предпосылки для развития рынка высокотехнологичных продуктов и услуг. Ярким доказательством тому стала небольшая телефонная компания «Тискали». Весной 1999 г. она первой в Италии предложила бесплатное подключение к Интернету, осенью стала котироваться на миланской фондовой бирже, а зимой 2000 г. размеры ее капитализации (14,4 млрд

евро) превысили размеры капитализации одного из колоссов итальянского частного бизнеса — концерна «Фиат» (11,5 млрд евро) [4, 37].

Необычайно восприимчивым к новым технологиям оказались и итальянские банки, до недавнего времени абсолютно незаинтересованные в нововведениях. Самое любопытное, что главный упор они сделали на предоставлении сложных услуг — операциях через Интернет с ценными бумагами (trading on-line), которые стали в Италии основной распространения всех остальных банковских онлайн-услуг.

Первые услуги такого рода стали предоставляться в Италии примерно с 1997 г., но о появлении реального рынка банковских онлайн-услуг стало возможным говорить лишь, начиная с 1999 г. В январе 2000 г. в Италии насчитывалось около 70 тыс. пользователей. Причем только за декабрь—январь число таких клиентов выросло на 50% [5, 14]. Схожая динамика наблюдалась и со стороны предложения: в сентябре 1999 г. в Италии действовало 11 Интернет-брокеров, а в начале 2000 г. — уже 26 [6, 4—5]. Соответствующим образом изменилась и ситуация на миланской фондовой бирже, где количество операций выросло с 2 млн в октябре 1999 до 6 млн в феврале 2000 г. [3, 25].

Следует отметить, что удивительную активность проявляют небольшие банки регионального характера, выросшие из сберегательных касс и кооперативных банков. Именно они создали примерно половину Интернет-брокерских компаний в Италии. Это объясняется тем, что благодаря Интернету и сравнительно небольшим затратам, они получают уникальную возможность расширить свой рынок, не открывая дополнительных отделений и филиалов. Набор же предоставляемых услуг, включая выход на крупнейшие фондовые рынки мира и инвестирование через самые разнообразные итальянские и иностранные ПИФы, практически не отличается от того, что могут предоставить крупные банки.

На фоне столь бурного развития онлайн-трейдинга стали стремительно сокращаться комиссионные по инвестиционным операциям: в среднем с сентября 1999 г. до февраля 2000 г. они упали с 3,11 до 2% (для сравнения: комиссионные при заключении традиционных контрактов на операции с ценными бумагами составляют в итальянских банках, по крайней мере, 3—5%) [6, 15]. По мнению специалистов, — это минимально возможный уровень, и разница в процентах уже не будет играть существенной роли при привлечении клиентов. Главным инструментом станет расширение спектра предоставляемых услуг. Помимо консалтинга, страховок, бесплатных компьютерных программ и доступа на различные биржи, одним из важных элементов конкурентной борьбы станут условия ведения текущих Интернет-счетов.

Как уже отмечалось, в Италии онлайн-банковские счета остаются второстепенным продуктом по сравнению с трейдингом. Точнее, для того, чтобы приступить к операциям с ценными бумагами через Интернет,

требуется открыть онлайн-счет в банке брокера, через который и будут проходить все операции. Число же онлайн-счетов, открытых просто для текущих нужд клиентов, остается ничтожно малым.

Как правило, открытие счета требует внесения минимальной суммы в 2—3 тыс. дол. и ежегодной платы в 20—30 дол. Все остальные условия могут отличаться в зависимости от банка, однако в последнее время все больше Интернет-счетов не требует дополнительных расходов по их ведению. Более того, остатки по ним оплачиваются достаточно хорошо — из расчета 3—6% годовых. Эти два обстоятельства очень важны, так как, по данным итальянской ассоциации потребителей банковских услуг ADUSBEP, ведение счета обходится клиенту банка не менее чем в 300 дол. в год (денежные переводы, отчетность, чековые книжки и т. п.) [6, 5], по остаткам на «нормальных» текущих счетах выплачивается сейчас не более 1,5—2% годовых. Единственным условием получения таких льготных условий по онлайн-счетам является минимум трейдинговых операций, как правило, 15—20 в год. Это не так мало, как может показаться. Так, в США в 1999 г. на каждого онлайн-клиента приходилась в среднем одна операция в месяц, и это нормально для непрофессионального инвестора. В Италии же этот показатель составляет около 20 операций в месяц, а это означает, что практически все 70 тыс. пользователей онлайн-финансовых услуг являются профессиональными или почти профессиональными трейдерами. Именно им пока и адресованы банковские онлайн-услуги.

Вместе с тем в скором времени будет необходимо расширить клиентскую базу для привлечения традиционных потребителей банковских услуг, заботящихся не столько о размерах спекулятивных доходов, сколько о снижении рисков для собственных вложений. Для привлечения таких клиентов потребуются дополнительные затраты на рекламу, информацию, компьютерные технологии и телекоммуникации. На это, скорее всего, смогут пойти уже только самые крупные банки и брокеры. Следовательно, велика вероятность того, что, как это уже случилось в США и в Германии, основная часть рынка трейдинга онлайн будет поделена между несколькими брокерами, за которыми будут стоять крупнейшие банки. Следующий шаг — это дальнейшая концентрация банковских капиталов и продолжение трансформации реальной финансовой и банковской сферы.

Пример Италии, которая буквально в считанные годы прошла путь от устаревшей банковской системы, валютного фондового рынка и «пирамиды» государственного долга до активного внедрения элементов «новой экономики» позволяет сделать ряд существенных выводов.

1. Модернизация рыночных институтов является необходимым условием для ускоренного внедрения новых технологий и диверсификации услуг в финансовой сфере. Вместе с тем нет необходимости затягивать

этот процесс на долгие годы и ждать его «логического завершения». Инновационные процессы в сфере высоких технологий идут настолько быстро, что самое главное — это сигнал о последовательности в проведении реформ со стороны властных структур. Рыночные агенты должны лишь адекватно воспринять исходную информацию и начать самостоятельное движение в подсказанном направлении.

2. Реформы, ведущие к усилению конкурентных начал в экономике, должны сочетаться с доверием рыночных агентов к основным институтам рынка, в том числе к государству. Итальянские инвесторы достаточно легко обратились к фондовому рынку и онлайн-трейдингу, потому что в их исторической памяти нет ни одного серьезного финансового краха или потрясения, начиная с 1929 г. Итальянское государство не только не допустило за последние 40 лет ни одного банкротства крупного кредитного института, но и сумело достойно преодолеть замкнутый круг внутренней задолженности.

3. Главным ограничением на пути «новой экономики», как в финансовой сфере, так и в других отраслях, остается «старая экономика», т. е. непреодолимые условия существования реального мира. Как это ни парадоксально, но внедрение онлайн-трейдинга в Италию, осуществляемого в режиме реального времени или близком к нему, оказывается проще, чем ведение онлайн-банковских счетов. Эта деталь приводит к принципиально важному заключению: главным ограничителем эффективности внедрения новых технологий всегда будут оставаться реальные условия их внедрения. Риск банальных человеческих ошибок, сбоев в компьютерной сети или на телефонной линии будут всегда представлять самую большую угрозу для «новой экономики».

Литература

1. Italia in cifre. ISTAT, 1999.
2. *Fazio F.* Il sistema bancario italiano. Concorrenza, efficienza, sviluppo. Rome, 1999.
3. Repubblica. Affari&Finanza. 2000. April 3.
4. Panorama. 2000. March 23.
5. Trading Online. 2000. Febbraio.
6. Risparmio&Futuro. 1999. №1—2.

Н.П. НЕДЗВЕНЦКАЯ

«Новая экономика» и проблемы глобализации финансовых рынков

Бурное развитие новейших технологий в 90-е гг., в первую очередь телекоммуникаций, ускорило процессы глобализации. Это явление можно рассматривать с различных точек зрения: политической, экономиче-

ской, социальной. Но наиболее актуальным представляется анализ глобализации финансовых рынков в условиях «новой экономики».

В последнее время этот термин все чаще встречается в специальной литературе и вызывает много споров среди ученых разных стран. При этом специалисты пытаются разрешить ряд вопросов: какое дать определение «новой экономике» и когда она появилась; можно ли говорить, что «новая экономика» действительно существует и в каких сферах; в чем состоит ее отличие от «старой экономики». Трудно однозначно ответить на эти вопросы, поскольку речь идет о совсем неразработанной и достаточно дискуссионной теме. Она является предметом для специального исследования, но тем не менее, хотелось бы осветить некоторые ее аспекты.

Обычно, когда говорят о «новой экономике», речь идет о распространении телекоммуникационных систем и компьютерных технологий. На наш взгляд, «новая экономика» — более емкое понятие. Безусловно, она связана с внедрением научно-технических инноваций в различные отрасли рыночного хозяйства, а технической основой для функционирования «новой экономики» служат компьютерные сети, основанные на современных видах связи. С этой точки зрения, «новую экономику» можно определить как процесс либерализации информационных технологий и телекоммуникаций, обеспечивающих знание экономической ситуации хозяйственными субъектами.

Вместе с тем можно трактовать «новую экономику» шире — как особую финансовую модель хозяйствования, которая характеризуется появлением новых нетрадиционных информационных продуктов и финансовых услуг, расширением потоков виртуальных денег и созданием виртуальных банков, а также значительным изменением ментальности рыночных агентов. С помощью передовых телекоммуникационных систем можно получать данные об изменении спроса и предложения на рынке в режиме «реального времени». У участников рынка появляется доступ не только к национальной, но и международной финансовой информации.

Возникает вопрос, почему о «новой экономике» заговорили именно в последние годы? По-видимому, это произошло по трем причинам. Во-первых, на рынке появился суперпродукт — Интернет — совершенно новая услуга. Современный Интернет обязан своим появлением компьютерной системе «Арпанет», разработанной в конце 60-х гг. в одном из военных ведомств США (ARPA — Advanced Research Project Agency). Собственно Интернет появился совсем недавно — в 1990 г. — благодаря швейцарскому ученому Тиму Бэрнерсу Ли, который создал взаимосвязанную систему между несколькими компьютерами. Кстати, в том же году «Арпанет» прекратил свое существование. В 1991 г. был предложен первый сервер World Wide Web (WWW), и с этого момента началось по-

строение мировых компьютерных сетей. Интернет становится главным и наиболее доступным источником почти неограниченной информации.

Во-вторых, в 90-е гг. рынок телекоммуникационных технологий достиг невероятных масштабов. В последнее время все шире стали применяться новые виды связи и способы передачи информационных потоков, а точнее, спутниковая и цифровая системы связи, оптоволоконные провода и др.

И наконец, в конце десятилетия произошел настоящий компьютерный бум. Достаточно привести такой характерный пример: во всем мире в 1992 г. Интернет насчитывал 1 млн пользователей, в 1996 г. эта цифра увеличилась до 10 млн, а в 1999 г. она составила 200 млн. По статистическим прогнозам, к концу 2000 г. подключения к Интернету достигнут 1 млрд [1, 14].

Пока что «новая экономика» находится на начальной стадии своего развития, так как еще слишком велика доля «старых» отраслей хозяйства. О мировом распространении «новой экономики» тоже говорить, конечно, рано. По-видимому, американскую экономику можно считать наиболее приближенной к понятию «новой», учитывая следующие аргументы. США занимают лидирующее положение в области развития высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Кроме того, 80% ВВП США обеспечивается доходами от сферы услуг, а «новая экономика» непосредственно связана с рынком нетрадиционных услуг. Также надо учитывать тот факт, что американская экономика всегда отличалась своей финансовой ориентацией и сильной банковской системой. Поэтому процесс быстрого внедрения телекоммуникационных технологий и наибольшего применения компьютерных сетей именно в финансовой сфере являлся объективной закономерностью.

Действительно, «новая экономика» открывает большие возможности в банковской сфере. Так, бурное развитие в последнее десятилетие получили банковские операции «онлайн», повсеместно через электронно-компьютерные сети стала осуществляться торговля ценными бумагами, получили широкое распространение новые компьютерные системы банковско-информационных услуг. Используя новейшие компьютерные программы, финансовые аналитики занимаются оптимизацией портфелей ценных бумаг и оценкой рисков вложений. Благодаря быстрому развитию компьютерных сетей можно определять колебания курсов валют и акций, изменения процентных ставок, а также получать различную финансовую информацию на микро- и макроуровнях. В индустриально развитых странах вкладчики получают банковскую информацию, не выходя из дома благодаря развитию системы «home-banking». Что же касается профессионалов, то они могут не только исследовать краткосрочное влияние изменения процентов и валютных курсов на реальную экономику, но и предсказывать долгосрочные взаимосвязи между отдельными

экономическими величинами. Например, с помощью применения новейших эконометрических методов можно рассчитать поведение важнейших секторов экономики после очередного шока на финансовых рынках и определить, сколько времени необходимо для восстановления их нормального функционирования; почему проценты и курсы акций подвержены таким резким колебаниям и какое влияние это оказывает на остальные хозяйственные параметры.

Современный финансовый менеджмент требует постоянного совершенствования финансово-информационной инфраструктуры. В настоящее время уровень развития информационных систем в банковском деле зачастую определяет конкурентоспособность той или иной страны на мировом финансовом рынке. Постоянное обновление научно-технической базы и внедрение новых технологий в финансовой сфере могут позволить себе только высокоразвитые державы, так как подобные нововведения требуют больших инвестиционных вложений. Вместе с тем использование передовых технических инноваций в банковском деле должно дополняться частой переподготовкой кадров, что под силу только крупным финансовым институтам.

Среди мировых фондовых рынков наиболее характерным примером «новой экономики», на наш взгляд, является фондовый рынок Nasdaq. Первый в мире электронный рынок ценных бумаг появился еще в 1971 г. в США. В последнее десятилетие рынок ценных бумаг в области новейших технологий развивается особенно быстрыми темпами и занимает второе место в мире среди фондовых рынков по долларовым объемам. Так, объем продаж на рынке Nasdaq в 1998 г. составил 5,8 трлн дол. и превзошел рекордный показатель 1997 г. на 28%. Количество акций, котировавшихся на бирже, увеличилось за год на 23%, т. е. выросло с 163,9 млрд в 1997 до 202,0 млрд в 1998 г. Рыночная стоимость 5 126 компаний, действующих на фондовом рынке Nasdaq, достигла в 1998 г. 2,6 трлн дол., превысив данные предыдущего года на 44%. Навлучшие показатели индекса были зафиксированы в сфере компьютеров и телекоммуникаций — рост на 83,3 и 63,4% соответственно. В 90-е гг. рынок Nasdaq пользовался широкой популярностью среди иностранных компаний, и в 1998 г. их количество составило 440 [2]. Это самое большое число зарубежных фирм, действующих на фондовых рынках США.

Благодаря положительной динамике на Уолл-стрит, в 1999 г. на США приходилось 46% капитализации фондового рынка по сравнению с 30% в 1990 г. Второе место по уровню капитализации рынка ценных бумаг с большим отставанием занимает Япония, ее доля составляет 14,6%. Следующие три позиции делят между собой наиболее развитые европейские страны: Великобритания — 8,6%, Франция — 4,1%, Германия — 3,8%. Характерно, что успешное развитие высокотехнологичного сектора американской экономики способствовало

расширению фондового рынка. В конце 90-х гг. биржевая капитализация отраслей, специализирующихся на развитии информационных технологий, превысила в США 2,7 трлн дол. На эти отрасли приходится около четверти общей капитализации биржевой сферы США по сравнению с 10% в начале 90-х гг. [3, 50].

Лидирующие позиции в этом процессе занимает известная компания «Майкрасофт», чья рыночная капитализация до марта 2000 г. оценивалась примерно в 500 млрд дол. [4, 7]. Сейчас фирма переживает сложный период, так как американские судебные инстанции предъявили руководству обвинение в монополизме. Возможно, причина этого юридического инцидента заключается в том, что государство начало терять контроль над компанией, темпами распространения и внедрения ее продукта. Марка «Майкрасофт» заняла монопольные позиции не только на национальном американском рынке, но и на мировом рынке программного обеспечения. Несмотря на последние события, компания не собирается уступать свои позиции и намерена в ближайшее время участвовать в международном проекте создания специализированной аэрокосмической электронной биржи в Интернете. «Новую экономику» невозможно анализировать, не учитывая современные экономические тенденции: глобализацию и либерализацию хозяйственных связей.

Экономическая трактовка глобализации означает укрупнение рыночного хозяйства; усиление финансовых и коммерческих потоков; растущую интеграцию национальных хозяйств; появление новых международных институциональных структур. Ярким примером глобализации производства, финансов и торговли стали европейские страны, объединившиеся в Европейский союз. Одна из основных задач ЕС — создание единой банковской системы для стран-участниц и переход к общей денежной единице.

Глобализация финансовой сферы в условиях «новой экономики» ведет к образованию новых мировых рынков. Так, рынок ценных бумаг высокотехнологичных компаний Nasdaq, о котором говорилось выше, постепенно перерастает границы американской экономики и распространяет свое влияние на все регионы мирового финансового хозяйства. В прошлом году было сообщено о достижении договоренности Nasdaq об открытии подобной биржи Японии совместно с интернетовской фирмой Софтбанк. Она должна начать работу в конце текущего года. Также была разрешена продажа наиболее важных ценных бумаг Nasdaq на фондовом рынке Гонконга, и заключено специальное соглашение с фондовым рынком Южной Кореи. И наконец, в мае 2000 г. было объявлено о слиянии Лондонской и Франкфуртской фондовых бирж и об образовании новой компании. Nasdaq владеет 50% контрольного пакета вновь созданного финансового института [5, 76]. Таковы были решающие шаги Nasdaq с

целью создания первого глобального фондового рынка в области высоких технологий.

Глобализация финансовых рынков означает либерализацию банковского регулирования и доступ иностранных банков в национальные хозяйства. Речь идет, с одной стороны, об утрате национальными хозяйствами своих финансовых рынков, а с другой — о включении национальных финансовых рынков в мировой. Например, латиноамериканская финансовая сфера стала настолько доступной для иностранных инвестиций, что теперь более 50% всех банковских активов страны принадлежит учреждениям, которые контролируются иностранными хозяйственными агентами. В результате последнего азиатского кризиса финансовая система Юго-Восточной Азии также постепенно «открывается» для притока зарубежных капиталов. По прогнозам, уже в конце 2000 г. различные иностранные институты будут контролировать около 40% банковской сферы в Таиланде, Южной Корее и Индонезии. Финансовую сферу восточноевропейских стран постигла такая же участь. Немецкие, голландские и австрийские банки контролируют в настоящее время более половины всех польских банковских активов. В Венгрии иностранным структурам принадлежит около 90% финансового рынка. В 90-е гг. шведские компании заняли почти 80% эстонской банковской системы [3, 51].

Анализируя современные тенденции финансовой глобализации в условиях развития «новой экономики», нельзя не сказать о появлении нетрадиционных финансовых институтов международного масштаба. Так, в начале 2000 г. испанский Интернет-банк «Uno-e», принадлежащий крупному банку BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), ирландская Интернет-компания «First-e» и фирма «Terra Networks», предоставляющая услуги Интернета испаноговорящим пользователям, впервые создали международный онлайн-банк, который получил название «UnoFirst». Новый виртуальный банк планирует начать свою деятельность в Германии и Португалии, затем охватить Бразилию, Мексику, Аргентину и Чили, а впоследствии и США, Францию, Италию, Центральную Европу и Азию.

Некоторые западные аналитики предполагают, что в результате глобализации будущие финансовые кризисные потрясения будут более контролируемы и носить сглаженный характер. На самом деле этот тезис представляется очень сомнительным. В действительности в последнее время можно наблюдать две совершенно разные тенденции. С одной стороны, в условиях «новой экономики» возможность реагировать на перемены экономической ситуации через компьютерные сети позволяет рыночным агентам предотвращать кризисные ситуации и тем самым способствует снижению финансово-хозяйственного риска. С другой —

критические ситуации на финансовых рынках носят более глубокий и широкомасштабный характер.

Во многом это связано с тем, что в 90-х гг. изменилось рыночное поведение хозяйствующих субъектов. Например, западные аналитики установили, что современные представители «новой экономики» стали менее осторожны в своих действиях. В условиях глобализации и либерализации финансовой сферы агенты «новой экономики» имеют возможность распространять свою деятельность за пределы национального рынка. Они осуществляют крупные и мелкие вложения за рубежом, скупая акции самых различных компаний. Часто инвесторы располагают ошибочной информацией о состоянии рынка в странах приложения своего капитала или не успевают проанализировать и верно оценить изменение рыночной ситуации. Огромный перелив финансовой информации через компьютерные сети и проведение «виртуальных» денежных операций усложняют финансовый контроль и ставят проблему доступа к «лишней», а подчас и искаженной информации. Бывают случаи, когда менеджеры инвестиционных компаний осознают неоправданную рискованность определенных финансовых и инвестиционных операций. Тем не менее эти компании не уходят с рынка, опасаясь уступить свои позиции конкурентам, которые продолжают активную инвестиционную деятельность на данном рынке.

Как утверждают специалисты, подобная ментальность хозяйственных субъектов является результатом «стадного инстинкта», т. е. одинаково направленного поведения инвесторов. В этом случае каждый отдельный вкладчик обладает информацией, указывающей на необходимость вести себя не так, как все, но «стадное чувство» все же побеждает. В случае кризисных ситуаций на финансовом рынке подобное поведение хозяйствующих субъектов может привести к фатальным последствиям, так как вирус «стадного инстинкта» может охватывать целые страны, как это уже продемонстрировал последний азиатский кризис. Потрясения на финансовых рынках, происшедшие в 90-е гг. в Азии, вызывают сильное беспокойство. Резкое падение курсов акций и валют, значительное увеличение процентных ставок, охватившие государства Юго-Восточной Азии, оказали огромное негативное влияние на все страны, несмотря на разный уровень экономического и институционального развития.

В связи с последними финансовыми потрясениями западными экономистами было проведено специальное исследование ряда стран на предмет опасности перенесения финансовых кризисов на другие регионы в условиях «новой экономики». Результат показал, что на фоне глобализации хозяйственных связей валютные кризисы переносятся очень быстро и легко и имеют крупномасштабные последствия. Особенно это опасно для государств, которые связаны тесными коммерческими отношениями со страной, переживающей кризис. В условиях глобализации рыночного

хозяйства возникновение финансовых или торговых проблем в одной стране неминуемо влечет за собой негативные последствия для стран-партнеров. Поскольку под угрозой «заражения» могут оказаться и те страны, экономические параметры которых находятся в порядке, исследователи подчеркивают опасность подрыва стабильности мировой финансовой системы.

В настоящее время многие аналитики опасаются негативного влияния сильных колебаний на финансовых рынках на реальную экономику. Они выступают за временное ограничение свободного передвижения финансовых потоков. Конечно, никто не говорит при этом о каком-то государственном запрете на перемещение капиталов. Но идея введения определенного налога на валютные операции в мировом хозяйстве, высказанная лауреатом Нобелевской премии Дж. Тобиным еще в 1978 г., находит все больше сторонников. Приверженцы рыночно-либерального направления все же указывают, что любые ограничения движения капитала мало действенны и обременительны для финансовых рынков. Гораздо важнее, по их мнению, победить причины, вызывающие одинаковое инвестиционное поведение. Для этого предлагается повысить транспарентность экономических показателей как отдельных стран, так и различных институциональных структур, сделать их более доступными для рыночных агентов.

По всей видимости, продолжающаяся глобализация рыночных связей и расширение компьютерных сетей в финансовой сфере будут способствовать созданию новых, более совершенных банковских систем. Тем не менее говорить о бескризисном развитии в этом секторе экономики в обозримой перспективе пока рано, учитывая следующие факторы. Во-первых, сохраняется проблема политического характера. Возможно изменение политического режима в той или иной стране, которое приведет к осуществлению новой экономической политики, введению особого финансового законодательства и валютных ограничений. Для защиты национальной валюты государство может проводить жесткую политику валютного регулирования. При этом применяются самые различные меры: практикуется лимитирование валютных операций; строго контролируются объемы поступающих в страну и вывозимых валютных средств; регулируется валютный курс и т. п.

Другая причина возникновения кризисных ситуаций в финансово-банковской сфере связана с национальными особенностями банковских систем. Разный уровень развития телекоммуникационной инфраструктуры банковской системы в странах, отличия по объемам банковских операций иностранных партнеров создают определенный риск при осуществлении платежных операций. Часто зарубежные банки применяют своеобразные бухгалтерские отчетности, что, естественно, создает труд-

ности в оценке финансово-экономического положения иностранного партнера.

Нельзя забывать и об угрозе компьютерных вирусов, которая может привести к уничтожению компьютерных сетей и, следовательно, спровоцировать сбой в работе мирового финансового рынка. Например, последний вирус «ILOVEYOU», обнаруженный в мае 2000 г., нанес урон компьютерным системам более двадцати стран. По первоначальным подсчетам убыток составил 5 млрд дол., но, по прогнозам американских специалистов, может достигнуть 10 млрд дол. [6].

Серьезные проблемы связаны и с риском «финансового пиратства». В последние годы участились случаи, когда через компьютерные сети посредством прямого подключения к банковским системам осуществлялись похищения крупных финансовых сумм и специализированной банковской информации. На практике уже применяются и постоянно совершенствуются компьютерные системы по охране денежных средств вкладчиков и финансовой информации банковских институтов. Но до сих пор подобные меры принимались на уровне национальных финансовых рынков. Поскольку в последнее время вопрос компьютерного пиратства, так же как и проблема компьютерных вирусов, уже переросли границы отдельных стран и все чаще стали охватывать целые регионы мира, возникла острая необходимость разработки специальных международных программ по защите информационных рынков и охране мировой компьютерной сети. Именно проблеме борьбы с компьютерным пиратством была посвящена встреча «восьмерки» в мае 2000 г. Предполагается разработать специальный международный Кодекс по борьбе с компьютерными преступниками, который будет принят в 2001 г.

Итак, глобализация финансовых рынков и широкое распространение информационных технологий, построение телекоммуникационных систем и мировых компьютерных сетей — все это способствовало развитию «новой экономики». В последнее десятилетие заметно активизировались перемены капиталов и финансовых средств, а либерализация финансов стала одной из характерных особенностей развития мирового хозяйства. Взаимосвязанные процессы глобализации экономических связей и финансовой либерализации на фоне становления «новой экономики» привели к большим переменам в финансово-банковской сфере и созданию новых информационных продуктов и нетрадиционных банковских услуг как на национальных, так и на международных рынках. Идет процесс создания совершенно необычных финансовых структур: виртуальных банков и бирж, а соответственно и организации виртуального рынка. Наряду с этим, постепенно меняются менталитет хозяйственных агентов и их рыночное поведение. По-видимому, «новая экономика» не может быть эквивалентным заменителем «старой», но она постепенно все глубже проникает в традиционные отрасли, а в финансовой сфере становится

базовой инфраструктурой. В ближайшем будущем, по всей вероятности, следует ожидать дальнейшего развития «виртуального хозяйства» и расширения связанной с ним сферы услуг.

Литература

1. La Repubblica. Affari & Finanza. 2000. April 3.
2. <http://www.nasdaq.com>.
3. Мир в 2000 году // Эксперт. 1999. Декабрь.
4. Panorama. 2000. March 23.
5. The Economist. 2000. May 6.
6. <http://www.msn.com/news>.

М.Г. ЧАПЛА

Совокупное предпочтение на международных финансовых рынках

Если представить финансовый рынок как систему, которая формирует поток финансовых процессов, приводящих в конечном результате к созданию преобладающего предпочтения, то общее направление потока во времени определяет основной тренд, который является результирующим фактором создания совокупного предпочтения.

Полоса значений цен, ограниченная сверху максимальной ценой, а снизу минимальной ценой заключения сделки на день ее совершения, составляет интервал количественных значений, математическое ожидание которых и образует основной тренд. Следует заметить, что именно интервал значений определяет состояние рынка. Когда большинство участников рынка принимает решения с небольшим отклонением от основного тренда, уместно говорить о стабильности на рынке.

Если система находится в пределах интервала стабильности, рынок можно описать обычными стационарными стохастическими процессами. Всегда существует совокупное предпочтение, которое может быть представлено как математическое ожидание в пределах интервала стабильности. Если процесс вышел за пределы интервала стабильности, существует большая вероятность наступления кризисного состояния на рынке.

Поводом к срыву интервала стабильности может послужить значительный внешний информационный импульс, который, в конечном счете, может привести к двум исходам. В первом случае после кратковременного интервала нестабильности система переходит в устойчивое состояние. В общепринятом смысле это затухающий релаксационный процесс. Если величина информационного импульса статистически значима, то релаксационные колебания могут привести к возбуждению системы (автогенерации), т. е. к нестабильности рынка, и можно считать, что она обусловлена определенной количественной характеристикой — интервалом стабильности.

Если процесс стабилизируется или релаксационный процесс является затухающим, то управление на рынке корректно и совокупное предпочтение в общем случае формирует новый интервал стабильности. Соответственно, если релаксационный процесс является нарастающим (амплитуда колебаний возрастает с течением времени), то действия регулировщиков являются неоправданными.

Релаксационный временной процесс будет либо затухающим, либо нарастающим до тех пор, пока регулировщики не отреагируют на этот эффект и не стабилизируют ситуацию на рынке. Действия регулировщиков аналогичны введению отрицательной обратной связи в радиотехнических системах: в обоих случаях повышается устойчивость работы системы и предотвращается ее самовозбуждение.

Процессы, происходящие на международных финансовых рынках, в некоторых случаях (комплекс внутренних и внешних причин, условий) подобны протеканию ядерной реакции: после превышения критической массы цепная реакция финансового кризиса неизбежна (пример — Великая депрессия). Очевидно, чтобы избежать этого, ее (реакцию) нужно сделать управляемой. Основой таких процессов на международных финансовых рынках является совокупное предпочтение их участников.

Совокупное предпочтение в общем случае представляет собой агрегированное мнение участников или, говоря другими словами, дискретную дифференциальную функцию распределения мнений участников рынка. Чем меньше разброс мнений участников событий, т. е. чем меньше дисперсия распределения, тем выше качество управления рынком. Размытость функции распределения свидетельствует о низком уровне управления или наличии непредсказуемых внешних факторов, которые в значительной степени определяют дальнейший ход событий на рынке.

Если произвести стратификацию участников рынка по отношению к тому или иному типу мышления, то получится вариационный ряд предпочтений, который может быть представлен так называемой пирамидой стратификации. Она будет характеризовать предопределенность (вероятность) развития событий в ту или иную сторону.

Участников процесса можно условно разделить на две неравновесные группы: с конструктивным мышлением и с псевдомышлением⁵⁴. Участника с конструктивным мышлением можно определить как индивида, способного принимать решения на основании собственных умозаключений. Псевдомышление может быть охарактеризовано как «потеря индивидуальности» в общем случае. Обладатель псевдомышления характеризуется как человек, который воспринимает субъективно мысли, внушаемые со стороны, как собственные, поскольку свои собственные мысли могут быть подавлены и тем самым изъяты из личности человека.

⁵⁴ Понятие из психологии Э. Фромма.

Следует заметить, что явление псевдомышления не ограничивается ситуацией гипноза, это значительно шире и глубже. Более того, «содержание мыслей человека бывает индуцировано извне и не является своими собственными настолько часто, что эти псевдоакты, пожалуй, являются правилом, а исключение составляет подлинно самобытные мысли и чувства» [1, 162].

Докажем, что на любом рынке взаимодействуют участники как с конструктивным, так и псевдомышлением — двумя типами мышления. Допустим, на рынке действуют только участники с конструктивным мышлением. Тогда они принимают наиболее оптимальные решения, возможные в данном конкретном случае. Фактически такой экономический человек может быть охарактеризован как рациональный (основное течение экономической теории). Тогда разброс результатов принятых решений будет стремиться к 0. В этом случае возникает явление, близкое к рассматриваемому неоклассиками идеальному рынку. В реальном мире такая ситуация невозможна.

Предположим, что все участники рынка обладают только псевдомышлением. Тогда их действия полностью непредсказуемы. Диапазон принятия решений расширяется практически в пределах $]-\infty; +\infty[$ и ведет к полному хаосу, что в реальных условиях тоже невозможно.

Остается предположить, что на рынке действуют участники с двумя типами мышления. Пропорции практически неизвестны. Предположительно, если принимать во внимание результаты исследований психологов, участников, обладающих конструктивным мышлением, меньше.

Необходимо обратить внимание на одно допущение, принятое в данных рассуждениях: регулировщики (или/и инсайдеры) рынка являются такими же участниками, как и все остальные, и им присущи те же предполагаемые конструкции мышления.

Собственно, несовершенство участников рынка объясняется наличием у них разного типа мышления. Кроме того, наличие участников рынка с разным типом мышления объясняет наличие обратной связи между участниками рынка и событиями, в которых они участвуют. Так, участники рынка принимают решения сегодня, а событие происходит в будущем. Если все участники обладали бы конструктивным (рациональным) мышлением, то будущие события были бы достаточно предсказуемы, вероятность совершения ошибки близка к 1, т. е. отпала бы возможность заниматься спекулятивными операциями.

Флуктуации рынка, в основном, обусловлены степенью конструктивности совокупного мышления. Чем большее количество участников рынка обладает конструктивным мышлением, тем менее рынок подвержен флуктуациям, т. е. тем более стабилен. Рынок с конструктивным мышлением всех участников является идеальным. В реальных условиях даже при одинаковой информированности участников рынка ввиду интеллект-

туальных и психофизических различий, большинство участников рынка подвержены эффекту псевдомышления, а в некоторых ситуациях даже наличие конструктивного мышления не является гарантией надежности защиты от воздействия совокупного мышления, что связано с отсутствием реальной возможности повлиять на ход событий (эффект лавины). В таком случае основная задача регулировщиков событий — свести к минимуму длительность интервала нестабильности при появлении первых ее признаков (если отсутствует возможность предсказания развития событий и, тем самым, принятия адекватных мер). Совокупное предпочтение есть результат взаимодействия участников с обоими типами мышления. Однако, предположительно, совокупное предпочтение представляет собой в большей степени продукт псевдомышления и может поглощать предпочтения участников с конструктивным мышлением и не поглощать их.

Совокупное предпочтение по сути своей явление социальное, т. е. результат или продукт коллектива (толпы). Для понимания природы возникновения и существования совокупного предпочтения обратимся к психологии толпы. Здесь следует затронуть вопросы, связанные с взаимным влиянием коллектива и отдельного индивида. Коллектив может действовать и проявлять себя как собирательная личность. Рынок, по сути, — это коллектив, состоящий из отдельных личностей и образованный для работы в общем экономическом пространстве. Такое определение не противоречит определению коллектива в психологии. По мнению академика В.М. Бехтерева, «коллектив есть не что иное, как собрание отдельных, связанных между собой теми или иными интересами личностей, представляющее собой нечто целое в виде одной коллективной или собирательной личности. Вот почему законы проявления деятельности коллектива суть те же, что и законы проявления деятельности отдельной личности. Иначе, конечно, и быть не может, ибо коллектив, представляющий собой собирательную личность, действует в целом, как объединенная группа индивидов» [2, 13]. Экономические явления являются результатом действий человека, а потому, каковы бы ни были внешние влияния, их определяющие, сам человек не может быть игнорируем как фактор экономических событий.

Дело в том, что на рынке далеко не всегда цены определяются спросом и предложением или, по крайней мере, не исключительно ими, ибо многое зависит еще и от так называемого «вкуса» публики, от так называемой «моды», основанных также на условиях соотносительной деятельности, и наконец, от внушения и умения продавца преподнести товар. Особенно это характерно для рынка ценных бумаг США. Если вникнуть в суть происходящего на этом рынке, становится очевидным, что не столько спрос и предложение определяют цену корпораций, занятых, например, в информационном секторе, сколько тем, с каким мастер-

ством происходит (или уже произошло, т. е. был достаточно сильным первоначальный импульс) внушение толпе высокой ценности компаний. В действительности стоимость этих компаний значительно завышена. Например, когда компания «Америка Онлайн» стоит 200 млрд дол., т. е. в два раза выше, чем весь российский рынок на самой высокой точке взлета, то понятно, что эта компания сильно переоценена. Получается, что высокая стоимость акций в значительной мере обязана стадному инстинкту и умению продавцов с Уолл-стрит навязать покупателю акции путем внушения и убеждения. Профессор экономики Южного методистского университета (Даллас), который предсказал крах советской экономики в вышедшей в 1978 г. книге «Падение капитализма и коммунизма», так говорит в своей статье: «Игра на повышение американских акций, несмотря на продолжающиеся неурядицы в экономиках Азии и Латинской Америки, в основном, дело рук брокеров с Уолл-стрит» [3, 13].

Собственно тем, что акции одних компаний продаются по более высоким ценам, а другие — по более низким, при том, что компании по своей стоимости могут быть одинаковы, можно объяснить и тем, насколько успешным было первоначально внушение (импульс).

Таким образом, совокупное предпочтение как продукт толпы есть результат внушения, индуцированный как извне (внешний импульс), так и изнутри (внутренний, вызванный самими участниками событий). Безусловно, в данных рассуждениях не исключается роль экономических факторов, определяющих суть явлений, происходящих на финансовых рынках. Автор только лишь делает попытку выяснить природу возникновения и существования совокупного предпочтения путем симбиоза экономических и психологических основ этого явления. Потому что всякое экономическое событие есть результат принятия решения отдельным индивидом, который, в свою очередь, вступает в экономические взаимоотношения с другими индивидами, является членом коллектива или человеком толпы вне зависимости от того, обладает ли он конструктивным или же псевдомышлением.

Но каковы бы ни были результаты взаимоотношений отдельных индивидов, образующих коллектив, раньше всего этого происходит установка этих взаимоотношений. Она всегда происходит по принципу образования сочетательных рефлексов [4]. Всякий индивидуальный акт, удовлетворяющий как свои личные интересы, так и интересы другого, вызывает ответный рефлекс такого же рода или. По крайней мере, рефлекс с аналогичным результатами, а это и приводит при повторении к возбуждению соответствующей реакции и установке отношений на почве взаимности (*do ut des*). Напротив, всякий индивидуальный акт, неблагоприятно действующий на соседа, вызывает с его стороны рефлекс оборонительного характера и приводит к установке взаимоотношений на почве раздора. Безусловно, экономические явления как явления социальные,

будучи очень сложными, не могут быть объяснены какой-либо одной закономерностью, одной зависимостью, как это полагал известный социолог Тард, устанавливая законы подражания. Дело идет здесь, несомненно, о более сложных зависимостях, раскрыть которые можно лишь путем анализа экономических явлений в разных направлениях.

Ключ к пониманию природы совокупного предпочтения дает осознание той формы социального взаимодействия, которая была названа психологами «круговой реакцией». Она относится к такому типу взаимного возбуждения, в рамках которого реакция одного индивида воспроизводит возбуждение. Известный психолог С. Московичи дает следующее определение: «взаимное возбуждение приобретает круговую форму, при которой индивиды отражают настроения и таким образом интенсифицируют их. Круговая реакция стремится сделать людей одинаковыми. Ее роль проявляется в отношении анализа социального беспокойства, коллективного возбуждения, социальной инфекции и на примере действий толпы. Здесь же можно отметить, что из нее вырастает коллективное или разделенное поведение, которое не основано на присоединении к общим соглашениям и правилам. По этой причине круговая реакция и является естественным механизмом элементарного коллективного поведения» [5, 538]. Очевидно, что законы психологического свойства присущи такому явлению, как совокупное предпочтение участников рынков в силу коллективности его природы.

В некоторых случаях передача психической круговая реакция представляется крайне облегченной среди совершенно здоровых людей. «Особенно благоприятными условиями для такой передачи являются господствующие среди многих лиц настроения одного и того же рода и одинаковые по характеру аффекты. Развивающиеся в период воодушевления народных масс и общего психического возбуждения, связанного с определенной надеждой или ожиданием. Идея сама по себе, являясь известным фактом сознания, ничего не производит и ничего не может произвести. Она действует только в том случае, если она прочувствована, если существует переживаемое состояние, которое ее сопровождает, и если она возбуждает стремление, то есть двигательные элементы. Благодаря таким условиям, развиваются иллюзии и галлюцинации тождественного характера многих лиц одновременно» [4, 184].

В финансовом мире многое совершается по внушению. И здесь можно различать психические эпидемии как стенического или активного, так и астенического или пассивного характера. К финансовым эпидемиям астенического характера относятся так называемые биржевые паники, которые столь многочисленны в наше время. В значительной степени большая роль уделяется утешению, которое поддерживается и развивается в той или другой мере своеобразным микробом психической заразы, известным под названием внушения и взаимовнушения. Что касается

психических эпидемий астенического характера, то можно заметить, что к ним можно отнести бум на фондовом рынке США.

В чем же кроется причина развития подобных явлений и чем обуславливается столь могущественное действие психической инфекции, лежащей в основе психических эпидемий? Более всего — известной подготовленностью почвы в населении или в известном круге лиц. Другим важным фактором в этом случае являются скопление индивидов в коллективы во имя общей цели, например, получения максимального дохода, которое сами по себе часто представляет уже результат психической инфекции (обратная — рефлекторная связь). В этом случае нужно строго отличать простое собрание лиц от собрания лиц, воодушевленных одной и той же идеей, волнуемых одними и теми же чувствами, преследующих одну и ту же цель.

Ответ можно найти только в одинаковом настроении и в одной и той же идее, связавшей этих лиц в одно целое, в один сложный большой организм. Эта идея может быть вселена в ум некоторых лиц путем убеждения, но она для многих в таких собраниях, без сомнения, является внушенной идеей. И когда подобное собрание уже сформировалось, когда оно объединилось под влиянием одного общего психического импульса, тогда в дальнейших его действиях главнейшая руководящая роль уже выпадает на долю внушения и взаимовнушения.

«Обычным проявлением общественной заразы является так называемая стадность, одним из элементов которой является автоматическое подражание, свойственное всему живому миру, но в более резкой степени проявляется у животных, ведущих общественную жизнь» [4, 322].

В толпе происходит утрата индивидуальности. Отсюда необычайная склонность к подражанию и подчинение внешним воздействиям, как в гипнозе. Психическими же основами этого бессознательного подражания являются концентрированное внимание и сужение индивидуального сознания. Само собой разумеется, что почва для такого влияния лежит в экономических условиях жизни, в политическом и гражданском строе населения и в умственном и нравственном уровнях населения. Условия развития психической эпидемии различны в каждом случае массовых движений, но при всем разнообразии условий в них есть общее, что создает психическую готовность подражать. Это общее заключается в монотонности и однообразии впечатлений и в общественном гнете, приводящем к обезличению отдельных членов общества, в одиночестве отдельной личности и т. п. Это уже вопросы социологии, которые выходят за рамки данной статьи.

Итак, совокупное предпочтение является продуктом толпы и соответственно подчинено законам, присущим явлениям психологического характера: внушаемости и взаимовнушаемости участников рынка, подражанию одних участников рынка другим. Такого рода поведенческие

конструкции, формируемые в толпе, не противоречат данному выше разделению участников рынка по типам мышления.

Поэтому при объяснении событий, происходящих на международных финансовых рынках, необходимо принимать во внимание не только наличие на рынке инсайдеров и степень информированности участников рынка, но и свойства совокупного предпочтения (внушаемость, подражание), понимание которых позволит в значительной степени снизить неопределенность будущих событий в силу повышения степени предсказуемости поведения участников рынка.

Литература

1. Фромм Э. Бегство от свободы. М., 1995.
2. Бехтерев В.М. Коллективная рефлексология. М.—СПб., 1924.
3. Батра Р. В ожидании шока // Эксперт. 1999. №35.
4. Бехтерев В.М. Гипноз. Донецк, 1999.
5. Психология масс. Самара, 1968.

А.Д. ПЛЕШАНОВ

Преодоление концептуальной неопределенности как условие выживания России в геофинансовой экономике

В России заканчивается период концептуальной неопределенности. Народы России не хотят жить по западным концепциям и системам жизнеустройства, внедряемым в стране под лозунгами необходимости перехода на «цивилизованный» путь развития на принципах так называемых «общечеловеческих ценностей» или приобщения к «новому мировому порядку».

Проблема «вписывания» народов России в систему «нового мирового порядка» уже не актуальна, так как мы из-за своей «строптивости» и «примитивности» не сдали экзамена даже на роль рабов в этом навязываемом народам планеты «новом мировом порядке», «открытом», или «правовом» обществе. Законы, принятые в процессе перехода на принципы «общечеловеческих ценностей», в России, не соблюдаются, поэтому построение такого «правового» государства на территории России не представляется реальным. Она будет возможно только после предварительной «очистки» территории России от ее «законнепослушных» граждан. Следовательно, на данном историческом этапе у народов России имеются только две возможности: физически исчезнуть или выжить, начав жить своим умом.

Чтобы сделать такой выбор, необходимо прежде ответить на ряд вопросов. Каковы основные принципы жизнеустройства и системы хозяйствования, которые на настоящем этапе реализуются в России? Какова цель этой системы и кто ею управляет? Какие меры необходимо предпринять

для выхода из-под губительной для народов России системы управления, если такая существует?

Ответить на эти вопросы можно только с мировоззренческих позиций, уяснив место человечества в структуре мироздания. Многие уже осознают, что надвигающийся глобальный кризис биосферы, включая человечество, является кризисом атеизма (правильнее антропоцентризма, т. е. безответственности человека по отношению к природе), следовательно, кризисом *мировоззренческим*.

Главный природный принцип обустройства экономической жизни людей заключается в соблюдении *эквивалентности* (равновеликости стоимостей) при обмене между людьми производимыми ими жизненными средствами (пищей, одеждой, жильем и др.). Принцип эквивалентности совершенно не означает формирования в обществе жесткой уравниловки и унитарности. Этот принцип жизнеустройства еще в древности был сформулирован как принцип добра (добро — *добродетель* — преодоление двух крайностей: чрезмерного богатства и чрезмерной нищеты). Следовательно, принцип эквивалентности является принципом справедливости в системах управления социально-экономическими процессами.

Исторический процесс объективен. Но управление объективным процессом на социальном уровне имеет субъективный характер и преследует достижение той или иной субъективно выбранной цели. *Концепция* — это всегда цель, достижение цели — это всегда наличие соответствующей системы управления.

Социально-экономические процессы всегда управляемы, и всегда существует центр этого управления. Центр управления реализует ту или иную концепцию и выполняет *полную функцию управления*.

Полная функция управления социально-экономическими процессами (государственного и надгосударственного характера) объективно отражается в четырех специализированных видах (уровнях) власти.

Концептуальная власть должна обеспечивать распознавание факторов, оказывающих воздействие на общество (со стороны окружающей среды, космоса, объективных социальных и экономических законов и т. д.); формирование векторов целей: управление структурным и бесструктурным способами. Концептуальная власть — высший из видов человеческой власти.

Законодательная власть облекает принципы, идеи и положения концептуальной власти в строгих юридических формах (ее самостоятельность весьма относительна, по существу, она является специализированной «технологической» службой концептуальной власти).

Исполнительная власть проводит концепцию в жизнь структурно и бесструктурно, опираясь на действующее законодательство.

Судебная власть следит за соблюдением законов в жизни общества.

Как правило, концептуальная власть невидима для непосвященных или для непонимающих существа процессов управления обществом. Но она всегда присутствует в каждом обществе. Невидимая концептуальная власть всегда проявляется и облекается в виде доминирующей идеологии, навязываемой определенными партиями, средствами массовой информации, художественной литературой, другими видами искусства. Она реализуется путем принятия в данном государстве соответствующих законов, в частности, формирующих систему управления экономикой.

По отношению к экономическому принципу эквивалентности субъективные цели концептуальной власти сводятся к двум основным целям и соответствующим системам управления социально-экономическими процессами.

Систему управления, соблюдающую принцип эквивалентности в ходе обмена между людьми произведенными ими жизненными средствами, можно назвать *справедливой*, а государство или общину, живущие в соответствии с этим принципом, можно назвать *обществами социальной справедливости*.

Противоположная по цели концепция управления базируется на нарушении принципа эквивалентности. Тот факт, что около 45,0% совокупных доходов населения планеты находится в частном обладании 358 ростовщических банковских семейных кланов мировой банковской олигархии⁵⁵, говорит о том, что данная система жизнеустройства на настоящем этапе доминирует. Чудовищная диспропорция доходов в мире продолжает увеличиваться. В докладе ООН «Показатели мирового развития в 2000 году» (апрель 2000 г.) говорится, что на долю 57% мирового населения приходится всего лишь 6% мирового дохода (около 30 дол. в месяц на человека). Данную концепцию жизнеустройства и соответствующую ей систему управления можно назвать системой эгоизма («эго»), или «роста» (от слова «ростовщичество» и неумного стремления к росту потребления материальных благ). Эта концепция на настоящем этапе приняла форму надгосударственной корпоративной (частной) денежно-кредитной системы. Диспропорция доходов является истинной причиной надвигающегося глобального биосферного кризиса, причиной антиэкологизма общепланетной цивилизации.

Концептуальная власть должна владеть всеми средствами управления социально-экономическими процессами. Системы и средства управления, формы агрессии и самозащиты являются тесно связанными понятиями. Средства управления при использовании для внутренних нужд можно назвать *видами управления*. При их применении «во вне» (при

⁵⁵ См. доклад ООН «Программа развития», опубликованный агентством «Рейтер» 15 июня 1996 г.

агрессии) их можно назвать *оружием*, при отражении агрессии — *средствами самозащиты*.

Можно выделить следующие *обобщенные виды (приоритеты) управления* (оружия и самозащиты) в порядке убывания силы их воздействия (поражающей мощи).

Информационные средства:

1) информация философского, мировоззренческого, методологического характера, позволяющая различать процессы во вселенной, видеть общий и частный ход процессов, — основа концептуальной власти и концепции (системы) управления;

2) информация летописного, хронологического характера во всех отраслях знания, позволяющая видеть тенденции и логику развития процессов;

3) информация прикладного характера: религия, магия, «светские» идеологии, психотронные технологии;

Материальные средства.

4) средства экономической борьбы путем отчуждения и захвата результатов чужого труда и жизненных благ — деньги, денежно-кредитная ростовщическая система с паразитическим ссудным процентом, монополией на печатание бумажных денег;

5) оружие геноцида, поражающее не только живущих, но и последующие поколения (ядерный шантаж, алкогольный геноцид, табакокурение, наркотики);

6) прочее оружие: разрушительное и другие средства «горячей» войны.

Следует отметить, что религиозные культы (обрядность, молитвы, иконы, нателные кресты, обряд обрезания), а также обрядность и церемониал обществ, движений и партий (съезды, программы, символика, гимны и др.) обеспечивают создание так называемого информационного эгрегора (синтеза мыслей людей как вещественных формаций на принципах слияния подобных волновых структур в единую информационно-энергетическую сущность на «тонком» уровне). Через эгрегор осуществляется воздействие на характер поведения человека и масс людей.

Из сказанного следует, что владение знаниями по всем обобщенным средствам управления обязательно для людей, сознательно принимающих участие в разработке концепции жизнеустройства и, в первую очередь, мероприятий по выходу России из процесса деградации общества и экономики, как основы выживания и существования любого общества. Такие мероприятия должны учитывать все без исключения вышеназванные обобщенные виды управления (в нашем случае виды самозащиты).

Анализ происходящих социально-экономических процессов показывает, что в ходе воздействия информационных обобщенных средств

управления (информационной агрессии), начиная с 1985 г. Россия попала под воздействие вышеуказанной надгосударственной денежно-кредитной системы управления.

В основе этой системы лежит *монополия на знание* по управлению социально-экономическими процессами. Монопольно высокая цена на управленческий труд является источником первичного накопления материальных богатств, которые становятся базой системы ростовщичества — ветхозаветного механизма концентрации «достоинств людей и народов», основой реальной власти «князей и сильных мира сего».

В настоящее время главным инструментом концентрации «достоинств людей и народов» и власти являются *бумажные деньги*.

Главная функция денег — обеспечение нормального взаимодействия между общественным производством и общественным потреблением.

В современных условиях сбалансированность развития экономики обеспечивается равенством совокупных расходов общества на личное и производственное потребление и объема производства, т. е. средств платежа в экономике с учетом оборачиваемости денежных знаков должно быть достаточно для полного выкупа всей произведенной продукции и услуг. Если денежных средств недостаточно, то появляется нерезализованная продукция, затем производители сокращают производство и занятость, жизненный уровень населения снижается, наступают нищета, голод, болезни, сокращается численность населения.

Снижение объема общественного производства приводит к сокращению доходов государственного бюджета, что ведет к снижению финансирования армии, милиции, образования и здравоохранения, уменьшению пособий, пенсий и т. п. На примере сегодняшней России это проявилось весьма наглядно.

Рост совокупных расходов в экономике обеспечивается за счет увеличения количества средств платежа, т. е. *денежной эмиссии*. В любой системе управления социально-экономическими процессами тот, кто имеет монополию на право печатания (эмиссии) бумажных денег, тот и является главным субъектом управления социально-экономических процессов. Наличие обращения в любом государстве иностранной, т. е. какой-либо мировой валюты означает, что данное государство управляется надгосударственным центром управления, и в нем нет места для обеспечения национальных интересов.

Понимая главную функцию бумажных денег и их значение как одного из главных механизмов управления социально-экономическими процессами, целью хозяев системы «эго» становится захват монопольного права печатания бумажных денег в каждом государстве.

Исторические факты говорят, что в результате каждой революции создавался *центральный (эмиссионный) банк*, естественно, частными лицами.

Такой центральный банк, раздувая бумажную денежную массу (политика инфляции), обеспечивал деньги и капиталы, затем ограничивая (сжимая) наличную денежную массу (политика дефляции), осуществляла скупку (на бирже или рынке ценных бумаг) за часть реальной стоимости ценных бумаг и имущества банкротов-производителей. Такая политика «раздувания—сжатия» бумажных денег обеспечивала систематическую концентрацию капиталов и реальной власти в руках ростовщической-банкиров. Банковская олигархия стремится к созданию национального (государственного) долга. По мере роста национального долга должники становятся рабами. Этот долг создается вовлечением правительства страны в большие расходы, причем лучшим способом является втягивание страны в войну. Эти затраты правительства финансируются за счет кредитов банков, «бумажных денег из ничего». Здесь причины всех войн, как мировых, так и гражданских. Уровень процента за кредиты почти всегда превышает уровень общественной производительности труда (рентабельности материального производства). Заемщики обречены быть вечными должниками.

Сценарий «раздувания—сжатия» денежной бумажной массы был реализован сначала в США, а затем и в Западной Европе в период Великой депрессии в 1929—1933 гг. под негласным управлением центрального банка США — Федеральной резервной системы (основана в 1913 г.). Федеральная резервная система является не государственным, а частным (корпоративным) банком и имеет монопольное право печатать бумажные деньги и ссуживать их под проценты правительству — казначейству) США для покрытия дефицита госбюджета и другим банкам, т. е. является «банком банков».

В процессе перестройки в России внедрена система управления социально-экономическими процессами, которую официально называют *монетарной*.

Данная система включает следующие инструменты: кредит с институтом ссудного процента, систему налогов, бюджетное регулирование государственных расходов, эмиссию (регулирование) денежной бумажной массы (денежного агрегата M0 или M1) на основе жесткой привязки к наличным золотовалютным фондам страны (денежной базе—Н). Открытый характер внутренней кредитно-финансовой системы России требует учета влияния надгосударственных денежно-кредитных инструментов: управляемого уровня инфляции (2,5% в год), являющегося, по существу, платой за пользование мировой валютой — бумажным долларом Федеральной резервной системы США, управляемой цены на золото (по системе, называемой «фиксингом Ротшильда»), фьючерсного курса рубля, формируемого на чикагской бирже (и, как правило, дублируемого затем Центральным банком РФ).

Основной принцип деятельности в рамках этой системы, в свое время провозглашенный одним из влиятельных адептов системы монетаризма — Уильямом Петти сводился к следующему: *«Покупай дешево, продавай дорого»*. Эта оглашаемая в процессе информационной агрессии «простота» управленческой системы и подкупила номенклатуру бывшего СССР и «элиту» сегодняшней России.

По закону, принятому Государственной думой, Центробанк, по существу, уже не является государственным учреждением, т. е. не подчиняется высшей государственной власти России. Российский Центробанк занимается предоставлением правительству и коммерческим банкам бумажных рублей под проценты (взамен ГКО, ОФЗ и др.). Объем фактической рублевой массы для обеспечения взаимодействия спроса и производства в России сокращен до 20% от необходимого.

Центробанк периодически для поддержания курса рубля выбрасывает на внутренний рынок иностранную валюту. В этом в полной мере проявляется пагубность для экономики России действующей системы *внутренней конвертируемости рубля*. В условиях этой системы доллар превращается на рынке России в товар, пользующийся спросом (вернее главным или самым ликвидным товаром: по различным оценкам, на него приходится от 1/3 до 1/2 товарооборота России). При внутренней конвертируемости рубля бессмысленно вводить другую параллельную «твердую» валюту (типа золотого червонца или рубля). Выходом из этой системы является переход на *внешнюю конвертируемость бумажного рубля* путем продажи российских товаров (нефти, газа, и др.) за рубли на мировом рынке. В этих условиях зарубежный покупатель должен сначала купить рубли за доллары (или другую валюту) у Госбанка РФ (с предварительным открытием в одном из российских банков корреспондентского рублевого счета), только тогда доллар перестанет быть на рынке России ликвидным товаром и основой денежной системы России, а в бюджете страны будет ликвидирована основная статья государственных расходов — затраты по обслуживанию внешней задолженности, которые к настоящему моменту достигли уровня доходов государственного бюджета.

Следует четко осознать, что частная система кредита (отечественная и иностранная) с институтом ссудного процента (разновидность частной ренты) представляет собой безвозвратные потери по статье накладных расходов как у производителей, так и в рамках государственного бюджета, т. е. является первоисточником стоимостной инфляции (роста затрат и себестоимости внутри процесса производства физических товаров).

Ограничение бумажной рублевой массы в России осуществляется под воздействием негласной установки («золотого стандарта»), требующей обеспечить жесткую увязку рублевой эмиссии с наличными золотовалютными фондами страны, в статистике называемых «денежной базой».

Эта установка (привязка бумажной эмиссии к золотовалютным фондам) и является одной из важнейших причин снижения уровня общественного производства и социально-экономического кризиса в России. Она внедрена в систему государственного управления в ходе информационной агрессии по отношению к народам России со стороны мировой ростовщической банковской олигархии под ложной вывеской общечеловеческих ценностей.

При этом запугивание народов России бесконтрольной эмиссией или гиперинфляцией в случае самостоятельного печатания бумажных рублей является инструментом и оружием Международного валютного фонда (МВФ) и международной банковской олигархии в информационной войне против народов России. Денежная эмиссия всегда контролируема. Бумажные деньги не имеют аспектов саморегулирования, они всегда регулируются только центральным государственным органом (правительством в широком понимании, на содержание которого население платит налоги).

Введенная в России в ходе «перестройки» система управления экономическими процессами, формирующая макроэкономические условия хозяйствования, привела к падению общественного производства (объем ВВП в 1999 г. только к уровню 1990 г. составил около 57%) и блокировке реновации основных средств производства и инвестирования в реальном секторе материального производства. Уровень амортизации основных фондов составляет более 80%. При сохранении этого процесса в ближайшей перспективе неизбежны коллапс производства и деградация общественной жизни. Имевшие место в 2000 г. веерные отключения электроэнергии на больших территориях страны являются признаками такого коллапса. Различные программы о государственной стратегии устойчивого развития Российской Федерации не дали до настоящего времени никаких положительных результатов. Причина одна — информационная подчиненность и идеологическая приверженность разработчиков этих программ западным «общечеловеческим ценностям».

Для обеспечения выживания народов России необходим выход из-под губительного для страны управления надгосударственной денежно-кредитной системы и переход к нравственной системе хозяйствования. Государственная политика должна включать следующие первоочередные мероприятия.

1. Реальную *национализацию* Центрального банка (с возвратом ему названия «государственный») и создание государственной банковской системы.

2. Увеличение совокупного спроса на внутреннем рынке за счет денежной рублевой эмиссии, которая должна иметь адресный характер в виде погашения задолженности и повышения заработной платы трудящихся, пенсий и пособий.

3. Самостоятельное (без «услуг» МВФ) формирование уровня бумажной денежной эмиссии, который определяется эмпирически, что является вполне решаемой задачей управления экономическими процессами. Россия (правительство, казначейство) должна печатать собственные бумажные рубли без жесткой привязки к наличным золотовалютным фондам, т. е. в соответствии с основной функцией денег — обеспечением нормального взаимодействия внутренних демографически обусловленных потребностей и соответствующего уровня общественного производства. Данная эмиссия должна быть государственной, без передачи государственных ценных бумаг частным коммерческим банкам в обмен на денежные средства с уплатой этим банкам процентов, которые являются безвозвратными накладными расходами реального сектора производства и государственного бюджета, а также первопричиной «настоящей» инфляции (предусматривать отказ от существующей практики механизма государственных кредитных обязательств — ГКО, ОФЗ — «государственной пирамиды займов»).

4. Проведение внутренней государственной денежной эмиссии должно сопровождаться мероприятиями, блокирующими возможности и каналы оттока денежных средств в частные российские и международные финансовые и кредитные организации.

5. Ограничение деятельности рынка корпоративных (ценных) бумаг, вплоть до ликвидации этого механизма концентрации собственности у финансовых российских и зарубежных спекулянтов, механизма отрыва финансовой системы от реальной экономики, как подсистемы мировой биржи — инструмента надгосударственного управления экономикой России и концентрации капиталов под контролем мировой банковско-финансовой олигархии.

6. Переход от «внутренней» к «внешней» системе конвертируемости бумажного рубля.

Вышеназванные меры не отрицают наличия регулируемого рынка как системы обратных связей и инструмента оценки *ценности вложенного труда* (в частности, в сфере конечного потребления, т. е. производства и реализации продуктов массового спроса), так как любая самоорганизующаяся система требует наличия *свободы выбора*.

Каждая система управления общественно-экономическими процессами, использующая бумажные деньги, по существу, является монетарной. Проведение вышеназванных мероприятий позволит использовать монетарную систему в процессе выхода России из глубокого экономического и социального кризиса. Существующая надгосударственная система ростовщичества является не чем иным, как системой «узаконенного» воровства, нарушающей природный принцип справедливости — право людей на жизнь. Если взимание долгов в рамках этой системы разрушает человеческую жизнь — природное неотъемлемое право, то это является вес-

ким основанием для отказа кредиторам в возвращении денег в соответствии с тем же неотъемлемым природным (или естественным) правом. Следует также учитывать, что даже по оценке западных аудиторов, сумма ценностей, по праву принадлежащих России (около 400 млрд дол.), намного превышает актуальные внешние долги нашего государства.

В связи с изложенным можно утверждать, что доминирующая на планете надгосударственная денежно-кредитная система (частная и крайне эгоистичная), управляемая *«князьями и сильными мира сего»* путем перманентных, искусственно организуемых финансово-экономических кризисов мирового хозяйства, неизбежно приведет в ближайшей перспективе к биосферной катастрофе и гибели значительной части населения планеты.

Народам мира надеяться на то, что *«сильные мира сего»* сами откажутся от политики глобализации не приходится. Об их деятельности еще древний иудейский пророк Иеремия говорил: *«Они умны на зло, а добра делать не умеют»* (Иер. 4, 22). Народам России пора бы уже все это осознать и предпринять решительные действия с целью выхода из-под этой, губительной для них, надгосударственной информационной и денежно-кредитной системы управления. Для этого необходимо лишь начать жить своим умом. Другого не дано. Лимит времени исчерпан!

С.Н. БУЛГАНИНА

Природа современных кредитных денег

Нынешние проблемы денежной сферы российской экономики (бартер, неплатежи, распространение денежных суррогатов, неустойчивость покупательной способности рубля и его валютного курса, выражающиеся либо во всплесках инфляции, либо в постоянной ее угрозе, низкий коэффициент монетизации ВВП и др.) требуют теоретического анализа сложившейся ситуации и поиска путей выхода из нее.

Поступают разные предложения по стабилизации денежно-кредитной и финансовой сфер экономики — от ужесточения денежной политики и ограничения масштабов денежной эмиссии (А. Илларионов) до наращивания денежной массы, не боясь дополнительной эмиссии (С. Глазьев). На наш взгляд, принять адекватное сложившейся ситуации решение можно, взглянув на обозначенные проблемы теоретически, что позволит ответить на ряд вопросов. Во-первых, насколько деньги в России являются кредитными; во-вторых, насколько мы, стремясь обеспечить общественную стабильность, смягчить кризис, приносим в жертву покупательную способность денег; в-третьих, может ли достичь цели денежно-кредитное регулирование, если в экономике не развиты кредитные отношения и институты, их представляющие. Этот ряд вопросов можно было бы продолжить.

Анализ эволюции денежных теорий позволяет выявить следующее противоречие: с одной стороны, они пытаются «ухватить» и отразить в понятиях все многообразие денег и их связи с другими экономическими категориями, с другой — утрачивается связь денег со своим логически исходным пунктом — стоимостью, а значит, с товаром. Практически все современные экономисты вспоминают о том, что деньги — это товар по происхождению, а не по форме своего существования, как продукт купли-продажи, только в случае нарушения закона денежного обращения и кризисов.

Экономической наукой не всегда определяется и природа современных кредитных денег, как денег, фабрикуемых для собственных нужд самим капиталом (для его безграничного самовозрастания). Из-за этого не идентифицируется целый ряд противоречий денежно-кредитного регулирования, слабо прослеживается или не прослеживается вовсе связь денег с финансовым капиталом. В результате не получают удовлетворительного объяснения периодически происходящие крахи финансовых рынков.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать цель данной работы, как попытку восстановить логику (последовательность звеньев) становления современных денег в качестве исторически конкретной формы связи между людьми.

Возможное происхождение кредитных денег генетически заложено в товаре и деньгах, как таковых, хотя необходимостью они становятся лишь на определенной ступени развития капиталистической рыночной экономики. Поэтому можно проследить природу кредитных денег от их возникновения до наших дней, двигаясь по двум направлениям — через внутренние противоречия денег и через анализ ступеней развития товарного производства. И в том и другом случае проблема денег, кредитных в том числе, должна рассматриваться как проблема макроэкономическая: их происхождение, сущность, эволюция имеют смысл только в контексте функционирования и развития общественного производства и воспроизводства.

Так, для этапа простого товарного производства наиболее адекватными были металлические деньги, происхождение которых явилось результатом длительной повторяемости во все расширяющихся масштабах процессов обмена товаров как потребительных стоимостей. Их способность к обмену — меновая стоимость — кристаллизуется в одном из товаров и обособляется в нем: появляются деньги — общественные отношения, воплотившиеся в наиболее подходящих для этого драгоценных металлах. Но с этого момента история денег только начинается.

Сущность денег разворачивается в их функциях, продуктом которых становятся различные формы и виды денег. В основе ее разворачивания лежит главное противоречие всеобщего товара: между деньгами как об-

вещественным отношением и деньгами как осязаемой вещью⁵⁶. Это противоречие разрешается в ходе повседневной практики обменных операций, когда деньги с необходимостью выполняют функцию то меры стоимости (идеальные деньги), то средства обращения (реальные, но не обязательно полноценные деньги), то средства образования сокровищ (здесь деньги выступают в форме абсолютного товара непосредственно).

Процесс обращения денег в виде монет из драгоценных металлов приводит постепенно ко все большему обособлению и окончательному отделению функционального бытия денег от их материального бытия: «Золотые деньги в обращении испаряются до своего собственного символа сперва в форме изношенной золотой монеты, потом в форме вспомогательных металлических монет и, наконец, в форме не имеющих стоимости знаков, бумажек, простого знака стоимости» [1, 109].

Происходящее по социально-экономическому содержанию можно определить как идеализацию денег, что, по сути, тоже является противоречивым явлением, ведь деньги остаются товаром, всеобщим и абсолютным, но уже не столько в форме вещи, сколько в форме отношения, так сказать, в чистом виде. Появлением государственных бумажных денег этот процесс не завершается.

На каком-то этапе развития товарного обращения отношения товаро-владельцев как продавца и покупателя превращаются в отношения кредитора и заемщика, которые затем при капитализме станут основой кредитной системы. Вместе с этим новым отношением развивается функция денег как средства платежа. Функциональной формой, в которой они здесь обнаруживаются, являются идеальные деньги: взаимное погашение платежей не требует действительных денег. Здесь деньги выступают лишь как мера стоимости, но дважды — один раз в цене товара, другой — в величине взаимных обязательств участников кредитных отношений. Однако кредитная сделка в своей основе имеет и всякий раз воспроизводит сделку купли-продажи, которая невозможна без участия реальных денег.

Поскольку при продаже товара с отсрочкой платежа деньги не опосредуют, а завершают сделку, роль посредника выполняет долговое обязательство, скажем, вексель. Он и служит заменителем денег в функции средства обращения, а затем, при многократной передаче его от одного товароладельца к другому, благодаря передаточной надписи, и в функции средства платежа. По существу, вексель является символом денег, таким же, как неполноценная монета или государственные бумажные деньги, только имеющие другое происхождение. Появление векселя мо-

⁵⁶ По большому счету — это одно из проявлений противоречия между материальным и идеальным в человеческой деятельности. При этом пока остается в стороне противоречие самой материально-вещественной субстанции денег, обусловленное удвоением ее потребительской стоимости.

жет укладываться в общую тенденцию эволюции денег: от их материальной субстанции к идеальной форме, от полноценных, действительных денег к неполноценным, или не имеющим собственной стоимости, денежным знакам.

Если мы посмотрим на эволюцию денег с точки зрения капитализма, который и сам развился из противоречий товара, то можно обнаружить изменения не только функциональных форм денег, но и их природы. С точки зрения объективной видимости явлений исходя лишь из денежного обращения деньги при капитализме — только предпосылка капитала. По существу же, деньги надо рассматривать на новом этапе их эволюции как продукт капитала⁵⁷.

Будучи продуктом товарного производства и обмена, деньги, являясь особым товаром, воплощались в драгоценных металлах. Теперь же в новых социально-экономических условиях, т. е. капиталистических, деньги — уже продукт капитала, а денежное обращение — не момент обращения товаров, а момент обращения капитала⁵⁸.

Если с этих позиций смотреть на деньги, обнаружится, что объектом обмена и меновой стоимости становится капитал, а не товар. Деньги теперь — не особый товар, а особый капитал — естественно, в денежной форме. На поверхности явлений дело выглядит так, что деньги выступают в форме денежного капитала, что видно, например, из формулы кругооборота промышленного капитала. В действительности же денежный капитал выступает в форме денег. Но чтобы дело обстояло именно так, деньги не могут оставаться при этом металлическими или бумажными. В свое время капитал как иная форма производства, нежели предшествующая, натолкнулся на «узкий» металлический базис денежного обращения и вынужден был создать для себя новый тип денег, которые отвечали бы требованиям самого капитала как самовозрастающей стоимости. Конечно, условию безграничности самовозрастания на первый взгляд могли бы отвечать государственные бумажные деньги. Но они обладают лишь односторонней эластичностью, что ставит под угрозу само существование капитала из-за инфляционных потрясений.

В гораздо большей степени на роль денег для капитала подходили кредитные орудия обращения (такowymi в исторической последовательности выступали вексель, акцептованный вексель, банкнота, чек, или,

⁵⁷ Так, например, неоклассическое направление экономической теории XIX в., пытаясь увязать между собой деньги, доход и капитал, но оставаясь при этом в пределах простого товарного производства, дальше поисков звена, соединяющего денежную теорию с теорией цен, не продвинулась. Дж.М. Кейнс благодаря историческому взгляду на капиталистическую систему удалось уже проследить механизмы и каналы влияния денежных отношений на макроэкономические процессы, ключевое место среди которых принадлежит кредитной системе и рынку ценных бумаг.

⁵⁸ Соответственно известному принципу системности — предпосылка системы становится ее результатом.

точнее, сам депозит). Эти орудия обращения отвечали и требованиям эластичности, и требованиям обеспечения (банкнота, например, имела двойное обеспечение), и, главное, требованию самовозрастания. И вексель, и банкнота, и депозит — все они имеют двойственную природу: денежную и капитальную, т. е. выполняют функцию денег и одновременно могут приносить дополнительный доход.

Они так же противоречивы, как и деньги простого товарного производства, только противоречия эти уже суть предпосылка и результат капитала. Являясь новыми орудиями обращения, они одновременно служат средством и привлечения дополнительных денег и увеличения капитала. Ускоряя денежное обращение, обеспечивая экономию его издержек, они высвобождают деньги для расширения ссудных операций, а значит, и расширения капитала. Способствуя концентрации свободных денежных средств с помощью депозитных операций и размещению их в виде ссуды, ссудный капитал создает новые деньги для экономики.

Круг замкнулся: объектом кредита при капитализме являются деньги, денежный капитал, но получается, что кредит сам создает свой объект. Вот почему современное денежное обращение предстает как денежный рынок, а деньги появляются на свет в процессе их купли-продажи, о чем и свидетельствуют механизмы денежной эмиссии в странах с рыночной экономикой⁵⁹.

Формально свойства кредита также отвечают требованиям денежного товара (они, в свою очередь, обусловлены природой самой меновой стоимости). Он является одновременно и особым, и всеобщим товаром, служит формой связи между товаровладельцами, осуществляемой через рынок; воплощает общественное богатство; является абсолютным товаром, что обусловлено как вышеназванными свойствами, так и тем, что кредит реализует капитал как самовозрастающую стоимость благодаря проценту. Кредит, наконец, обладает даже рядом свойств, необходимых денежному товару как материальной субстанции, — однородностью, делимостью, портативностью.

Он есть идеальная форма человеческой деятельности, так что с точки зрения эволюции денег процесс их идеализации продолжается, что особенно наглядно проявляется в депозитных деньгах в их электронной форме. В рамках данной работы нет возможности особо исследовать причину идеализации денег, но отметить ее необходимо. В качестве таковой можно рассматривать процесс трансформации стоимости и труда, ее создающего. Стоимость — это не только, вернее, не столько количество общественно необходимого абстрактного труда, затраченного на производство товара, сколько специфически историческая форма связи меж-

⁵⁹ Стоимость товаров, созданных в экономике, воплощается в кредитном обязательстве (коммерческих векселях и государственных ценных бумагах), отделяется от него и приобретает самостоятельную форму вновь созданной денежной массы.

ду индивидами в условиях, когда труд и деятельность разделены между ними не равным образом, а сама деятельность носит фрагментарный характер. В той мере, в которой деятельность человека в сфере материального производства становится все менее односторонней и все более универсальной, стоимость как форма связи между людьми постепенно утрачивает свое значение, что и находит выражение в эволюции денег, основной тенденцией которой является их идеализация.

Однако вернемся к кредитным деньгам. Чтобы раздвинуть границы производства стоимости, капитал создает для себя новые деньги: меновая стоимость «переселилась» в ссудный капитал. В этих условиях был сначала подорван, а потом и уничтожен механизм *автоматического* регулирования денежного обращения — одно из звеньев свободной конкуренции. Основой устойчивости кредитных денег были золотые запасы банков и товары, созданные в экономике. Но привязка эмиссии банкнот к золотой базе и коммерческим векселям не отвечала требованиям капитала. Естественным ориентиром для выпуска банкнот все больше становились фонды резервных средств, хранящихся в частных банках в виде действительных денег, или, позднее, резервы средств банков как часть депозитов до востребования. Первая из этих границ также была преодолена вместе с демонетизацией золота. Утраченное звено в механизме рыночной конкуренции было восполнено регулирующей деятельностью государства. С переходом к системе неразменных банкнот государственный кредит становится основой их эмиссии и устойчивости их обращения. Это, кроме того, решало проблемы самого государства, которому для выполнения его регулирующих функций требовалось все больше финансовых ресурсов.

Если до XVIII—XIX вв. государство в своих расходах опиралось в основном на налоги и в меньшей степени на эмиссию бумажных денег, то с появлением кредитных денег оно стало использовать государственный долг и кредитную систему. Происходит, с одной стороны, огосударствление кредита, с другой — сращивание кредита с финансами. В связи с этим кредитные деньги в виде неразменных банкнот приблизились по своей природе к бумажным деньгам, так как могут выпускаться на нужды государственного бюджета. Даже если законом страны устанавливается запрет на монетизацию государственного долга и он оформляется государственными ценными бумагами, все равно нарушается закон денежного обращения, так как нарушаются границы и принципы кредита в виде требования возвратности ссужаемой стоимости. Особенно выпукло это проявилось в нашей стране, в частности, в дефолте августа 1998 г.

Здесь следует обратить внимание еще на один из аспектов данной проблемы, который выводит исследование на новый уровень, где можно проследить связь современных финансовых кризисов с проблемой кредитных денег.

Подтверждение капитального (или капиталистического) характера современных денег мы находим в структуре денежной массы, измерителем которой служат денежные агрегаты. Критерий ликвидности, который лежит в основе их разграничения, говорит о степени способности денежной массы и ее отдельных элементов *менять одну форму стоимости в другую*. Поскольку эта способность разная у разных денежных агрегатов, постольку различают деньги, «почти деньги» и т. д. Но одновременно элементы денежной массы являются и капиталом — принимают вид краткосрочных финансовых активов, а в некоторых случаях — и долгосрочных (депозитные сертификаты, акции ссудосберегательных учреждений, государственные облигации). Таким образом, современные деньги отвечают одному из важных критериев кредитных денег и ссудного капитала как денежного товара: быть деньгами и капиталом одновременно. Сам ссудный капитал в своем развитии прошел несколько стадий: стадию коммерческого кредита (ссудный капитал еще срачен с промышленным); стадию банковского капитала и стадию фиктивного капитала. По мере прохождения ссудным капиталом этих этапов менялись как формы кредитных денег (от векселя до депозита и современных ценных бумаг), так и механизм и порядок их эмиссии. При этом денежным товаром ссудный капитал выступает не только в форме банковского капитала, но и в форме фиктивного капитала. Поскольку фиктивный капитал есть лишь отражение реального капитала, лишь титул собственности на капитал, но при этом обретший самостоятельную, обособленную форму движения на фондовых рынках⁶⁰ и являющийся логически и практически денежным товаром в первоначальном смысле этого слова, постольку пропасть между идеальными деньгами и деньгами как товаром стала еще шире.

Кредитная эмиссия денег на основе банковской формы ссудного капитала регулируется монетарными властями. Структура денежной массы приводится в соответствие со структурой кредитных операций с точки зрения срочности движения ссужаемой стоимости. В случае необходимости сокращаются или увеличиваются объемы либо краткосрочных, либо долгосрочных кредитов. А вот рынок фиктивного капитала остается вне поля деятельности Центрального банка (за исключением рынка государственных ценных бумаг). Он функционирует в основном на принципах свободной конкуренции и, будучи связанным с денежным рынком и денежным обращением, подвергает их дестабилизации и кризисам. Это в свою очередь создает новую границу на пути капиталистической формы хозяйствования. Капитал в своем развитии постоянно преодолевает границы самовозрастания. В начале он преодолел металлическую границу и

⁶⁰ Так, объем производных финансовых инструментов в мире в 1998 г. составил 150 трлн дол., что почти на порядок выше объема долларовой наличности в обращении [2, 214].

создал свои собственные, кредитные, деньги, эластичность которых имела более гибкую, чем прежние деньги, основу — ссудный капитал. В этих условиях границей денежного обращения служил и служит принцип возвратности кредита, но и она в настоящее время постоянно отодвигается за счет фиктивного капитала, имеющего, как правило, долгосрочный характер. Но, учитывая его полупрозрачный или, как теперь говорят, виртуальный, характер, можно предположить, что деньги, возникающие и функционирующие на основе фиктивного капитала, могут создать не только границы, но и угрозу самому существованию ныне господствующей общественной формы производства. Но, возможно, капитал преодолевает и эти границы.

В качестве выводов можно обозначить следующее.

1. Деньги как общественное отношение — явление развивающееся. Этапы развития или эволюции денег соответствуют основным вехам в развитии товарного производства.

2. Логика эволюции денег противоречива: с одной стороны, они подвергаются все большей идеализации, т. е. все большему отрыву от их материально-субстанциональной основы, с другой — оказывают с каждым этапом в своем развитии все большее влияние на социально-экономическую деятельность людей.

3. На этапе, когда деньги утратили свою материально-вещную основу (демонетизация золота), возникает проблема регулирования их эмиссии (не только количества выпускаемых денег, но и порядка и механизма выпуска), что, с одной стороны, уже было подготовлено соответствующей институциональной системой, а с другой — потребовало нового института — Центрального банка.

4. В настоящее время, когда денежным товаром становится фиктивный капитал, входящий в структуру финансового капитала, движение которого не знает национальных границ, большинство национальных денежных систем и экономик и мировая валютная система и экономика находятся под прессом постоянной угрозы финансовых крахов.

5. Возможно, решение проблемы будет найдено в процессе создания системы международного контроля за движением краткосрочного капитала.

6. Россия только приступает (в очередной раз) к формированию капиталистической рыночной экономики. Из-за отсутствия соответствующих рынков и институтов и других предпосылок мероприятия Центрального банка РФ по регулированию денежных отношений в определенной степени выглядят неэффективными, о чем, в частности, свидетельствует относительно низкий показатель денежного мультипликатора.

7. Отсутствие массовой практики кредитных отношений, на которой должна вырасти современная кредитная система, а также не сформировавшийся промышленный капитал (но при наличии индустриальной ос-

новы для него), привели к очередному российскому парадоксу — капитал как форма производства еще не сложился, а денежно-финансовой сферой уже овладел.

8. В России определить природу и характер функционирующих денег затруднительно. Скорее всего, они являются бумажными по своему экономическому содержанию, ибо «в странах, где кредит совершенно не развит... бумажные деньги с принудительным курсом встречаются уже очень рано» [1, 113] и, добавим от себя, функционируют достаточно долго.

Литература

1. Маркс К. К критике политической экономии. М., 1949.
2. Неклюсса А.И. Финансовый мир: реальные следствия виртуальных стратегий // Теоретическая экономика: реальность, виртуальность, и мифотворчество / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. М., 2000.

Н.К. ВОДОМЕРОВ

Финансовая экономика — новый этап усиления власти денег над трудом

Противоречие потребительной стоимости и стоимости — это не только противоречие, заключенное в товаре, но и противоречие, пронизывающее весь способ жизни людей в условиях товарного производства.

Труд людей принимает форму добывания денег и растворяется в многообразных видах деятельности, также позволяющих извлекать деньги, хотя и не всегда создающих какие-либо действительно полезные блага. (Например, «зарабатывание» денег спекуляцией или воровством.) Размер добытого денежного дохода служит мерой успешности такого рода деятельности.

Другая сторона жизни людей выступает как свободная (от добывания денег) деятельность, как присвоение благ. Ее результатом является удовлетворение потребностей, а его мерой — извлекаемая полезность, воспроизводимая жизненная энергия. Она предполагает расход денежного дохода, ограничивается его размерами, требует постоянного возобновления добывания денег.

Обе эти стороны тесно связаны друг с другом и образуют диалектическое противоречие. Добывание денег является условием и средством удовлетворения потребностей, а удовлетворение потребностей — условием и средством добывания денег. Добывание денег непосредственно является отрицанием удовлетворения потребностей, вынужденной деятельностью, цель которой — удовлетворение потребностей. Удовлетворение же потребностей представляет собой отрицание добывания денег (их «проедание»). Полезность добывания денег выражается в уровне

удовлетворения потребностей, а рациональность (разумность) удовлетворения потребностей сводится к сохранению и развитию способности к добыванию денег. Формой разрешения этого противоречия служит определенное соотношение между указанными сторонами, мера как в добывании денег, так и в удовлетворении потребностей. Однако данное противоречие, как будет показано ниже, с развитием товарного производства обостряется и становится антагонистическим.

Обострение данного противоречия является следствием усиления власти денег над трудом. Остановимся на этом подробнее.

Деньги — это средство присвоения чужого труда в виде созданных трудом благ. Чем больше денег у индивида, тем больше общественного труда им присваивается. Посредством денег присваиваются и блага, не являющиеся результатами труда, но цены на них в конечном счете определяются рентой, т. е. их способностью экономить труд.

Присвоение труда посредством денег означает не только покупку готовых продуктов труда, но и власть денег над трудом. Тот, у кого деньги, кто платит за работу, определяет, и каким должен быть труд по своему содержанию, и каковы должны быть результаты труда. Иначе говоря, общественный труд ведется для удовлетворения потребностей владельцев денег, подчинен им. Отсутствие же денег у индивида не позволяет ему использовать труд общества для удовлетворения своих потребностей.

В простом товарном производстве деятельность товаропроизводителей регулируется доходом на единицу труда. Чем он выше, тем выше полезность способа жизни товаропроизводителя: больше жизненных средств, больше свободного времени. Его главной целью не является добывание максимального количества денег, она состоит в присвоении жизненных средств посредством денег, обеспечении максимальной полезности способа жизни, наибольшего воспроизводства жизненной энергии. Здесь власть денег над трудом состоит в регулировании деньгами распределения труда по отраслям производства и видам работ, приспособлении труда производителей к потребностям друг друга посредством купли-продажи продуктов их труда.

Но в простом товарном производстве уже появляется возможность безвозмездно присваивать чужой труд посредством денег, оно неизбежно развивается в капиталистическое производство.

В условиях капитализма главная цель производства — возрастание стоимости. Власть денег над трудом состоит в том, что один класс благодаря деньгам управляет трудом другого класса и живет за счет его труда. Целью класса буржуазии является как можно большее присвоение чужого труда (прибавочной стоимости) с помощью не своего труда, а денег. Если добывание денег мелким товаропроизводителем или наемным ра-

ботником ограничено их собственным трудом, то добывание денег капиталистом ограничено размерами его капитала.

Добывание денег классом капиталистов состоит в безвозмездном присвоении чужого труда. Добывание денег одним классом вступает в прямое противоречие с удовлетворением потребностей другого класса. Накапливая деньги, буржуазия усиливает свою власть над трудом. А наемные работники, зарабатывая деньги трудом, получают лишь паяк, выделенный буржуазией из продукта их труда для продолжения их жизни.

Власть денег над трудом заключается также и в том, что деньги управляют жизнью наемных работников. Работники добывают деньги продажей части своей жизни собственникам средств производства с тем, чтобы воспроизвести свою жизнь в целом. Полезность способа жизни для них определяется объемом присваиваемых жизненных средств и размером свободной (от наемного труда) жизненной энергии, прямо зависит от цены их рабочей силы. Стремясь получить максимальную плату за свою рабочую силу, они меняют профессию и квалификацию, место работы и жительства и т. п., тем самым подчиняя свою созидательную деятельность возрастанию капитала, усиливая власть денег над их трудом.

Власть денег над трудом в капиталистическом производстве имеет и другую сторону: приспособление труда к общественным потребностям, но это — потребности социально-неоднородного, классового общества, разделенного на бедных и богатых. Потребности того или иного класса или слоя людей входят в общественные в прямой зависимости от того, какой суммой денег он располагает.

Образование промышленных монополий и финансового капитала привело к тому, что монополистический капитал стал посредством денег безвозмездно присваивать не только труд нанятых им работников, но и труд мелких товаропроизводителей, работников предприятий, не являющихся монополистами, регулировать общественный труд в рамках страны. А на основе вывоза капитала и международной торговли монополистический капитал стал безвозмездно присваивать и регулировать растущую часть труда работников многих стран, всего мира в целом. Добывание денег монополистическим капиталом, таким образом, вступает в противоречие с удовлетворением потребностей все более широких слоев населения.

Власть денег над трудом приобрела новые черты в 80-е гг. в связи с новым этапом развития монополистического капитализма, обусловленным качественными сдвигами в концентрации и централизации промышленного и банковского капитала. Особенности этого этапа являются: выход ТНК из-под контроля национальных правительств, либерализация международного движения капитала, образование международных финансовых рынков и международных финансовых центров на основе об-

единения банков и других кредитно-финансовых институтов, гигантский рост объемов спекулятивных финансовых сделок. Происходит сращивание ТНК и финансовых центров для проведения согласованной политики и образование на этой основе международной финансовой олигархии (МФО), господствующей в мировой экономике. Международные экономические организации (МВФ, ВТО), правительства промышленно развитых стран все активнее играют роль проводников интересов МФО.

Следствием господства МФО является концентрация в ее руках все большей доли денежной массы, функционирующей в мировой экономике. Причем растущая часть этой доли не вкладывается в развитие производства непосредственно на предприятиях ТНК, поскольку такое ее использование привело бы к снижению нормы прибыли. Образуются огромные суммы своего рода лишних денег.

Оборотной стороной данного процесса является все большая нехватка денег у остальных субъектов экономических отношений для их нормальной жизнедеятельности, в том числе — в монополизированном секторе, у правительств большинства стран, значительной части населения мира.

На этой основе развиваются отношения финансовой зависимости всех и вся от МФО, которая устанавливает свой контроль над мирохозяйственными отношениями, диктует в них свою волю, подчиняет их своим интересам.

Методы господства МФО: регулирование цен и тарифов в международной торговле, управление валютными курсами и процентными ставками, товарными и финансовыми потоками в мировой экономике, движением технологий и рабочей силы, навязывание правительствам долговой зависимости и выгодной МФО экономической политики и т. д.

МФО обладает данью всю мировую экономику, население всего мира, правительства всех стран, изымая все большую часть их доходов в свою пользу. Финансовые операции МФО, прежде всего — спекулятивные, становятся все более доходными по сравнению с производственными инвестициями. Выгоднее становится не строить предприятия и развивать производство, а с помощью денег заставлять работать на себя всех остальных, используя их стремление заработать деньги на жизнь.

Контроль МФО над мировой экономикой — это не сознательное управление одного субъекта мирохозяйственными процессами, а контроль над ними верхушки монополистического капитала, который разделен на крупные кланы. Эти кланы согласуют свои действия для господства в мире, делят мир на сферы влияния в соответствии с соотношением финансовых сил, но также и противостоят друг другу, борются за передел сфер влияния в свою пользу, за господство в производстве, на товарных рынках. Соотношение сил между ними постоянно меняется, поэтому любые соглашения между ними носят временный характер.

Основой существования и развития финансового капитала остаются производственные монополии (ТНК). Образование свободных капиталов ТНК — главный источник финансовых спекуляций. Финансовые возможности ТНК зависят от их производственных успехов. Именно развитие производства меняет соотношение сил между ТНК, в том числе соотношение их финансовых сил. В свою очередь, многое и в финансовых сделках служит средством сохранения монополизма в производстве.

Если обратиться к политике правительства промышленно развитых стран, то она выражает интересы прежде всего ТНК, т. е. монополистического промышленного капитала. Свежими примерами могут служить введение правительством США ограничений на импорт продукции металлургии или антидемпинговые меры, применяемые в ЕС.

МВФ проводит политику именно ТНК, навязывая правительствам развивающихся и бывших социалистических стран либерализацию и открытость экономики, приватизацию государственной собственности.

Финансовая мощь МФО определяется масштабами производства, которое ею контролируется и служит источником ее доходов. Поэтому МФО вынуждена сохранять и наращивать мировое производство, прежде всего — в рамках ТНК. Но в то же время усиление господства МФО вступает во все большее противоречие с развитием мирового производства. МФО паразитирует на производстве и лишает его все большей части его доходов, удушает или сдерживает развитие того производства, которое противоречит интересам МФО. Господство МФО в мировой экономике сегодня представляет собой главное препятствие на пути подъема экономики большинства стран мира.

Усиление господства МФО вступает во все большее противоречие и с воспроизводством жизни большинства трудящихся — наемных работников, мелких товаропроизводителей и предпринимателей, которые все сильнее подчиняются власти денег, принося в жертву им свое время и силы, отношения с близкими, жизнь в целом.

Следствиями господства МФО являются:

- усиление эксплуатации труда в смысле лишения трудящихся все большей доли результатов их труда;
- ограничение и разрушение условий развития людей труда, лишение их возможности самого труда, неуклонный рост в мире числа «лишних» людей и числа нищих, подрыв основ жизни все большего количества людей;
- потери (разбазаривание) труда на удовлетворение прихотей богатых, на их охрану и обслуживание, на гонку вооружений, на ведение войн;

• точно такие же потери природных ресурсов, их хищническое использование, нарушение равновесия общества и природы, ухудшение среды обитания человечества.

Однако МФО вынуждена и поддерживать условия воспроизводства жизни трудящихся в качестве рабочей силы, поскольку в конечном счете труд является источником богатства МФО. Финансовый капитал обеспечивает такое развитие труда, которое позволяет усиливать его эксплуатацию. Труд, как производительный процесс, становится более развитым. Дегradирует трудящийся, который во всех отношениях — физическом, умственном, психическом, нравственном, превращается в средство увеличения денег.

Частичное разрешение противоречия между господством финансовой олигархии и воспроизводством жизни трудящихся выражается в государственном финансировании образования, медицины, социального обеспечения. Но эти формы «социальной ориентации» капиталистического хозяйства обеспечивают лишь воспроизводство условий господства финансового капитала.

Углубление указанного противоречия находит свое выражение в нарастании глобальных проблем: экологической и природопользования, неравенства и безработицы, преступности и бездуховности и т. п. О них все чаще говорят ученые многих стран, предвещая человечеству глобальные катастрофы.

Развитие и углубление глобальных проблем свидетельствуют о том, что не только для развития, но и для выживания человечества становится необходимым преодоление господства денег над трудом.

Это означает переход к такому обществу, в котором труд подчинен не стоимости (деньгам), а потребностям (полезности).

Однако и власть денег над трудом означает подчинение труда частной полезности. В капиталистическом обществе она развивается в подчинение труда коллективной полезности класса капиталистов.

Преодоление же власти денег над трудом означает не подчинение его частной или коллективно-классовой полезности, а подчинение общественной полезности. На смену господства стоимости должно прийти господство общественной полезности.

Осознание этого факта отражается не только во множестве научных публикаций, в которых говорится о необходимости обеспечения общественных потребностей, сочетания частных интересов с интересами общества, но и в формулировке главных целей государственной экономической политики в промышленно развитых странах, в документах ООН, ВОЗ и других международных организаций.

«Общественная» полезность в современном обществе — это полезность прежде всего для класса собственников средств производства — буржуазии, главным образом для его верхушки — финансовой олигар-

нии. Полезность же для других классов и слоев обеспечивается лишь постольку, поскольку они также необходимы для возрастания капитала. Это — не общая для всех членов общества полезность, а, напротив, полезность, противоречащая полезности для большинства трудящихся, о чем говорилось выше.

Общественная не только формально, но и по существу полезность возможна прежде всего лишь как полезность для большинства общества — как общая для людей труда. Она возникает лишь в условиях, когда трудящиеся являются собственниками средств производства и сами присваивают результаты своего труда, причем их собственность является не частной или коллективно-групповой, что неизбежно ведет к власти денег над трудом, а общественной.

С установлением общественной собственности на средства производства труд будет подчинен непосредственно жизни людей, ее поддержанию и развитию. В этом — объективная сущность общественной полезности. Она выражает степень удовлетворения общественных потребностей трудящихся. Ее увеличение предполагает рост свободной жизненной энергии членов общества и ее насыщенности жизненными благами. Мера общественной полезности может быть определена как отношение фактически воспроизведенной совокупной жизненной энергии к необходимой, т. е. требующейся для производства и потребления необходимого продукта. Прирост общественной полезности осуществляется на основе экономии общественного труда, роста его производительной силы.

Первым шагом освобождения труда от власти денег является переход к социалистическому производству. Здесь средства производства принадлежат всему народу, и каждый получает доход в зависимости от его труда на общество, которое состоит из одного класса — класса тружеников, сообща владеющих общественными средствами производства. Общественная собственность на средства производства означает установление контроля общества за финансами и упразднение финансового капитала.

Вместе с тем труд в социалистическом обществе регулируется в определенной мере и доходом на единицу труда. Следовательно, власть денег над трудом здесь полностью еще не преодолевается. Индивидуальная полезность находится в диалектическом единстве с общественной.

Предпосылки для перехода к социалистическому производству вполне подготовлены современным капитализмом. Если мир идет к диктатуре кучки финансовых магнатов и становится возможным контроль последней за развитием общества, то это значит, что возможен контроль за общественным развитием и со стороны трудящихся, объединенных общественной собственностью. Остается только установить этот контроль в интересах большинства народа для предотвращения надвигающейся ка-

тастрофы. Развитие «электронных денег» создает материальную основу для превращения денег в средство непосредственно общественного учета, контроля и измерения труда, а в перспективе — упразднения и самих денег как экономического отношения.

Капиталистическое развитие России неизбежно сопровождается усилением зависимости российской экономики от международной финансовой олигархии, двойной эксплуатацией труда россиян — национальным и международным капиталом, которая усиливается высокой степенью износа материально-технической базы производства, низкой конкурентоспособностью большинства видов продукции российского производства. Поэтому господство власти денег над трудом в нашей стране будет приобретать все более жестокие для трудящихся формы и вести к вымиранию русского народа в буквальном смысле этого слова.

Россия снова, как и в годы Первой мировой войны, становится самым слабым звеном мировой капиталистической системы, в котором социальные противоречия достигают наибольшей остроты. Кроме того, россияне знают, что дает социализм людям труда, и могут сравнить это с тем положением, в котором они оказались в результате буржуазного переворота. Из сознания людей не вытравлены до конца и основы социалистической идеологии. Отсюда следует, что возможность перехода на путь социализма наиболее вероятна именно в нашей стране.

Для избавления русского народа от диктата и эксплуатации со стороны финансовой олигархии необходимы кардинальные изменения в отношениях собственности и в системе власти. Государство должно стать подлинным защитником интересов большинства трудящихся в противостоянии с МФО.

Для этого собственностью народа должны стать природные богатства страны, важнейшие предприятия и отрасли экономики. Государство должно планомерно управлять этими «командными высотами» экономики в интересах всего народа. Состав государственных органов должен формироваться не буржуазией, а трудящимися и быть подконтрольным им. Для этого буржуазия должна быть лишена возможности продвигать во власть своих ставленников с помощью больших денег. Все крупные банки должны быть национализированы, спекулятивные торговые, финансовые и валютные операции — запрещены. Должен быть введен государственный контроль за ценами. Основной доход граждан должен стать производительный труд. На предприятиях, остающихся в частной собственности, должен быть введен контроль трудовых коллективов за распределением доходов, коммерческая тайна отменена.

Иначе говоря, необходим переход к экономической системе, в основных чертах напоминающей нэп 20-х гг. и сочетающей различные экономические уклады при ведущей роли государственного сектора, основанного на общенародной собственности и плановом ведении хозяйства.

Переход на путь социализма не означает возврат к прошлой, дореформенной системе отношений. В отличие от нее новая система должна строиться на подконтрольном трудящимся государственном аппарате — через систему органов власти типа Советов и антизатратном механизме хозяйствования, основанном на планировании и стимулировании роста эффективности производства, конкретные рекомендации по организации которого уже достаточно разработаны и апробированы отечественными учеными.

Только на таком пути будет надежно обеспечена экономическая независимость России, которая предполагает наличие собственных машиностроения, науки и образования, способных поддерживать производство на передовом технологическом уровне. Преобладание общенародной собственности на средства производства даст возможность планомерно и в сжатые сроки обеспечить указанные условия.

Что касается западных технологий, то государству, располагающему такими огромными природными ресурсами, какие имеются в России, будет намного легче получить эти технологии в обмен на ресурсы, чем нынешним, действующим изолированно друг от друга, российским предпринимателям. Будет решена и проблема внешнего долга России: он может быть погашен в обмен на капитал, вывезенный из России в страны Запада.

Стабильные курс валюты и ставка процента, государственные гарантии по банковским вкладам позволят вовлечь в экономический оборот средства населения, которые в настоящее время изымаются из него. Вывоз капитала за рубеж будет прочно перекрыт, непроизводительные потери прибавочного продукта сведены к минимуму. Значительно возрастет финансирование науки, образования, медицины, культуры, социального обеспечения — за счет перераспределения прибавочного продукта в пользу большинства народа.

Иначе говоря, все те проблемы, которые сегодня кажутся неразрешимыми в условиях нынешней системы государственно-монополистического капитализма, будут эффективно решены в интересах русского народа, в интересах подлинного процветания России.

Л.Д. ДОЛЖЕНКОВА

Мировая экономика после финансового кризиса 1998 года

1999 год характеризовался выходом мировой экономики из финансового кризиса. Сохраняющийся в течение длительного времени высокий динамизм экономики США и более быстрое, чем предполагалось, возобновление экономического роста пострадавших от мирового финансового кризиса азиатских стран, Бразилии и России способствовали улучшению положения в мировом хозяйстве и на финансовых рынках. Темпы при-

роста мирового ВВП в 1999 г. составили 3,3% против 2,5% в 1998 г., но были ниже, чем в среднем в предыдущие пять лет. Сказывалось замедление экономического развития стран Западной Европы и трудности с возобновлением экономического роста в Японии.

Значительное улучшение реальной ситуации по сравнению с не слишком благоприятными и неопределенными прогнозами, превалировавшими год назад, произошло благодаря мерам по преодолению финансового кризиса, который мог привести к спаду в мировой экономике. Стабильность и мощь американской экономики играли в этом главную роль, низкая инфляция в США позволяла Федеральной резервной системе (ФРС) проводить политику, способствующую поддержанию высокого внутреннего спроса и стабилизации финансовых рынков во всем мире. В Японии, напротив, финансовая и денежно-кредитная политика были направлены на вывод хозяйства из глубокого спада, в котором оно оказалось в 1998 г..

Улучшение экономической конъюнктуры в странах с нарождающимися финансовыми рынками явилось следствием активизации структурных преобразований в ответ на резкое сокращение притока капитала в результате финансового кризиса. Быстрое восстановление доверия инвесторов и деловой активности в странах Азии продемонстрировало эффективность проводимых ими мер в области стабилизации финансовых рынков. Восстановление высокого экономического потенциала данного региона не вызывает сомнения при условии проведения последовательной политики реформирования институциональной структуры и других необходимых преобразований.

Реформы способствовали ослаблению экономических последствий финансового кризиса и созданию основы для выхода из него в Бразилии. Экономическая политика помогла также уменьшить воздействие финансового кризиса в России, где предстоит еще сделать многое, чтобы добиться стабильного подъема.

Восстановлению деловой активности в мировом хозяйстве содействовало повышение более чем в два раза с начала 1999 г. цен на нефть благодаря ограничениям на добычу нефти, введенным ОПЭК и рядом других экспортеров нефти. Рост цен на нефть в значительной мере явился следствием их приближения вновь к долгосрочному равновесному положению после резкого падения в начале 1999 г. Поскольку значение нефти в мировом хозяйстве по сравнению с 70-ми гг. существенно понизилось, отрицательные последствия повышения цен на нефть для стран-импортеров стали значительно меньше, чем в прошлом. Рост цен на нефть привел к значительному улучшению состояния платежных балансов и бюджетов у стран-экспортеров нефти, в том числе России, многих стран Ближнего и Среднего Востока и некоторых африканских государств. В результате роста цен на нефть чистый мировой спрос несколько

снизился, поскольку у импортеров нефти он сократился в большей степени, чем увеличился у стран-экспортеров. В связи с этим дальнейший рост цен на нефть мог отрицательно сказаться на деловой активности.

ВВП развитых стран увеличился на 3,1% против 2,4% в 1998 г. В США продолжался бурный экономический рост в условиях низкой, практически отсутствующей инфляции, рекордно низкой безработицы и увеличения бюджетного профицита. Вместе с тем рост дефицита баланса по текущим операциям и опережение роста потребительских расходов над ростом сбережений населения из-за сокращения безработицы, роста почасовой оплаты труда и низких инфляционных ожиданий препятствуют сохранению столь высоких темпов роста в дальнейшем. Ввиду «перегрева» фондового рынка ужесточалась денежная политика ФРС США. Наиболее высокие темпы роста были отмечены в США и Канаде — 4,2%. Темпы экономического роста в Европейском союзе снизились с 2,7% в 1998 г. до 2,3% в 1999 г. по причине замедления роста ВВП в Германии, Франции и Великобритании и большинства малых стран ЕС. В странах Западной Европы, не входящих в Евросоюз, темпы роста также понизились.

Циклический подъем в ведущих странах еврозоны оказался еще не достаточно устойчив. Сохраняющиеся значительные расхождения по фазе цикла между странами Европейского валютного союза затрудняли проведение единой денежной политики в рамках ЕВС. В краткосрочной перспективе денежная политика в еврозоне будет направлена на закрепление наметившегося экономического подъема. В ряде малых европейских стран целесообразно проведение мер по сокращению дефицита бюджета.

Значительное понижение курса евро по отношению к американскому доллару способствовало усилению несбалансированности в торговле между ведущими развитыми странами, чреватой резким изменением курсовых соотношений между основными валютами. Слабость евро во многом отражала различия в фазах экономического цикла США и Западной Европы и объяснялась недоверием инвесторов к возможности устойчивого неинфляционного роста в Европе в связи с наличием в экономике глубоких структурных диспропорций.

Экономическое положение Японии остается сложным. Ожидавшегося в прошлом году экономического роста не произошло, а прогноз МВФ на 2000 г. был пересмотрен в сторону понижения. И хотя необходимость продолжить проведение мер по стимулированию экономики не вызывает сомнения, возможности денежного и бюджетного стимулирования экономики уже близки к исчерпанию. К тому же в Японии в еще большей степени, чем в Западной Европе, обнаруживаются противоречия между краткосрочными и долгосрочными целями бюджетной политики. Прирост ВВП Японии в 1999 г. составил 0,3% после сокращения на 2,5% в

1998 г. Высокими были темпы роста новых индустриальных стран Азии, в настоящее время относящихся к категории развитых государств. В частности, ВВП Южной Кореи после снижения в 1998 г. на 6,7% в прошлом году увеличился на 10,7%. ВВП Сингапура благодаря развитию там международного финансового центра был в наименьшей степени затронут кризисом из стран Юго-Восточной Азии, в 1999 г. вырос на 5,4% против 0,4% в 1998 г. Стабильными оставались темпы экономического развития о.Тайвань.

Прирост ВВП развивающихся стран в 1999 г. составил 3,8% против 3,2% в 1998 г. благодаря ускорению темпов роста экономики стран Азии с 3,8% в 1998 г. до 6% в 1999 г., которое произошло в значительной мере за счет Китая и Индии. ВВП остальных развивающихся стран Азии в 1999 г. вырос на 3% после сокращения на 5% в 1998 г.

В странах азиатского региона в основном в результате бурного роста экспорта и восстановления притока частного иностранного капитала возобновился экономический рост. Наибольших успехов в этом отношении добились Южная Корея, Малайзия и Таиланд, правительства которых после финансового кризиса проводили наиболее твердую и последовательную политику структурных преобразований в банковском и корпоративном секторах, от успеха которых зависит обеспечение устойчивого экономического роста.

Темпы роста ВВП экономики развивающихся стран Ближнего Востока и Европы в 1999 г. замедлились до 0,7% с 2,7% в 1998 г., стран Африки — с 3,1 до 2,3%, Латинской Америки — до 0,1 против 2,1% в 1998 г.

Спад в экономике Латинской Америки в прошлом году произошел в значительной мере под воздействием финансового кризиса в Бразилии, в которой падение производства оказалось менее значительным, чем предполагалось. Проведение в стране извешенной макроэкономической политики и энергичных структурных реформ позволило восстановить доверие инвесторов. Это существенно улучшает перспективы роста в регионе в целом. В связи со значительным ростом у стран региона дефицита балансов по текущим операциям, резко возросли потребности во внешнем финансировании. Их удовлетворению пока препятствуют не восстановленное в полной мере доверие инвесторов, а также возможность повышения процентных ставок в США. В связи с этим одной из наиболее острых проблем в этих странах остается дальнейшее снижение бюджетного дефицита.

В странах с переходной экономикой в 1999 г. ВВП увеличился на 2,4% после сокращения в 1998 г. на 0,7%. Сокращение ВВП в России в 1998 г. сменилось его ростом в 1999 г. Ускорились темпы роста экономики стран Закавказья и Центральной Азии, в странах Центральной и Восточной Европы они замедлились, а в экономике Литвы, Эстонии и Хорватии произошел спад.

Что касается России, то экономическое положение страны улучшилось после кризиса гораздо быстрее, чем ожидалось. В 1999 г. экономический рост составил 3,2%, инфляция снизилась до 37%, положительное сальдо платежного баланса по текущим операциям увеличилось до 20 млрд дол., или 1% ВВП. Впервые за весь период реформ в прошлом году увеличился приток инвестиций в экономику. Укрепился реальный обменный курс рубля, выросли валютные резервы Центрального банка.

Заметного прогресса удалось добиться в бюджетной сфере, которая все последние годы оставалась наиболее уязвимым местом российской экономической политики. Значительно улучшился сбор налогов и таможенных пошлин. В 1999 г. доходы федерального бюджета составили около 13% ВВП по сравнению с 11% ВВП в предыдущем. При этом все доходы федерального бюджета собираются в денежной форме, так как практика взаимозачетов прекращена. Первичный профицит федерального бюджета в 1999 г., как было запланировано, составил 2% ВВП.

Стабилизация, а затем и улучшение экономического положения в России произошли главным образом за счет роста спроса на отечественную продукцию на внутреннем рынке в результате девальвации рубля и высоких мировых цен на нефть. Оба этих фактора продолжают свое стимулирующее действие и в этом году. Однако, чтобы добиться устойчивого экономического роста, требуется осуществить целый ряд структурных преобразований в экономике. Необходимо довести до конца реструктуризацию банковской системы, которая сильно пострадала в результате финансового кризиса. Другой важной задачей остается укрепление платежной дисциплины, предотвращение взаимных неплатежей между предприятиями и уменьшение бартерных операций в экономике. Актуальной задачей является проведение налоговой реформы и на этой основе улучшение инвестиционного климата в стране. В настоящее время разрабатывается комплексная программа структурных реформ, осуществление которой будет возложено на новое российское правительство.

Ускорению экономического роста в 1999 г. способствовало увеличение *внутреннего спроса* в развитых странах на 3,8% против 2,7% в 1998 г. в основном благодаря возобновлению его роста в Японии и в новых индустриальных странах Азии, где совокупный внутренний спрос в 1999 г. увеличился на 0,6 и 8% после сокращения в 1998 г. на 3,1 и на 9% соответственно. В большинстве других развитых стран рост внутреннего спроса замедлился.

Расходы на потребление в развитых странах увеличились в 1999 г. на 3,9% против 2,9 в 1998 г. Наиболее высоким их рост был в США — на 5,3% по сравнению с 4,9 в 1998 г. В зоне евро прирост потребительских расходов сократился до 2,7% против 3,1 в 1998 г. и в Великобритании на 4% против 3,2 в 1998 г.. В результате по ЕС в целом он составил 2,9% против 3,1 в 1998 г. В азиатских странах восстанавливался потребитель-

ский спрос после финансового кризиса. В Японии и новых индустриальных странах Азии потребительские расходы в 1999 г. выросли на 1,2 и 7,6% после сокращения на 0,5 и 4,2% в 1998 г.

Вложения в основной капитал в развитых странах увеличились в 1999 г. на 5,3% против 4,9 в 1998 г. Наиболее высоким был их рост в Канаде — на 9,3% по сравнению с 3,6 в 1998 г. и в США — 8,2% против 10,5% в 1998 г. В ЕС они увеличились в 1999 г. на 5,1% против 5,9 в 1998 г. Сокращение вложений в основной капитал в Японии составило в 1999 г. 1% против 7,4 в 1998 г. Ускорению темпов роста в новых индустриальных странах Азии способствовало возобновление роста вложений в основной капитал в 1999 г. на 1% после сокращения в 1998 г. на 9,3%.

Инфляция. По данным МВФ, мировой прирост потребительских цен в 1999 г. составил 6,5% против 10,1 в 1998 г. В 1999 г. ускорения экономического роста в США удалось добиться при низкой инфляции, а в некоторых странах — при ее снижении.

В США рост зарплаты, доходов населения и темпов роста потребительских расходов, перегрев рынка акций и недвижимости, повышение с марта 1999 г. цен на энергоносители и повышение с лета процентных ставок ФРС США способствовали повышению роста потребительских цен с 1,6% в 1998 г. до 2,2% прошлым году.

В Японии в 1999 г. произошло снижение потребительских цен на 1,2% из-за повышения уровня безработицы и уменьшения потребительских расходов населения.

В странах ЕВС инфляция повысилась с 0,8% в 1998 г. до 1,7% в 1999 г. вследствие повышения мировых цен на промышленное сырье и топливо, понижения в течение года курса евро к мировым валютам и постепенного восстановления уровня потребительской и деловой активности, снизившегося в результате мирового финансового кризиса в 1997—1998 гг.

Потребительские цены снижались в 1999 г. в Китае (на 0,9%), Аргентине (на 1,7%) и некоторых других странах. В Китае дефляция была вызвана сокращением потребительских расходов в условиях роста производства и снижения конкурентоспособности китайского экспорта.

Страны Центральной и Восточной Европы добились снижения инфляции в рамках программ интеграции с Европейским экономическим и валютным союзом. В 1999 г. в Венгрии инфляция составляла — 11%, в Польше — 8,8, в Чехии — 1,2%. Прирост потребительских цен в 1999 г. составил в Белоруссии 293,8%, на Украине — 6,1, в России — 85,9%.

Уровень безработицы в развитых странах в 1999 г. понизился до 6,4% самодеятельного населения с 6,7% в 1998 г. В США он уменьшился с 4,5% в 1998 г. до 4,2% в 1999 г., в ЕС с 9,7 до 8,9%, в новых индустриальных странах Азии — с 5,4 до 5,3%. Безработица выросла в Японии (с 4,1% в 1998 г. до 4,7% в 1999 г.), Сингапуре, Гонконге, на о. Тайвань.

В целях поддержания высоких темпов роста экономики в условиях дефляции китайские власти приняли меры по стимулированию внутреннего спроса за счет бюджетных средств, направляемых на развитие инфраструктуры, образование и социальное обеспечение.

Совокупный дефицит бюджетов центральных правительств развитых стран сократился с 1,1% ВВП в 1998 г. до 0,8% ВВП в 1999 г., а дефицит консолидированных бюджетов этой группы стран — с 1,2% ВВП в 1998 г. до 1% ВВП соответственно. В США профицит бюджета центрального правительства увеличился с 0,4 до 1% ВВП, а консолидированный бюджет был сведен с профицитом 0,5% ВВП, тогда как в 1998 г. дефицит составил 0,1% ВВП. В Японии финансовое положение государства продолжало ухудшаться. Дефицит бюджета центрального правительства возрос с 4,9 до 5,7% ВВП, а дефицит консолидированного бюджета — с 4,3 до 7,1% ВВП. В зоне евро дефицит бюджетов центральных правительств составил в 1998 г. 2,1%, а в 1999 г. — 1,5% ВВП, а дефицит консолидированных бюджетов — 2,1% ВВП в 1998 г. и 1,2% ВВП в 1999 г. (допустимый дефицит консолидированного бюджета в соответствии с Маастрихтскими соглашениями составляет 3% ВВП). Средневзвешенный дефицит бюджетов центральных правительств развивающихся стран возрос с 4 до 4,4% ВВП, консолидированных бюджетов — с 4,5 до 5,1% ВВП. Страны с переходной экономикой добились сокращения суммарного дефицита бюджетов центральных правительств с 3,6 до 2,1% ВВП, консолидированных бюджетов — с 5,4 до 3,4% ВВП.

Преодоление финансового кризиса 1998 г. способствовало возобновлению роста *международной торговли*. После сокращения в 1998 г. на 1,5% мировой экспорт товаров и услуг увеличился в 1999 г. на 3,8%. При этом физический объем торговли возрос на 4,6% (в 1998 г. — на 4,2%), в то время как дефлятор цен в долларах США уменьшился на 0,8% (в 1998 г. — на 5,5%). Физический объем экспорта развитых стран увеличился в 1999 г. на 4,4% против 3,7 в 1998 г. и 10,3% в 1997 г. Экспорт развивающихся стран увеличился по физическому объему на 1,7% против 4,5% в 1998 г. Мировая торговля товарами увеличилась на 4,9% по физическому объему, в то время как цены снизились на 0,8% (против снижения на 5,6% в 1998 г.).

Мировые цены. Динамика мировых цен в 1999 г. определялась повышением цен на нефть, промышленные товары и сельскохозяйственное сырье. После снижения в предыдущем, 1998 г., индекса мировых цен в долларах на 16,5% — до самого низкого уровня за 5 лет, в 1999 г. индекс мировых цен в долларах США поднялся на 2,1% по сравнению с предыдущим годом, при этом индекс цен на нефть сорта Брент, Северное море — на 152,3%, продукции металлургии — на 31,1, готовых изделий — на 15,8%, индекс цен на продовольственные товары упал на 9,4%, на сельскохозяйственное сырье — на 2%, на золото — на 1,1%.

Повышению цен на нефть в 1999 г. с 10,73 дол. за баррель до 24,27 дол. способствовал рост спроса на топливо из-за преодоления последствий мирового финансового кризиса, восстановление производства в странах Юго-Восточной Азии, ускорение экономического роста в США и повышение деловой активности в Западной Европе. Сказались также решения ОПЕК снизить на 5% квоты ее добычи, сложности транспортировки нефти из-за военных действий НАТО на Балканах, ураган в Мексиканском заливе, пронесшийся летом прошлого года, землетрясение в Турции, приостановка поставок нефти Ираком в ноябре.

Понижение цены золота в 1999 г. на 2% в первом полугодии было вызвано падением спроса в ювелирной промышленности, продажей золота Россией, апрельским заявлением Швейцарского национального банка о намерении продать половину своих золотых запасов, исчисляемых в 2,6 тыс. т, объявлением Аргентины о реструктуризации золотовалютных резервов за счет продажи старинных золотых монет и майским заявлением Международного валютного фонда о намерении продать 300 т из 3,2 тыс. т золота для финансирования программы списания задолженности развивающихся стран. После того как Банк Англии в июле выставил на аукцион 125 т золота и объявил о намерении продать 58% своих золотых резервов, цена золота опустилась до 252,85 дол. за тр. унц. Повышение цены золота во второй половине 1999 г. до 289,9 дол. обуславливалось тем, что реальная продажа золота в первом полугодии 1999 г. составила лишь 19 т, Европейский центральный банк объявил о реструктуризации своих золотовалютных резервов и повышении квоты золота в них с 15 до 35% для приведения ее в соответствие с квотами центральных банков стран-участниц ЕВС. Кроме того, страны ЕВС приняли в сентябре решение ограничить продажу золота 400 т в течение 5 лет, не расширять лизинг золота, объем фьючерсных контрактов и опционов.

Мировой экспорт платины в 1999 г. сократился на 6% из-за уменьшения российских поставок на 38% по сравнению с предыдущим годом. В конце 1999 г. возросший спрос со стороны производителей компьютеров и дефицит платины, составившей 630 тр. унц., привели к повышению цены на нее с сентября до конца года на 30% — до 456 дол. за тр. унц. В декабре 1999 г. цена палладия повысилась до 545 дол. за тр. унц., тогда как в 1995 г. она была в 4 раза ниже цены платины. Повышение цены палладия произошло благодаря росту неудовлетворенного спроса, оценивавшегося экспертами в августе 1999 г. на уровне 100 т.

Индекс цен на цветные металлы к марту 1999 г. снизился на 50% по сравнению с его пиком в январе 1995 г., но к ноябрю вновь поднялся, при этом на 55% выросли цены никеля и на 30% — алюминия и меди. Цены никеля на лондонской бирже металлов с декабря 1998 г. по декабрь 1999 г. практически удвоились и достигли самого высокого уровня с 1997 г. — 7,9 тыс. дол. за 1 т. Скачок цен произошел под влиянием со-

крашения поставок содержащего никель стального лома из России ввиду возникших трудностей с его транспортировкой по Северному морскому пути, а также из-за временного прекращения добычи на одной из канадских шахт в условиях превышения спроса со стороны сталелитейной промышленности стран Юго-Восточной Азии.

В 1999 г. повысились цены на пшеницу и кофе. Вместе с тем превышение спроса над предложением на рынках сахара, сои бобов, какао-бобов и масличных культур обусловило снижение мирового индекса цен продовольственных товаров.

В связи с повышением цен на пшеницу Международный совет по зерну прогнозировал в апреле 1999 г. уменьшение мировых запасов пшеницы до самого низкого уровня за последние 20 лет. Основанием для этого послужило то, что американское правительство решило повысить объем поставок зерна России с 1,5 млн т до 2,7 млн, а также добиться отмены Китаем ограничения на импорт пшеницы из США.

В связи со значительным сокращением производства кофе в Бразилии из-за засухи цены на него возросли.

Россия, Индонезия, Филиппины, Индия и Австралия в 1999 г. начали ограничивать ввоз сахара с целью защиты местного производства. На мировом рынке сахара все более активно заявляла о себе Бразилия, которая в течение 90-х гг. удвоила производство этого продукта, а в 1999 г. благодаря девальвации реала увеличила экспорт сахара на азиатские рынки и стала одним из крупнейших продуцентов, обеспечивающим четверть мирового рынка сахара. Международная организация по сахару оценила превышение его предложения над спросом в 20 млн т, что составляло 60% мирового импорта сахара. Цена сахара, снизившись в апреле до 4 центов за фунт, к концу года поднялась до 6 центов благодаря росту спроса со стороны России, но тем не менее была самой низкой за последние 13 лет и не покрывала издержек производителей в странах-экспортерах, исключая Бразилию и Таиланд.

Состояние *балансов по текущим операциям* развитых стран коренным образом изменилось. Если на протяжении 1993—1998 гг. их совокупное сальдо было положительным, то в 1999 г. дефицит составил 133,7 млрд дол. Основной причиной столь резкой перемены стал беспрецедентный рост дефицита баланса по текущим операциям США (с 220,6 млрд дол. в 1998 г. до 338,9 млрд в 1999 г.), а также изменение ситуации в Великобритании, дефицит баланса по текущим операциям которой увеличился с 0,8 млрд дол. в 1998 г. до 19,5 млрд дол. в 1999 г. Существенно (с 40,2 млрд до 25 млрд дол.) сократилось положительное сальдо баланса по текущим операциям Южной Кореи, импорт которой начал восстанавливаться после резкого спада, вызванного финансовым кризисом. Сальдо баланса по текущим операциям стран зоны евро и Японии оставалось положительным.

Совокупный дефицит балансов по текущим операциям развивающихся стран сократился с 89,9 млрд дол. в 1998 г. до 32,7 млрд в 1999 г. Наличие дефицита в странах данной группы было обусловлено в первую очередь состоянием платежных балансов государств Латинской Америки (суммарный дефицит балансов по текущим операциям стран региона сократился с 88,6 млрд дол. в 1998 г. до 54,2 млрд в 1999 г.). Дефицит стран Африки уменьшился с 20 млрд дол. до 16,8 млрд дол. Сальдо балансов по текущим операциям азиатских стран осталось положительным, но величина его уменьшилась с 48,9 млрд дол. до 42,3 млрд вследствие возобновления импорта в результате преодоления финансового кризиса.

Суммарное отрицательное сальдо баланса по текущим операциям развивающихся стран-экспортеров нефти в сумме 34,6 млрд дол. в 1998 г. в результате повышения цен на нефть сменилось положительным (3,4 млрд дол.) в 1999 г. Положительное сальдо развивающихся стран-экспортеров готовых изделий увеличилось до 1,7 млрд дол. в 1999 г. с 0,7 млрд в 1998 г. Суммарный дефицит балансов по текущим операциям стран с переходной экономикой уменьшился с 24,8 млрд дол. в 1998 г. до 5,3 млрд в 1999 г. Это произошло в первую очередь за счет резкого увеличения положительного сальдо баланса по текущим операциям России.

Прямые иностранные инвестиции в мире, по данным ООН, увеличились в 1999 г. на 25% и достигли 827 млрд дол. против 660 млрд в 1998 г. Свыше 70% общей суммы прямых иностранных инвестиций — 609 млрд дол. — поступило в развитые страны. Крупнейшим реципиентом прямых иностранных инвестиций в мире, как и в 1998 г., были США, а среди стран ЕС — Швеция. Приток прямых иностранных инвестиций в развивающиеся государства в 1999 г. составил 198 млрд дол., увеличившись на 15% по сравнению с 1998 г. Привлекательность развивающихся государств для прямых инвесторов восстановилась после финансового кризиса 1997—1998 гг. достаточно быстро. Почти половина прямых иностранных инвестиций, поступивших в 1999 г. в развивающиеся страны (97 млрд дол.), приходилась на государства Латинской Америки. Основными реципиентами иностранных инвестиций из числа развивающихся стран были Китай (40 млрд дол.) и Бразилия (31 млрд дол.).

По данным МВФ, чистый приток прямых и портфельных инвестиций в акции предприятий в развивающиеся страны увеличился со 125 млрд дол. в 1998 г. до 131 млрд в 1999 г. Чистый приток прямых инвестиций и портфельных инвестиций в акции предприятий в трансформируемые страны в 1999 г. составил 24 млрд дол. против 21,8 млрд в 1998 г.

Наиболее острыми проблемами мировой экономики остаются укрепление стабильности международной валютно-кредитной системы, сбалансирование внешних расчетов США, ЕС и Японии во избежание разрушительных последствий резкого изменения соотношения курсов ведущих мировых валют, разработка и осуществление мер экономиче-

ской, денежно-кредитной и бюджетной политики в целях предупреждения резкого падения цен на акции и недвижимость и предотвращения финансовых кризисов, развитие финансовых рынков и проведение структурных преобразований, повышение транспарентности экономики, урегулирование внешней задолженности развивающихся и трансформируемых стран, усиление борьбы с бедностью.

М.Л. ШИЛОВ

Место и роль финансов в хозяйственной жизни

Современную экономику невозможно представить без финансовой составляющей. Сложившийся мировой рынок товаров и услуг бурно прогрессирует благодаря развитым валютным отношениям. Национальные рынки живо реагируют на малейшие изменения в денежном обращении. Сфера финансовых операций вовлекает в свой оборот все больше ресурсов, капиталов и людей, становясь в развитых странах общенародной и общедоступной. В то же время процесс «возникновения» и «роста» денег по-прежнему остается для многих неразрешимой загадкой. Деньги давно стали повседневной обыденной вещью, но до сих пор обладают в глазах многих необъяснимой магией.

Каков же источник «сверхъестественной» власти денег и почему профессия финансиста в общественном сознании имеет столь блестящий образ?

Хозяйство сочетает различные уровни и виды человеческой деятельности. Это производство продуктов, производство орудий труда, предоставление услуг, затем сфера производства знаний и навыков (патенты, лицензии, образовательные услуги), далее финансовая, правовая и идеологические сферы. Важность и значимость каждой из сфер определяются ее местом и ролью в системе общественных связей, тем уровнем, который они занимают в социальной иерархии.

Производственная сфера является базисом развития экономики. Именно эта сфера проявляется, с одной стороны, как основа стабильности и гарантия сохранения экономического потенциала, с другой — как консервативная область, перегруженная отсталыми отраслями, медленно окупающаяся и требующая значительных капитальных вложений. Существуют страны, строящие свое хозяйственное благополучие за счет нематериального производства, но, как правило, они сильно зависят от степени интеграции с другими странами. Трудно назвать их самостоятельными (например, Швецию), скорее, это неотъемлемые звенья международного разделения труда и мирового хозяйства. Ни одна крупная держава не может обойтись без значительного промышленного потенциала. Материальное производство и прежде всего обрабаты-

шая промышленность составляют основу экономической мощи и независимости государства.

Экономическая роль производства, кроме того, состоит в формировании, «складывании» стоимости. Самое простое хозяйственное определение стоимости — это затраты. Без реальных затрат, независимо от их оценки индивидуумами, рынком и государством, невозможно любое производство в материальной или нематериальной сферах. В замкнутом натуральном хозяйстве стоимость оценивается производителем непосредственно как необходимые затраты по производству полезного блага. В той мере, в которой человек участвует в процессе всего общественного воспроизводства, затраты на продукт могут рассматриваться как общественно необходимые. При производстве товара продукт ориентирован на общество, ограниченное рамками государства или ореолом влияния данного рынка, и требует своего признания обществом через рыночный, договорной или плановый механизм. В данном случае требуется оценка затрат (стоимости) как общественно необходимых.

Стоимость как субстанция есть отношения людей в общественном производстве. Поскольку это взаимосвязь между людьми, то она не имеет материальной субстанции, но материализуется в продукте производства. Оторвать связи людей от самих людей и материальный результат их взаимодействия от самого взаимодействия можно лишь в процессе теоретического изучения явления. Стоимость не может быть оценкой, так как ее оценивают на рынке, приравнивая к другим товарам или деньгам. Стоимость не может оценивать сама себя, необходима внешняя, сторонняя оценка.

Особое место отводится сфере коммерческой деятельности. Роль торговли не сводится только к перемещению товара и информированию покупателя. В этой сфере не создается продукт, а увеличивается его ценность за счет перемещения из сферы с низкой оценкой в сферу с высокой оценкой. Собственно говоря, торговля представляет собой механизм оценки. Она становится сферой территориальной и индивидуальной игры на оценках с целью получения положительного выигрыша. Возникнув как посредническая деятельность, коммерция со временем приобретает самостоятельность и обособливается. Это не только снижает общественные издержки, но и перераспределяет риск в пользу более информированных людей, тем самым снижая совокупный риск и стабилизируя выигрыш. Классическим примером являются товарно-сырьевые биржи.

Коммерческая деятельность строится на отношении рыночной и индивидуальных оценок товара, но, кроме того, необходимым элементом современного рынка становится оценка цены, или оценка оценок, как самостоятельная область игры на рынке. Финансы возникли как обслуживающая сфера, создающая необходимые условия для производства и реализации. Благодаря быстрому обороту и высокой доходности, креди-

тование и операции с ценными бумагами (фактически оценка долговых обязательств) появляются исторически даже раньше, чем развитые коммерческие институты (биржи, торговые предприятия и прочие организованные рынки). В финансовой сфере оценивается риск будущего колебания цен, и на этой основе строится спекулятивная игра. Общество таким образом перекладывает риск на спекулянта, а он имеет шанс получить быстрый и значительный выигрыш наравне с таким же проигрышем.

Сфера коммерческой деятельности, сфера обращения, неразрывна со стоимостью, но именно здесь, на рынке, формируется ценность. Стоимостные характеристики производства сохраняются, но обретают новую форму: стоимость остается исходным, базовым отношением и, наряду с потребительной стоимостью, — источником движения товара; деньги — всеобщей, концентрированной формой стоимости, надкапиталом, сверхкапиталом; финансы — институциональной сферой саморазвития денег; финансовая олигархия — персонифицированной стоимостью, олицетворяющей власть, но власть без ее логического завершения, власть ради власти, власть в чистом виде.

По мнению Ф. фон Хайека, торговец, благодаря анализу рыночных цен, получает в свое распоряжение «рассеянную информацию» о рынке и делает вывод о необходимых направлениях товаропотоков. Именно цена впитывает рассеянную информацию, а предприниматель первым получает ее и оценивает. Тем самым у коммерсанта появляется возможность влиять на информацию и искажать ее. Таким образом, он гарантированно выигрывает на колебаниях цен, перекладывая риск на мелких игроков или на реальное производство.

Тем самым можно определить, что каждая сфера рыночной деятельности имеет свои достоинства и недостатки, каждой отводится своя стабилизирующая или дестабилизирующая, прогрессивная или консервативная роль. Важность любой из сфер экономики предполагает их взаимообусловленность, их системную органическую связь и в то же время необходимость соблюдения пропорций, невозможность нормального развития без соблюдения сбалансированного развития. Соотношение сфер зависит от того, как, с какими приоритетами и целями идет процесс развития страны. Для России как самостоятельного государства здесь по-прежнему остается многовариантность.

Роль финансовой сферы невозможно определить однозначно: здесь есть и свои минусы, и свои плюсы. Производство нуждается в услугах кредитования, и эту роль берут на себя банки как профессиональные посредники между заемщиками и кредиторами, между инвесторами и сберегателями. Практически ни одно производство не может избежать более или менее серьезного риска, что безусловно требует страхования хозяйственной деятельности. Взять на себя этот риск может прежде всего спекулянт, оказав тем самым производству услугу. По мере развития произ-

водства в условиях роста отчуждения такая услуга становится более значимой, а производство — все более зависимым. Спекулянт берет на себя все большую долю функций косвенного управления, так как масштабы хозяйственной деятельности таковы, что производители рисковать не в состоянии. Управление рисками перерастает в реальную власть. Именно в сфере финансов идет перераспределение ценности и параллельно — ее формирование и манипулирование оценками с целью избежать риска, переложить его на неинформированных игроков и в интересах отдельной группы.

Финансы — особая сфера особых людей. Для работы в этой области необходимы определенные качества, особые умения, специфическое мировоззрение. Россия богата людьми с таким мышлением прежде всего в районах Закавказья, о чем красноречиво говорят все рынки. Большинство населения РФ воспринимает коммерческую деятельность лишь как временную и вынужденную меру. Сказываются здесь как объективные, так и субъективные причины: отсутствие условий и гарантированных юридических прав мелкого и среднего бизнеса, незавершенность процесса структурной перестройки экономики, отсутствие у большинства населения рыночного опыта и навыка.

Финансовая сфера шире и «вторичнее» денежной сферы. Реальная власть сейчас концентрируется не в денежной, а именно в финансовой сфере. Миром правят не деньги, а их заменители. Сфера финансовой оценки, включая обращение ценных бумаг, формирует особую область оценки ценностей. Манипулирование ситуацией на бирже стало ареной наиболее яростных и скрытых баталий. Неважно, сколько у вас денег, важно, насколько сильны ваши позиции на рынке в отношении сбора, обработки и распространения информации.

Раз деньги есть концентрированное, универсальное выражение стоимости, то власть над экономикой представляется как власть над деньгами, их «делание» — как финансовая империя, оторванная от реального производства. Из теории систем известно, что сложной — и главное — иерархической системой можно управлять «малыми силами», воздействуя на главную, управляющую подсистему. Такой подсистемой является сфера управления общественными связями. Чем более развито производство, тем сложнее и многообразнее взаимосвязи и взаимодействия, тем отдаленнее, элитарнее становится управленческая деятельность, тем «иллюзорнее» и в то же время действеннее становится власть над производством, обращением, государством и обществом.

Современную власть можно и нужно рассмотреть с позиции владения и манипулирования информацией. В общественной системе всегда есть некое связующее звено, и контроль над ним есть обладание реальной властью. Таким звеном в социуме является общественная связь. Носите-

лем этой связи все в меньшей мере становятся материальные блага и все большее значение приобретает информация.

Выход из складывающейся ситуации должен быть нестандартным — это усиление общественных связей и становление альтернативной системы общественных ценностей. Важнейшую роль здесь могут сыграть укрепившееся в России коллективистское мышление, альтруистическое мировоззрение и опыт кооперированного в масштабах общества хозяйствования.

Нельзя отрицать наличие финансового господства и мирового финансового контроля, но нельзя и отрицать, что финансовое господство Запада основывается на колоссальной экономической и военной мощи, передовых технологиях, господство США базируется на высокой производительности труда и высочайшем научном потенциале. Зависимое положение и экономический спад в России определяют стремление занять достойное место в «чужом доме». Россия входит в уже сложившееся мировое пространство, и достойного места у нее в этом пространстве пока нет. Она играла роль «мировой державы» и в этом качестве воспринималась Западом, но невозможно играть роль «равноправного партнера» в стратифицированном, иерархическом мире, где идет ожесточенная борьба за локальное и мировое господство.

М.Н. РОСТОВСКАЯ

Финансовая экономика: апокалипсис нашего времени

Мир тонет в пагубной специализации. Предметное растаскивание общества по дисциплинам чревато большими потерями. Не принято говорить о принципе дополнительности, обнаруженном Н. Бором в физическом мире, в приложении к миру человека. А надо бы. Потому что вызовы глобализации не исчерпываются вопросами финансовой экономики или социологии развития. Здесь задевается антропология, точнее — антропосфера ограниченной в размерах планеты, а она есть жесткое единство хозяйственной и популяционной стороны нашего бытия.

Современный кризис особенный. Планетарная антропогенная система не просто насыщена, она перенасыщена. Оптимисты, уповав на кардинальную структурную перестройку бытия в глобализирующемся мире XXI в., не подвергают сомнению грядущий двукратный популяционный рост (С.П. Капица). Пессимисты глаголят о роковых случайностях, залпом останавливающих прогресс (М. Делягин). Существует разная футурология. Несомненно одно — Мальтус с огромной точностью предсказал сам факт возникновения этих проблем начиная с 70-х гг., исходя из прироста планетарного населения. Ну а мы, проводя параллель между людской плотностью и формой организации жизненного уклада, можем об-

наружить, что не случайно фритрейдерство (до кризиса 1929 г.) сменилось государственным интервенционализмом в домашних экономиках государств-наций вплоть до неолиберального наката, родившего финансовую экономику. Сменились актеры мира капитализма, «хомо экономикс» уступил место «хомо финансикусу». Но это не последнее слово в происходящих изменениях.

Эксперты ООН предрекают пессимистический вариант разложения антропосферы, если не сменится культурный код общества. Формируется трудоизбыточная модель жизни. Индустриальные страны в XX в. вырвались вперед, они стали импортировать капитал. У них тотальная капитализация сбережений домохозяйств в воспроизводственном контуре, достигнута нужная емкость банковской системы, ресурсы используются рационально. Излишек заработной платы (она выше прожиточного минимума) поступает институциональному сберегателю/инвестору, далее следует концентрация капитала, импорт капитала, возникает прибыль на капитал. Финансовая недостаточность населения в развивающихся странах препятствует этой схеме. Они как бы оказались в ином темпомире со своими устаревшими укладами и технологиями. Но сама недостаточность капитала периферийных стран в эпоху финансовой экономики обусловлена активной позицией развитых стран, в первую очередь США, на мировой арене. В мировом масштабе закрепился неэквивалентный обмен. Возникает вопрос: «Можно ли добиться недиспропорциональной ситуации в современном мире?». Эксперты ООН утверждают: «нет»⁶¹, потому что проблема накоплений не экономическая, а социальная.

Капиталистический сектор как форма организации хозяйственной жизни достиг предела, рост рабочих мест в нем не успевает за ростом населения. Это приводит к появлению людей с крайне низкими доходами. Совокупный доход человечества, который вряд ли можно увеличить в дальнейшем при ограниченности ресурсов планеты при норме потребления, необходимой для качественного воспроизводства человека, ставит предел его количеству максимум в рамках «золотого миллиарда» (правда, никто при этом не говорит, что этот миллиард должен иметь белую кожу, пуританскую или католическую этику и быть сосредоточенным в западном полушарии планеты).

Речь идет о том, что капитализм, а тем более финансизм, не решает главных проблем жизнеобеспечения. Проблема малоимущих экономик становится основной в современном обществе. Марксисты предлагают ломать режим. Неоклассики закрывают глаза на социальные издержки своих теорий. Неравенство в сфере доходов отражает неспособность высокопродуктивного капиталистического сектора заменить низкопроизво-

⁶¹ Некоторые подходы к изучению воздействия современного процесса урбанизации на окружающую среду см.: [1].

длительные некапиталистические формы производства потому, что с ними он тесно связан. Экономические системы мира сталкиваются сегодня с проблемой природных, энергетических, транзакционных затрат, будь то импорт или внутреннее производство, с падением цен на товары экспорта, снижением помощи частному сектору. Переконцентрация экономической деятельности в одних регионах истощает ресурсы в других. Рост цен, распределение благ в соответствии с платежеспособностью усиливают это неравенство. Система урбанизированной цивилизации гипертрофирована, жизнь человека уязвима перед бедствиями: техногенными, экологическими, финансовыми. Спады в одном регионе рожают хаос в другом. Следование этим курсом ведет к затяжному цивилизационному упадку. Финансовые ограничения делают невозможными капиталоемкие проекты. Общественный сектор выглядит удручающе, что не дает перспектив новому поколению. Иностранный капитал это усиливает. Возникает среда со многими источниками деформации.

Мы принимаем финансовую экономику как логическое следствие непроведенной институциональной реформы, породившее современные противоречия развития, как очередной шаг мирointegrационных процессов, как возмездие за неснятые противоречия и диспропорции предыдущих этапов развития глобальной социальной системы. Если бы мир был иным, если бы выполнялись другие условия, если бы человек был идеальным и т. д., можно было бы идти более справедливым путем.

Более двух столетий экономический и популяционный рост происходил параллельно и воспринимался как норма в христианском мире. Концепция роста окончательно оформилась у У. Ростоу: была историческая попытка найти пригодные для всех стран институты экономикополитического прогресса. Экономический рост виделся исторически неизбежным. Закрывались глаза на то, что людская эмиссия изначально превосходила возможность системы ее поглощать. Истощение экстенсивного пути развития (совпавшее с окончанием эпохи фритрейдерства) привело к появлению интенсивных форм организации социума в виде государств-наций рузвельтовского, кейнсианского, японского, советского образцов. За границами, перегородками и барьерами шло дальнейшее накопление капиталов и людской биомассы. Но и здесь обнаружился предел. Под натиском проблем прорвалась плотина, и сели, безжалостно сносимых слабых и немощных на своем пути, ринулись в мировое пространство в поисках нового равновесия при более адекватных формах жизнеобустройства растущего человечества.

Понятие «рост» разумеет некое интегральное явление, в котором задан вектор изменения. Фактор роста отражен в облике глобального общества. Важнейшей характеристикой развития является проблема аллокации ресурсов. Большинство функциональных ценностей локальных систем имеет прямое отношение именно к последней. Меняющий струк-

туры и формы рост требует постоянного поиска нового геополитического равновесия (равновесия жизненных пространств). Гомеостаз открытых экономик невозможен, системы эти неравновесны. Остается коэволюция — совместная эволюция разнородных элементов системы, которые живут в разных темпомирах, в разных пространственно-временных измерениях (кто-то пребывает в блаженном историческом детстве, кто-то уже шагнул в XXI в.). Глобализация, происходящая в условиях однополярного мира, во многом деструктивна, порожденная ею финансовая экономика неустойчива. Но историческое человечество смотрит на историю с конструктивных позиций и вряд ли смирится с происходящей сегодня всеобщей «игрой на понижение».

За коэволюцию ратуют и эксперты. В 1972 г. принцип «от экспансивного роста к глобальному динамическому равновесию» обосновал Д. Медоуз. В 1974 г. М. Месарович и Э. Пестель пошли от противного и пытались описать будущее международных экономических отношений не как единое поле, а как серию взаимодействующих, неравномерно развитых регионов. Вывод оказался в пользу целостности мира. Мы обречены на интеграцию. Финансовая экономика, сетевая по сути, не допускает обществ исключенного развития. Самое же неприятное в ней — постоянные ценовые сбои, перетряски установившихся экономических пропорций. Проигрывают самые уязвимые — домохозяйства, и мы видим постоянное падение жизненного уровня населения, разорение мелких фирм, деградацию обслуживающих их отраслей.

Почему финансовая экономика вызывает хроническую нестабильность? Начнем с того, что в соприкосновение пришли разные «мирки», разные формы рынков, ранее законодательно разведенные по собственным национальным квартирам. На глобальном поле, где единственным императивом провозглашены свобода и конкуренция, началась большая борцовская возня. Жив еще рынок экономического равновесия. Не исчез рынок государственных услуг. Могуществен рынок финансового равновесия. Есть силы, стремящиеся привести мир в геополитическое и социальное равновесие. Арена боя являет множество противоборств. Рыночная система — это дискурс многих взаимосвязанных рынков. Но есть две принципиально разные рыночные модели, которые сосуществуют: рынок финансов, самый «рыночный» (классический) рынок и рынок государственных услуг (самый неклассический).

Особенности финансового рынка в том, что это рынок статического равновесия. Ему чуждо понятие «рост». Это маятник, всегда возвращающийся в свою точку равновесия. Здесь ситуации повторяются. Устойчивым является то поведение, которое считается рациональным, рынок описывается стандартной неоклассической моделью Вальраса, цена является носителем основной информации о рынке. Существование встроено

ных в финансовую систему институтов позволяет применять набор стандартных действий.

Финансовый рынок нуждается в юридических нормах, здесь самые высокие транзакционные издержки (на оценку полезных свойств финансового товара, оплату услуг и агентских функций, на контроль, риски, поручительства, гарантии, анализ, разбирательства, бухгалтерию и т. д.). Поскольку свойств у издержек много, вовлекаются разные инструменты (рейтинги, прејскуранты, индексы, аудит). Финансовый рынок эффективен только при наличии финансовых посредников, деятельность которых на рынке потребительского кредита, залоговом, фондовом, рынке облигаций возможна лишь в рамках институциональных ограничений. Ранее в государстве-нации финансовая система базировалась в основном на кредитных учреждениях, либерализм здесь был условным, частные кредитные конторы опекались Центральным банком, сфера деятельности которого простиралась от надзора за банками до установления потолка «кредитного процента». В условиях «полной свободы» банкиры быстро переквалифицировались в брокеров, а регулирующую функцию на мировом уровне взяли на себя сами финансисты посредством своих организаций. Возникли горизонтальные отношения.

Рынок государственных услуг в противоположность финансовому есть рынок кооперативных решений. При коллективных предпочтениях информация воспринимается иначе. Благом может быть не цена (как на финансовом рынке), а ценность, надежность и т. п. Общей точки равновесия у участников рынка может не оказаться. Это типичный пример нелинейной модели эволюционного типа. Предмет модели — не игрок, а популяция. В ней идет передача генотипных конструкций, заложенных в культуре. Максимизируется не выгода, а способность к выживанию. Такой строй существует только как иерархический, что мы и наблюдаем в государственной системе. Чтобы жить достойно, культура элиминирует анархию ради порядка. Экономические игры здесь регламентированы жестко: установлены права собственности и правила получения дохода от нее, введены ограничения для других лиц к чужому имуществу и ресурсам. Отношения обмена фиксируются в контракте.

Модернизированная модель с элементами представительства групп усложняется, и надо определить, что является эффективностью политического рынка. Если политические транзакции низки и действующие лица мотивируются стратегическими моделями, правила жизнеобустройства будут эффективны, что сразу отразится на росте производственных благ. Существует связь правил с состоянием экономики, поэтому наблюдаемый сегодня тотальный промышленный спад свидетельствует в первую очередь об институциональном неблагополучии мировой экономической системы.

Мировой индустриальный рост замедлился в то самое время, когда компьютеры завоевали весь мир и власть перешла к финансистам. Появилась глобальная рента, но что-то сломалось в прежнем миропорядке,

вырвалась наружу стихия рынка, которая проблем современности, увы, не решила.

Литература

1. Технические заметки / Под ред. Р. Уайта, А. Бертона. ЮНЕСКО, 1993. №14.

Ю.М. ОСИПОВ

Финансомика*

Финансомика (финансономика) (Ф.) — высшая на сегодняшний день форма бытия экономики по критерию реализации и роли органически присущего ей стоимостного, соответственно денежно-финансового, механизма, что находит выражение в собственническом (присвоительном) и функциональном господстве последнего над всеми экономическими, хозяйственными и социальными процессами, над производством благ, доходов и их распределением, а также в извлечении особой *финансовой ренты*, дополняющей и частично замещающей собою производство и присвоение прибыли, банковского процента, земельной и интеллектуальной ренты, подчиняющей себе весь процесс формирования и распределения доходов.

Термин «финансомика» логично употреблять в одном смысловом ряду с терминами «хозяйство» и «экономика», когда экономика рассматривается как особое бытие *хозяйства* — хозяйства вообще, а Ф. как особое бытие экономики — экономики вообще.

Согласно философии хозяйства, экономика по своей сути является хозяйством стоимостным, что на поверхности выражается в наличии *социального разделения хозяйства* и в *товарном обмене*, сопряженном с *товарными оценками* и функционированием *денег*. Все в *экономическом хозяйстве* пронизывается *стоимостью*, все принимает стоимостное выражение, все опосредуется стоимостью. Мало того, стоимость через действие стоимостного механизма настолько овладевает хозяйством, что становится главным ресурсом, основным фактором, важнейшим средством и ведущей целью всего хозяйственного процесса. Хозяйство при экономике получает двойственное бытие — обычное натуральное (физическое) и специфическое стоимостное, причем стоимостная часть — не простой дублер и сподвижник первой, ее обслуживатель, а ведущая, определяющая сила — организационная и управляющая.

* В Центре общественных наук при МГУ им. М.В. Ломоносова и на экономическом факультете МГУ в соответствии с грантом РГНФ №99-02-00089а ведется работа по созданию «Экономико-философской энциклопедии — Философии хозяйства». Отдельные статьи публикуются в журнале ЦОН и экономического факультета «Философия хозяйства». Редакция сочла уместным опубликовать две энциклопедические статьи (в проективном варианте) — Ю.М. Осипова и В.Г. Бесолупинского — в данной монографии, сохранив тот вид, в котором статьи были представлены в журнале.

Исторически экономика развивалась как бы снизу, от микрохозяйственных процессов, что не мешало ей одновременно реализовываться как феномен общественный, т. е. как макрохозяйство. Стоимость выходила из микропроцессов, складываясь в некое общественное целое, обратным образом определявшее возникновение и бытие стоимости на микроуровне. Производство стоимости естественно рассматривалось как микроявление, а общественная «масса» стоимости — как производное от «ячейковой» стоимости. Соответственно все стоимостное, что так или иначе было связано с общественным уровнем или с хозяйственным (экономическим) центром рассматривалось как обслуживающее микрохозяйственные процессы, сопряженные к тому же с производством благ-товаров.

Если все денежное вместе с замещающими деньги документами — теми же ценными бумагами, принять за *финансы*, то любой *экономический субъект* оказывается *финансовым субъектом*, ведущим свое *финансовое хозяйство*. Это касается как предприятий, фирм, банков, бирж, страховых обществ и т. д., так и обыкновенных физических лиц, ведущих личное финансовое хозяйство, и *государств* (обществ, наций), ведущих государственное (общественное, национальное) финансовое хозяйство. У всех отмеченных финансовых субъектов и хозяйств разные задачи и механизмы, но все они являются так или иначе финансовыми.

Финансы — не просто деньги и их заменители, и даже не просто денежное хозяйство или хозяйство с деньгами и их заменителями; финансы — хозяйствование через деньги, их учет и расчет, их организация и структуризация, их потоки; финансы — оперирование непосредственно стоимостной субстанцией, но, естественно, на явленческом, т. е. собственно денежном, уровне.

Экономика всегда имела и имеет мощную финансовую составляющую. Без финансов нет и не может быть полноценной экономики. Можно сказать, что экономика всегда есть финансовая (денежная) экономика, в том смысле, что ее жизнедеятельность опосредствована финансами, финансовой системой и финансовой активностью. Однако только в конце XX в. зашла речь об особом финансовом характере экономики, ее превращении в Ф. Это означает, что финансовая составляющая обрела какую-то особую роль в жизнеотправлении экономического хозяйства, такую, какой ранее не было.

В современной экономике, как и прежде, все агенты являются в той или иной мере, в том или ином образе *финансовыми агентами*. Есть нефинансовые по основной функции субъекты, которые лишь ведут свои финансы, участвуют в финансовой жизни или действуют на финансовых полях экономики; есть специальные *финансовые субъекты*, основным занятием которых является ведение собственно финансовых операций; есть и субъекты, в задачу которых входит организация общественного финансового хозяйства (денежного хозяйства, валютного хозяйства,

фондового хозяйства, кредитного хозяйства, банковского хозяйства, учетно-аудитного хозяйства, налогового хозяйства, таможенного хозяйства и т. п.). И все было бы ничего, если бы не произошло, во-первых, развития и усиления собственно финансовых субъектов; во-вторых, подчинения нефинансового хозяйственного сектора финансовому сектору экономики; в-третьих, финансирования хозяйственной деятельности нефинансовых субъектов. Однако это произошло и произошло именно во второй половине XX в., а в особенности — в его последней четверти. Случилась необычная для истории *экономической цивилизации* финансовая хозяйственной, экономической жизни, настолько сильная, что впору было заговорить о настоящей *финансовой революции* и вхождении экономики в высшую фазу своего экономического бытия — в финансовую. Наступила эпоха Ф.

Экономика как бы перевернулась: в экономических отношениях господствующее положение заняла финансовая доминанта, финансовая (стоимостная) надстройка стала определять жизнедеятельность хозяйства, не просто опосредуя его «нижний этаж», на котором идет производство благ и стоимости, а управляя этим последним с целью извлечения специфического финансового дохода — *финансовой ренты*. Наступил момент, когда главными стали *финансовая собственность* и *финансовая власть*. Наступило эпохи господства *финансизма*, выражающемся в приоритете финансового интереса и в его достижении (в некой финансовой устремленности и детерминированности всего хозяйственного процесса).

Ф. — явление сложное. Своими корнями она уходит в реальную жизнь, ее опосредствуя и в ней участвуя. Более того, Ф. выходит из реальной хозяйственной жизни, имеющей экономическую организацию. Ф. питается реальным хозяйством, осуществляет реальную экономику. Ф. базируется на производстве реальной стоимости, той стоимости, которая возникает в хозяйстве вместе с благом — производимым и вовлекаемым в экономический (товарный) оборот или просто вовлекаемым в тот же самый оборот. Однако производство реальной стоимости есть одновременно и ее вменение — как объективное, так и субъективное. Фактическая стоимость, выраженная в товарах (ценах), деньгах и капиталах, — следствие одновременно производства и вменения. То и другое, т. е. производство и вменение, сопровождаются и определяются распределением и перераспределением стоимости. Последняя имеет возможность не только производиться и вменяться, не только при этом распределяться и перераспределяться в соответствии с потребностями реального производства и вменения, но и существовать самостоятельно, уже в своих интересах, а отсюда и воздействовать на все указанные выше процессы ради привлечения части реально производимой стоимости и распоряжения ею.

Ничего особенного в этом нет — уже налоги прекрасно демонстрируют возможность чистого перераспределения стоимости ради распоря-

жения ею, но при этом и с эффектом воздействия на реальные стоимостные процессы — как объективного воздействия, так и субъективного. Налоги, а затем и финансовые траты из бюджета, — великолепное свидетельство бытия чисто финансовой составляющей в экономическом хозяйстве. К аналогичным выводам придется прийти и в случае с теми же банками и ссудным процентом, как и в случае с валютными операциями и операциями с ценными бумагами. Если же предположить, во-первых, наличие большого числа достаточно сильных специальных финансовых агентов, ставящих перед собой задачу реализации чисто финансового предпринимательства, как и, во-вторых, наличие сильной финансово-предпринимательской составляющей в деятельности обычных агентов реального сектора, то нетрудно прийти к заключению о возможности установления практически тотальной (вместе с государственной финансовой системой) финансовой опеки над хозяйственной жизнью.

Ф. не отрицает реальной стоимости и ее реального производства-высвобождения. Ф. не отрицает и реального расширения и перераспределения реальной стоимости. Более того, она предполагает активное участие во всех этих процессах. Но ничто не мешает Ф. и существовать в своих интересах, устанавливая финансовое господство над реальной хозяйственной жизнью и получая специфический финансовый доход — финансовую ренту. Производство стоимости в обществе осуществляется в условиях Ф. под непосредственным контролем финансовой надстройки, причем таким образом, что вся стоимостная жизнь общества со всеми ее оценками, ценами, деньгами, валютными отношениями, капиталами, инвестициями, доходами, зарплатами, международными экономическими отношениями, налогами, государственными расходами, долгами, социальными выплатами, сбережениями, рынками, спросами-предложениями и т. п. оказывается в значительной, если не в решающей, степени производной от действий этой финансовой надстройки. Теперь уже не только финансовый «верх» зависит от нефинансового, но стоимостным, в том числе и финансовым, образом организующего «низа», а весь реально производящий «низ» зависит от ничего реального не производящего «верха». Так осуществляется феномен финансизма, базирующийся на хозяйственных и экономических реалиях, но этими же реалиями управляющий. Так осуществляется финансовая эксплуатация хозяйствующего общества. Так осуществляется Ф.

Ф. есть конкретная форма бытия последней исторической формы экономического способа хозяйства — глобального капитализма. Ф. — это особый экономический строй, функционирующий в планетарном масштабе, который базируется: 1) на глобальном контроле над деньгами и их потоками (глобальный монетаризм); 2) на глобальном кредите (на особом рода кредите); 3) на глобальном контроле над фиктивным капиталом (рынком ценных бумаг); 4) на глобальной ренте (особого рода ренте). Ф.

— это по сути и ультраимпериализм, поскольку ее характерной чертой является крайняя агрессивность. Ультраимпериализм — это способ проведения имперской политики стран «золотого миллиарда» по отношению к странам остального мира через финансовые атрибуты: деньги, кредиты, управляемые финансовые рынки.

В.Г. БЕЛОДИПЕЦКИЙ

Финансы*

Финансы (Ф.) — характерный для экономики феномен, обусловленный, с одной стороны, наличием *денег* и их реальным действием, а с другой — их хозяйственным расчетом, осуществляемым субъектом денег в целях обеспечения своего функционирования во взаимодействии с другими субъектами; рассчитываемые обычно балансовым образом деньги, находящиеся в распоряжении экономического субъекта в целях его хозяйственной деятельности и в соответствии с нею; система специфических денежно-расчетных отношений — как внутренних для экономических субъектов, так и внешних для них, а также отношений, реализующихся между экономическими субъектами; подсистема экономики (*макроэкономики* и *мегаэкономики*), относящаяся к денежно-расчетной деятельности экономических субъектов и обуславливающая функционирование экономики в целом; помимо денег к финансовым средствам относятся и их различные заменители — *ценные бумаги*.

В мировой экономической науке нет определенности по поводу происхождения термина Ф. Одни считают, что Ф. восходит к латинскому *finis* — *конец*, изначальный смысл которого заключался в собственно расплате по *долгу* или наступлении срока уплаты долга. Другие находят, что слово Ф. происходит от французского *Finances* — денежные средства, относящиеся к возникновению и использованию централизованных и децентрализованных денежных фондов.

Различие смыслов, вбираемых термином Ф., имеет фундаментальное значение. До настоящего времени в отечественной литературе преобладает точка зрения, согласно которой Ф. — это система денежных отношений по поводу формирования и использования фондов, необходимых государству для выполнения своих функций. Отсюда делается вывод о том, что в экономических отношениях следует выделять категории: Ф., *кредит*, *деньги*, *цена* и т. д. Не трудно заметить, что данная точка зрения тяготеет к французской версии определения Ф. В таком понимании Ф. и финансовая наука сводятся к гражданским или государственным Ф., а проблема *финансового равновесия* — к сбалансированности *государственного бюджета*. Мало того, данное определение Ф. уводит от цен-

* Исследование осуществляется в соответствии с грантом РГНФ №99-02-00089а.

тральной проблемы современных Ф. — стоимости финансовых ресурсов и ценообразования на рынках капитала. Это упрощение Ф. есть следствие их сведения до экономической категории, равной другим категориям и, прежде всего, цене.

Трудность идентификации Ф. как экономической категории проистекает из их сложной взаимосвязи с категорией денег. Деньги — это знаки ценности всех благ, непосредственно выраженная их стоимость. Деньги — непосредственно выраженная ценность блага, но через механизм стоимости. Следовательно, деньги не обладают стоимостью, они ее только выражают.

Весь ход эволюции экономических отношений во второй половине XX в. убедительно показал, что столь простое представление о Ф., доминирующее в отечественной финансовой науке, совершенно не согласуется с реальной действительностью. Реальность много сложнее:

- есть экономические отношения, в которых сегодня отчетливо обозначилась финансовая доминанта;

- есть национальное хозяйство, где складываются определенные отношения, которые проявляются на товарных и *финансовых рынках* (как товарные, так и финансовые рынки не мыслимы вне денежной формы. Но если товарные рынки лишь опосредованы деньгами, то финансовые рынки деньгами оперируют непосредственно.);

- товарные рынки обслуживают движение товарных потоков в денежной форме, а финансовые рынки обслуживают движение финансовых потоков непосредственно в деньгах (Последнее обстоятельство послужило основанием для стирания принципиальных различий в современной экономической терминологии между финансовыми и денежными потоками. И в этом нет серьезной ошибки. Денежные потоки и денежные фонды суть динамического и статического представления о Ф., а движение денежных потоков лишь усиливает динамический характер современных Ф.);

- движение как товарных, так и финансовых потоков не мыслимо вне стоимости и цен товаров и финансовых услуг;

- финансовые потоки имеют сложную структуру, многие элементы которой представляют ту или иную по смыслу сумму долга, что дает основание говорить о долговой природе Ф.;

- финансовые инструменты, финансовые инновации — это продукты человеческого интеллекта, имеющие отдаленное отношение к природе фирмы, да и хозяйства вообще.

Из приведенных характерных черт современных Ф. следует, что Ф. — *это часть экономических отношений, где господствует субъективная составляющая, в которые субъекты национального и мирового хозяйства вступают по поводу формирования и движения денежных потоков и денежных фондов в соответствии со специфическим законом стоимо-*

сти финансовых ресурсов посредством особых инструментов и технологий и в рамках финансового права.

Из этих рассуждений следует, что денежные отношения — это непосредственно выраженные стоимостные отношения, финансовые отношения производны от денежных, но не столько вторичны по отношению к ним, сколько являются сравнительно с ними отношениями второго уровня. Отсюда, например, кредитные отношения — это часть финансовых, а не денежных отношений. В этой связи выражения «финансирование и кредитование капитальных вложений» (под таким названием читался в СССР и еще читается курс в вузах), «финансы и кредит» (встречается в названии кафедр и фундаментальных учебников по теории финансов) некорректны. К примеру, первое выражение можно представить как «финансирование и долговое финансирование капитальных вложений», что, в сущности, нелепо.

Ф. присущи не только государственным органам как субъекту национального хозяйства, но и фирмам или предприятиям, основным видом деятельности которых является производство материальных благ и формирование товарных потоков. Первым соответствуют *государственные* или *гражданские* Ф., вторым — *производственные* Ф. Особое место в национальном хозяйстве, согласно классификации СНС (система национальных счетов) ООН, занимают *финансовые институты* и *домохозяйства*. Финансовые институты — это те субъекты хозяйства, основным видом деятельности которых является производство *финансовых услуг* и обслуживание *финансовых потоков* или *финансовый бизнес*. Именно они выступают на финансовых рынках в качестве профессиональных участников. Эту область Ф. справедливо назвать *институциональные* Ф. Домохозяйства — это субъекты хозяйства, выступающие в качестве поставщиков финансовых ресурсов в форме сбережений населения. Финансовые потоки, формируемые домохозяйствами, представляют особую область Ф. — *финансы населения*, или *Ф. домохозяйств*.

Ф. всех субъектов национального хозяйства пересекаются на финансовых рынках. Финансовый рынок — это система торговли финансовыми инструментами или активами. Национальные финансовые рынки являются открытыми системами, объединенными в единый планетарный финансовый рынок. Другими словами, национальные финансовые рынки — это интернационализированные торговые площадки, где квазинациональные субъекты оперируют в рамках национального законодательства финансовыми инструментами, в том числе и деньгами.

По своей природе Ф. идут за производством. Но, сознавая, что Ф. заканчивается любое экономическое дело, люди пытаются приблизить его окончание, заглядывая в будущее. Это обстоятельство является глубинной субъективной причиной отрыва товарных потоков от финансовых. Именно это обстоятельство выражает принципиальное различие между

денежными и финансовыми потоками. Финансовые потоки — это денежные потоки с учетом факторов времени и риска.

Заглядывая в будущее, предприниматель выстраивает механизм гарантий успешного завершения дела — *финансовых гарантий*. Чем ниже стабильность внешней среды предпринимательства, тем больше внимания уделяется страхованию от *финансовых рисков*. В результате происходит смещение акцентов в финансовой деятельности предпринимателя на *страхование рисков*, или *хеджирование*.

Указанная деятельность представляет исключительно субъективную сторону Ф. Ее бурный рост во второй половине XX в. привел к невиданному прорыву в области финансовых инноваций, в результате чего возник новый феномен — Ф. ради Ф.

Выделять в Ф. объективную и субъективную составляющие очень сложно, но необходимо.

Объективная составляющая включает:

- финансовые потоки, сопровождающие товарные потоки;
- профессиональное обслуживание сбережений населения и предпринимателей;
- нейтрализация финансовых разрывов в производственных и государственных Ф.;
- обеспечение равновесия между сбережениями и инвестициями.

В последней четверти XX в. именно в объективной составляющей финансов произошел фундаментальный разрыв: инвестиции разделились на активную (капитальную) и реактивную (спекулятивную, часто называемую портфельной) части. Последняя начала быстро разрастаться и, взяв на вооружение информационные технологии, превратилась в автономную область экономики.

Разделение Ф. на объективную и субъективную составляющие наиболее отчетливо проявляется в функциях Ф. В современной экономической теории принято объединять выполняемые субъектом хозяйства *финансовые транзакции* в определенные взаимосвязанные группы — *финансовые функции*, которые в реальном мире представляют внешние проявления финансовой деятельности субъекта, — как особого вида деятельности в системе финансовых отношений на рынке.

В финансовой деятельности, как и в любом другом виде экономической деятельности, всегда присутствуют элементы объективного и субъективного. Это обстоятельство является основанием для разделения финансовых функций на две группы: *объективные финансовые функции*, проистекающие из объективной природы Ф., и *субъективные*, которые являются продуктом хозяйственного прогресса в области Ф., осуществление которых оптимизирует многие объективные процессы, протекающие в финансовой жизни субъекта хозяйства.

Основополагающей объективной функцией Ф. субъекта — фирмы является *обслуживание денежными средствами (деньгами и приравненными к ним финансовыми инструментами: краткосрочными ценными бумагами государства и др.) жизнедеятельности субъекта хозяйства*. Другой объективной финансовой функцией субъекта — фирмы является *обеспечение жизнедеятельности фирмы достаточным количеством финансовых ресурсов*. **Финансовые ресурсы** — это часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства. Эти две функции проистекают из объективной природы капитала как фактора производства в двух своих ипостасях: *капитала-функции* и *капитала-собственности*.

В условиях открытой экономики чрезвычайно важной объективной функцией финансов является *обеспечение финансовых пропорций субъекта хозяйства* (соотношения между разнородными финансовыми ресурсами и их соответствия активам, именуемого часто структурой капитала). В отечественной литературе эту функцию иногда называют контрольной. Однако при меновых отношениях на первый план выдвигаются проблемы не столько контроля, сколько усиления саморегулирования финансовой жизни субъектов хозяйства с целью обеспечения устойчивого самофинансирования. Это обстоятельство позволяет сделать вывод, что функция по обеспечению финансовых пропорций точнее отражает общемировую тенденцию развития теории и практики Ф. Мало того, все усиливающаяся активная роль Ф. в обеспечении жизнедеятельности субъектов хозяйства лишь подтверждает это предположение, а контрольная функция Ф. выступает лишь частью (хотя и весьма важной) функции обеспечения финансовых пропорций.

Некоторые экономисты склонны к числу объективных финансовых функций относить *воспроизводственную функцию* и *функцию финансового планирования*. Что касается последней, то ее выделение вполне резонно, ибо в любой экономике ни одна фирма не может успешно осуществлять свою деятельность, а финансовую — прежде всего, без планов. Только на основе анализа планов можно осмыслить обе чистые основные конституирующие формы, которые обнаруживают историческое исследование во всех эпохах: идеально-типические хозяйственные системы менового хозяйства и неменового (централизованно-управляемого) хозяйства. Что касается воспроизводственной функции, то ее выделение в самостоятельную финансовую функцию не бесспорно, поскольку она носит скорее общеэкономический характер. По существу, воспроизводственная функция и функция планирования — суть общеэкономические функции, которые будучи выраженными в финансовом аспекте их реализации, представляют объективные финансовые функции.

Если объективные финансовые функции устойчиво и отчетливо проявляются в финансовой жизни субъектов хозяйства, а потому достаточно просты для восприятия, то проявление субъективных финансовых функций часто завуалировано, они реже повторяются, набор их весьма изменчив с течением времени. Исключение составляет разве что *распределительная функция Ф.*, хотя и она находится в постоянном развитии, наполняется новым содержанием.

Отличительные особенности субъективных финансовых функций фирмы проистекают, прежде всего, из самой сути бизнеса. Экономисты XX столетия давно заметили, что многие проблемы, ранее считавшиеся экономическими, невозможно убедительно разрешить с помощью известного экономического аппарата. Прежде всего это касается распределительных отношений. Р. Коуз не без оснований утверждал, что проблема оптимального распределения дохода и богатства носит отчасти, хотя и не полностью, этический характер.

В наши задачи не входит доказательство примата экономических или этических начал, определяющих природу распределительных отношений. Но даже признание самого факта смешанного характера их происхождения не позволяет отнести распределительную функцию *Ф.* к объективным. Столь пристальное внимание ученых и практиков к распределительной функции *Ф.* объясняется тем, что через эту функцию реализуются экономические интересы многих участников финансовых отношений: собственников фирмы, ее кредиторов и инвесторов, менеджмента и служащих и, конечно, государства. Известные различия этих интересов предполагают при принятии финансовых решений достижение определенного компромисса, баланса интересов. Именно структура достигнутого баланса интересов определяет в конечном счете пропорции распределения доходов, которые обеспечиваются реализацией распределительной функции *Ф.*

Среди других субъективных финансовых функций особое место занимает *функция поддержания заданной структуры капитала*. Эта функция *Ф.* остается в центре внимания теоретиков *Ф.* Доли собственного и заемного капитала субъектов хозяйства прямо зависят от интересов участников финансовых отношений, а сама структура капитала во многом определяется структурой этих интересов в балансовом уравнении интересов. Таким образом, налицо проявление очень важной зависимости: структура интересов определяет структуру капитала, а в конечном счете и структуру власти в каждом субъекте хозяйства. Эти обстоятельства не оставляют сомнений в субъективном характере данной финансовой функции. Набор транзакций, соответствующих данной функции, в первую очередь включает:

- транзакции по выпуску и размещению ценных бумаг;
- транзакции по управлению банковским и коммерческим кредитом;

- финансовые операции по формированию различных форм и видов кредиторской задолженности.

Субъективной финансовой функцией является обеспечение *рационального использования денежных средств*. Содержание этой функции проявляется прежде всего в финансовом обеспечении инвестиционной политики субъекта хозяйства, рациональном размещении свободных денежных средств на открытом рынке. Набор трансакций, соответствующий данной функции Ф., весьма разнообразен. Чем больше субъект хозяйства, тем больший оборот денежных средств он обслуживает, а масштабы оборота достигают таких размеров, когда количество переходит в качество и среди финансовых операций начинают преобладать трансакции, связанные с инвестициями.

Непосредственное проявление всех финансовых функций обнаруживается в понятиях *денежных фондов* и *денежных потоков*.

Под денежными фондами понимаются аккумулированные финансовые ресурсы, которые постоянно находятся в распоряжении субъекта национального хозяйства (уставные и резервные фонды, доходная часть бюджетов и внебюджетных фондов и др.). Движение денежных фондов суть отношения распределения и перераспределения части доходов субъектов национального хозяйства, а их формирование — отношения в процессе аккумуляции этих доходов.

Денежный поток — это совокупность притоков и оттоков денежных средств, упорядоченных во времени, по объемам и направлениям. В общем случае сущность и значимость денежных потоков в Ф. раскрываются в следующих аспектах:

- денежный поток как объект финансового управления субъектом хозяйства;
- денежный поток как инструмент финансового анализа (концепция денежных потоков незаменима при оценке синхронности финансовых и товарных потоков, но денежные потоки «не замечают» финансовых пропорций);
- денежный поток как выразитель финансовой эффективности или отдачи активов (в этом качестве он широко используются на практике при оценке имущества, имущественных и неимущественных прав, а также бизнеса как такового).

В современной теории Ф. многие специалисты представляют источники финансирования базового субъекта национального хозяйства — фирмы — как свободный поток денежных средств, выраженный суммой чистой прибыли, амортизации, изменений оборотного капитала, долгосрочного долга в пределах горизонта планирования за вычетом суммы капитальных вложений. Сумма свободного денежного потока зависит от огромного количества факторов, учет или неучет которых в конечном счете проявляется в выбираемых фирмой финансовых стратегиях.

Строго говоря, финансовые и денежные потоки — не равноценные категории. Это отчетливо видно на примере бартера. Известно, что главная функция производственных Ф. заключается в обеспечении платежей и расчетов по всем транзакциям, совершаемым производственной подсистемой в ходе движения товарных потоков. Транзакции обмена товаров и услуг принято считать завершенными, если эти транзакции оплачены. Оплата сегодня осуществляется в самых разнообразных формах, причем некоторые из этих форм не выражаются непосредственно в деньгах. Оплата векселем, бартером и многими другими инструментами не есть оплата деньгами. Но все дело в том, что бартерные расчеты связаны с издержками — финансовыми издержками в форме *дисконта*. Эти издержки чисто финансовые, как и сама функция расчетов за товары и услуги. Ни одна другая наука, кроме финансовой, не изучает и не может изучать эти категории. Это лишь один из примеров, который убедительно показывает, что финансовые потоки — понятие более содержательное, нежели денежные потоки, а в странах Запада эти понятия много ближе друг к другу, чем в современной России, отсюда и стирание различий между ними, хотя и теоретически не слишком корректное.

Финансовые потоки по своей природе не однородны. Традиционно первую их часть представляют денежные средства, обслуживающие платежный оборот национального хозяйства. По существу — это та часть финансовых потоков, которая сопровождает движение товарных потоков. Эта часть финансовых потоков играет фундаментальную роль. Именно обеспечение синхронности товарных и финансовых потоков предопределяет состояние финансового равновесия в национальном хозяйстве.

Вторая часть финансовых потоков — это сравнительно новый феномен, суть которого заключается в том, что денежные средства, ее представляющие, выступают на финансовых и товарных рынках как самостоятельный актив — *деньги-актив*, способные, как и любой другой актив, приносить доход. По существу, деньги-активы — суть семейство знаков ценностей физических активов (в том числе и деньги), внутри которого выстроена многоуровневая структура. Появление в реальной жизни второй части финансовых потоков, которая в конце XX в. выделилась в автономную область Ф., есть следствие усиления финансовой доминанты в экономических отношениях.

Многие исследователи отмечают, что отмена золотого стандарта стала главной причиной произошедшей после этого события *финансовой революции*. Увеличение числа и роли финансовых институтов, *финансовая интеграция* не только субъектов национального хозяйства, но и национальных экономик, как и быстрый темп разработки новых финансовых методов и инструментов, достигли таких масштабов, что взяли верх над экономикой в целом. Этот переворот в экономических отношениях —

суть финансовой революции с ее глубочайшими социальными последствиями.

Мировая финансовая революция как объективная причина смены доминирующего фактора в экономических отношениях и утверждения финансовой доминанты в них осознается уже многими учеными. Переход экономики из одного качества в другое связан со сменой доминирующего фактора в экономических отношениях. Последняя революция в экономике, именуемая финансовой революцией, явила миру новую доминанту в экономических отношениях — *финансовую доминанту*. В результате капитал как доминирующий фактор уступил свое превалирующее положение деньгам-активам, или активным деньгам.

С формированием и бурным развитием мировой финансово-информационной системы обнаружился новый феномен капитала: он трансформировался в *активные деньги*. Обретя новое качество, капитал стал самым свободным из всех факторов производства. Обладая значительно большей мобильностью по сравнению с другими факторами производства и неограниченными возможностями включаться в работу на огромном пространстве современных мировых финансовых рынков, активные деньги сегодня могут и отрываются от других факторов.

Мало того, автономия денег-активов как самодостаточного экономического фактора столь сильна, что он становится все более независимым от национальных денежных властей, от государств как таковых. Прошедшие годы реформ в России показали, что модифицированный капитал не может выступать эффективным агентом государства в обслуживании его социальных функций.

Деньги-активы делятся на две части: капитальные деньги, которые реализуются в *капитальных инвестициях* и обеспечивают воспроизводство *основного и оборотного капитала*, и реактивные деньги, которые реализуются в *портфельных инвестициях*. Реактивные деньги по смыслу есть *деривативы*. Последний термин давно получил признание в среде финансистов. Деривативы от латинского *derivatio* — отведение, отклонение обращающихся, движущихся объектов от их траектории в сторону обращения, или это производные финансовые инструменты, к примеру, опцион на акцию. Весь вопрос в том, относить ли саму акцию к дериватам?

С одной стороны, акция — это первичный знак ценности активов компании, эмитировавшей эту акцию. В таком случае опцион — это знак второго уровня. Над ним может возникать знак третьего и других уровней. Весь этот навес над акцией логично относить к дериватам. В пользу такой точки зрения говорит и лингвистическое толкование деривации как образование новых знаковых смыслов на основе развития новых значений базового знака (слова). Это значит, что акция — это форма капи-

тальных денег, а спекулятивные операции с ней обеспечивают реактивные деньги.

С другой стороны, акция — все же знак, а не сам актив, который она представляет. Это обстоятельство является формальным поводом включать акции также в состав деривативов. Однако важно иметь в виду и логические соображения. Ведь акция, по существу, есть бессрочный кредит, который предоставляется эмитенту в обмен на участие в прибыли в качестве одного из владельцев компании. Фактор бессрочности не позволяет отнести акцию к деривативам. Мало того, это качество роднит акции с деньгами. По существу, принципиальная разница между ними заключается в обеспечении и сроке жизни эмитента. Это веский аргумент в пользу долговой природы Ф.

В научной экономике смысл любой экономической категории принято раскрывать в рамках стоимостного анализа. В этой связи имеет смысл рассуждать о специфическом *законе стоимости финансовых ресурсов* как превращенной формы капитала-собственности. Именно он сегодня во многом предопределяет характер и темпы общественного воспроизводства. Дело ведь не только в том, сколько денег напечатано, какова денежная масса, но и в том, как новые деньги распределены между секторами национального хозяйства. Поэтому критически важное значение имеет *закон распределения денег*. Данный закон предполагает, во-первых, соблюдение правила: доходность в производственном секторе примерно в два раза должна превышать доходность в секторе институциональных Ф. В противном случае происходит отток капитальных средств на финансовые рынки. Распределение денег осуществляется согласно преобладающим в данный момент мотивам ликвидности и доходности у субъектов секторов национального хозяйства. Так, в период первоначального накопления капитала предпочтение ликвидности устремляется к нулю, предпочтение же доходности, причем в краткосрочном периоде, просто затмевает разум. Отсюда непомерные риски, которые находят свое отражение в росте *транзакционных издержек*. В итоге деньги устремляются туда, где транзакционные издержки меньше.

Современное представление о Ф. во многом несет на себе историческое место Ф. в экономических отношениях, их производный характер и происходящую из этого их распределительную природу. Ф. — это аккумулятор потенциальной стоимости, выраженной капиталом-функцией.

Современная особенность институциональных Ф. — их обособленность и относительная независимость от реального сектора экономики, их способность воспринимать и перерабатывать в стоимостную форму факторы времени, ожидания, социально-экономические и политические параметры страны и при этом опутывать все хозяйство (как национальное, так и мировое), возвышаться над ним, вменять ему стоимость и впитывать из него реальные доходы.

Все это свидетельства разделения капитала-собственности и капитала-функции. Собственность в своем реальном функционировании все менее зависит от конкретного лица, ею обладающего, поскольку реальной властью в кругообороте капитала обладают носители капитала-функции, которая и есть истинное воплощение финансовой доминанты в экономических отношениях.

Ослабление позиций капитала-собственности трансформируется в обезличивание собственности и ведет к размыванию собственности как таковой. Формирование обезличенной собственности и новых форм ее бытия — деривативов (инструментов контроля над денежными потоками, ценных бумаг, различных прав и т. д.) привело в конечном счете к новой исторической форме хозяйства — *финансовой экономике*. По существу — это качественный переход от денежной экономики к экономике финансовой.

Внутренней пружиной саморазвития финансовой экономики являются *финансовые спекуляции*. Результаты этих спекуляций перераспределяются в пользу немногочисленных групп (кланов), которые сформировали слой сверхбогатых людей со специфической моделью экономического поведения — игровой, непроизводительной, спекулятивной, высокорискованной, ориентированной исключительно на получение дохода в форме *финансовой ренты*. Такое поведение формирует новый облик деловой активности, протекающей в условиях неопределенности, неоднозначности экономических решений, что означает бурную финансизацию хозяйства или уменьшение пространства, не поддающегося стоимостному измерению.

Но у обезличенной собственности отсутствует очень важная функция, свойственная персонифицированной собственности — функция ответственности (бремя собственности). Компенсировать ее недостаток можно только двумя путями: либо силой принуждения, либо усилением этических основ в экономике. До сих пор носителем силы принуждения остается государство. Выбор именно этого пути снижения деструктивных свойств обезличенной собственности привел отдельных исследователей к необходимости национализации коммерческих банков.

Превращение стоимости из потенциальной в реальную осуществляется на основе закона стоимости финансовых ресурсов. Чтобы реализовать себя в качестве реальной стоимости, капитал-функция должен соединиться с капиталом-собственностью. Если этого не происходит, то капитал-функция реализуется как *антистоимость*. Но мощностная «аккумуляторная» в современных условиях постоянно нарастает, что находит свое отражение в росте потенциалов финансовых рынков. А это лишь означает, что закон стоимости финансовых ресурсов играет все более существенную роль в воспроизводстве стоимости в национальном хозяйстве в целом.

Сущность Ф. и смысл управления ими невозможно понять вне понятий *кассовых и финансовых разрывов*. Финансовый разрыв — это интервал времени, в течение которого субъект хозяйствования не может выполнить свои финансовые обязательства из-за отсутствия в данный момент свободных финансовых ресурсов. Очевидно, что как кассовые, так и финансовые разрывы имеют отношение исключительно к синхронности притока денежных средств и оттоков на выплаты по обязательствам субъекта хозяйства. Кассовые разрывы связаны с исполнением краткосрочных обязательств, финансовые разрывы, кроме того, включают проблемы поддержания синхронности в зависимости от изменений мощности фирмы во всей системе ее бизнеса. Это значит, что понятие финансовых разрывов шире, нежели кассовых разрывов, и сводится к ним с помощью учета ряда фундаментальных факторов, которые в концентрированном виде представлены в содержании знаменитого «золотого» правила финансирования. Таким образом, проблемы финансовых разрывов следует относить к проблематике текущего и стратегического управления Ф., а кассовые разрывы — суть предмет исследования в рамках оперативного управления Ф.

Финансовые разрывы свойственны всем сегментам национального хозяйства. Это обстоятельство является тем связующим звеном, которое уравнивает интересы всех субъектов национального хозяйства перед общей проблемой, разрешить которую каждый в отдельности не в состоянии. Финансовые разрывы, возникающие при исполнении государственного бюджета, вызваны, прежде всего, финансовыми разрывами в поступлении налоговых платежей. Неравномерность поступления последних вызвана финансовыми разрывами в производственной подсистеме.

Мировой опыт свидетельствует, что нейтрализация финансовых разрывов исторически осуществлялась с помощью банковских кредитов и лишь затем — посредством коммерческих кредитов. Коммерческое кредитование — это долговое самофинансирование внутри производственной системы. Однако за годы реформ в России полностью дискредитирована система не только банковского, но и коммерческого кредитования. Процесс разрушения отношений коммерческого кредитования по времени совпал со свертыванием системы краткосрочного банковского кредитования. В результате в экономике России 90-х гг. оказалась практически полностью разрушенной система краткосрочного долгового финансирования реального сектора экономики, системы, объективной по своей природе, поскольку объективны финансовые разрывы.

Временные горизонты в финансовой отчетности и финансовом праве и их несовпадение со временем кругооборота капитала неизбежно приводят к дополнительным противоречиям — искусственным разрывам, которые выступают в особой форме финансовых разрывов. Это противоре-

ние проистекает из удобства рационального человеческого опыта. В результате авансированный капитал, как правило, замещается кредитом, начиная извечный порочный круг долгового финансирования.

Как и движение товарных потоков, движение финансовых потоков может быть эффективным и неэффективным. Для оценки эффективности организации финансовых потоков применяется концепция *цикла денежного потока*. Цикл денежного потока представляет собой повторяющийся интервал времени, в течение которого осуществляется вложение денежных средств в оборотные активы (в производственные запасы, в частности), с учетом цикличности поступления выручки от реализации. Указанная последовательность составляющих цикла, как и соответствующий каждой из них временной интервал, представляет классическую структуру цикла.

Все составляющие цикла масштабируются однодневной выручкой, поскольку все они восстанавливаются выручкой как связанные активы субъекта национального хозяйства. Если исходить из принципа бесконечно работающей фирмы, то следует признать, что движение цикла потока денежных средств непрерывно. Однако это вовсе не означает, что на определенном отрезке времени его нельзя зафиксировать в целях анализа или отчета.

Из этих рассуждений вытекают два подхода к исследованию проблем финансовых разрывов: в статике и в динамике. Очевидно, исследование финансовых разрывов с позиций бесконечно работающей фирмы предполагает анализ потока денежных средств в динамике, а с позиций цикла — в статике.

Дело в том, что любой цикл, в том числе и потока денежных средств, уже по смыслу этого слова предполагает временные параметры. Кроме того, цикл потока денежных средств обладает своим внутренним, имманентным содержанием, которое раскрывается в параметрах цикла. Именно приемлемо обозначенные параметры цикла потока денежных средств выдвинули его в качестве одного из базовых инструментов *финансового управления и анализа*.

Таким образом, управление циклом потока денежных средств в конечном счете сводится к управлению параметрами этого цикла. Это дает возможность осуществлять оперативное *финансовое планирование и управление* в рамках финансового года и увязывать таким образом оперативное, текущее и стратегическое финансовое планирование в рамках единой системы, поддерживая ее в равновесии. К примеру, на каждый финансовый год не вызывает особых затруднений определить размер дебиторской задолженности как результата принятой на этот период политики коммерческого кредитования. Точно так же не вызывает затруднений определение и других элементов цикла потока денежных средств. Но при этом важно иметь в виду, что качественные и количественные

характеристики элементов цикла, которые в конечном счете и определяют параметры всего цикла в реальном мире, т. е. в динамике, могут выступать лишь в качестве ориентиров в процессе финансового управления. Из этих рассуждений можно заключить следующее.

- Цикл потока денежных средств — это инструмент финансового управления и анализа в статике. Проблемы цикла сравнимы с проблемами запасов. Но проблемы потока важнее проблемы запаса. Проблема запаса, конечно, существует, но это проблема низшего порядка, она вторична, поскольку по своему смыслу это проблема технологическая.

- Исследование проблемы потока денежных средств — это задача динамическая. В меновой экономике проблема потока занимает ключевую роль, поэтому эффективная организация потока денежных средств — одна из важнейших проблем управления финансами всех субъектов хозяйства. Но выстроить алгоритм эффективной организации потока денежных средств невозможно без разрешения проблемы цикла потока денежных средств.

Нельзя раскрыть содержание финансов без понимания смысла механизма их реализации. *Финансовый механизм* — это совокупность денег, денежных и финансовых инструментов, управляемых специально созданными органами (банками, финансовыми компаниями и др.) с помощью специальных методов и технологий. Вся совокупность денег и денежных инструментов есть суть денежная масса.

Денежная масса является фундаментальной финансовой категорией. Она выступает основой платежного оборота национального хозяйства каждой страны. Однако все большее отвлечение денежной массы на обслуживание операций с финансовыми инструментами является важнейшей предпосылкой создания эффекта искусственного сжатия денежной массы, который испытывает на себе, прежде всего, реальный сектор экономики.

Этот эффект мультиплицируется на домохозяйства и государственные финансы. В результате в этих секторах национального хозяйства нарастают частота и масштабы финансовых разрывов. Нейтрализовать же эти разрывы можно только тремя способами:

- новыми государственными займами;
- банковскими кредитами;
- коммерческими кредитами.

Но какой бы путь не избрало общество, прямо или косвенно оно попадает в зависимость от институциональных финансов. В этой связи можно сказать, что финансовый механизм — это механизм трансформации сбережений в инвестиции, проявляющийся в различных типах и технологиях распределения финансовых контрактов, типах финансовых рынков и финансовых институтов, ролью банков в этом механизме.

Есть и другое толкование финансового механизма как системы управления финансовыми отношениями через финансовые рычаги с помощью финансовых методов. При этом под *финансовыми отношениями* понимаются отношения, в которые вступают субъекты национального хозяйства по поводу:

- оценки ликвидности, доходности и риска активов в ходе обмена ими и их оплаты в соответствии с согласованной оценкой;
- выполнения финансовой и денежной повинности гражданами и их организациями в форме принудительной аккумуляции государством части доходов остальных субъектов национального хозяйства и перераспределения аккумулированных средств через бюджет и внебюджетные фонды;
- инвестирования, кредитования, налогообложения, страхования и др.

Финансовые рычаги — это финансовые показатели, выступающие критериями и ориентирами при принятии финансовых решений: прибыль, дивиденд, процент и др.

Приемы и методы, применяемые в современном финансовом управлении (менеджменте), весьма разнообразны. С определенной долей условности их можно разделить на три группы.

1. Общеэкономические, определяющие общие подходы и правовое поле *финансового менеджмента*. К этой группе относятся: коммерческое кредитование, ссудо-заемные операции, система кассовых и расчетных операций, система страхования, системы расчетов, система финансовых санкций, трастовые операции, выбор методов амортизации, система налогообложения и др.

2. Прогнозно-аналитические, к которым относятся: финансовое планирование, налоговое планирование или оптимизация налогового бремени, методы финансового прогнозирования, факторный анализ, к примеру, CAMEL (капитал, активы, менеджмент, эффективность, ликвидность), финансовое моделирование и др.

3. Специальные, к которым относятся: дивидендная политика, финансовая аренда, факторинг и др.

Финансовый механизм национального хозяйства также может быть эффективным и неэффективным. Если финансовые институты выполняют свою институциональную роль, выступают агентами государства в проведении государственной финансовой политики, то такой механизм можно признать эффективным, если к тому же этот механизм обеспечивает осуществление фирмами адекватной времени их финансовой политики. Огромную роль в реализации финансового механизма играют финансовые инструменты (валюты, ценные бумаги, производные ценные бумаги, опционы, фьючерсы, срочные контракты, государственный долг и др.).

Все больший отрыв финансовых потоков от товарных, превращение все большей части финансовых потоков в автономную область экономики со своими закономерностями функционирования создают совершенно новый облик современного мирового хозяйства. Эти процессы привели к невиданным темпам роста потенциалов финансовых рынков. Нарастание потенциала невозможно в принципе, если эта область человеческой деятельности не приносит доходов. Однако сегодня, так же как век и два века назад, эти доходы имеют рентный характер. Это не прибыль, которая была, есть и будет всегда результатом использования производительного капитала как превращенной формы капитальных денег.

Сегодня доходы финансового сектора выступают в форме особой — финансовой — ренты. При этом следует выделять абсолютную и дифференциальную финансовые ренты. Природа современной абсолютной финансовой ренты зиждется на манипулировании масштабом цен. Само же манипулирование масштабом цен осуществляется с помощью хорошо изученной технологии манипулирования валютными курсами. Практическое осуществление этой технологии Россия за годы рыночных преобразований ощутила лучше многих стран.

Важнейшей составляющей во втором случае выступает превращенная форма интеллектуальной ренты, которая образуется вследствие временной монополии на использование научно-технических новшеств в финансовых инновациях. По существу, бытие дифференциальной финансовой ренты связано, прежде всего, с риском. Как известно, риск связан с претензией на премию за риск. Именно этой премией риск и оправдывается. Но фирма, претендующая на такую премию, затрачивает немало усилий на управление несистематическими рисками путем диверсификации видов деятельности и зон хозяйствования, сбыта и поставок, диверсификации инвестиций, распределения риска во времени и т. д. С эволюцией товарных форм бизнес сталкивается со все более сложными и разнообразными рисками. Но вместе с увеличением и усложнением рисков росли и премии за риск. На определенном этапе эволюции появилась возможность получать за риск особую премию — дифференциальную ренту за умение управлять рисками лучше, чем контрагенты. В условиях финансовой экономики дифференциальная финансовая рента стала главной формой премии за риск.

Многие исследователи отмечают, что за последние десятилетия в поведении транснациональных корпораций (ТНК) произошли фундаментальные изменения. По существу, ТНК перешли на новые принципы формирования и использования своего дохода: существенная его часть направляется на финансовые рынки в соответствии с новым смыслом их суперцели — наращиванием финансово-экономического потенциала. Это обстоятельство нарушило классические закономерности воспроизводственного процесса, финансы производственного сектора оскудели, по-

скольким доходам ТНК, традиционно направлявшиеся на воспроизводственную деятельность, стали направляться на инвестиционно-воспроизводственную. В результате образовалось искусственное недофинансирование производственной сферы, а ТНК как основная форма оргструктур современного бизнеса перестали справляться с эффективной организацией воспроизводственного процесса внутри основного (производственного) вида деятельности. Последнее не вступает в противоречие с самой логикой бизнеса. Просто ТНК все большую часть доходов черпают не на товарных, а на финансовых рынках.

Качественное изменение главной цели бизнеса вызвало глубинные перемены в существе управления бизнесом. *Классическое представление об управлении компанией трансформировалось в финансовое управление компанией.* Суть этой трансформации заключается в том, что управление финансами компании как подсистемой общей системы управления заняла сначала верхний этаж этой системы, а затем стала пронизывать и в конечном счете подчинять своей логике саморазвития остальные этажи общей системы управления бизнесом.

Результатом такой трансформации стало рождение финансовой системы управления бизнесом, т. е. системы, в которой все хозяйственные решения принимаются либо отклоняются исходя из значений финансовых критериев эффективности бизнеса: доходности, ликвидности и риска. Это невиданное усложнение, ломающее не только привычную логику классического менеджмента, но и логику классического финансового менеджмента. Модификация управления бизнесом в конечном счете выразилась в переходе от управления компанией к управлению стоимостью компании в ее финансовой трактовке.

Положение в реальном секторе осложняется еще и тем, что и институциональные Ф. все больше замыкаются на финансовых рынках. Круг замкнулся, а его контуры укладываются в следующую схему: *рост ТНК \Rightarrow повышение массы доходов ТНК \Rightarrow усиление национальных финансовых рынков стран «золотого миллиарда» прежде всего за счет отвлечения на них все больших масштабов «лишних» финансовых ресурсов ТНК \Rightarrow рост потенциала национальных финансовых рынков тех же стран \Rightarrow увеличение разности потенциалов национальных финансовых рынков стран «золотого миллиарда» и стран остального мира \Rightarrow рост финансового мультипликатора \Rightarrow финансовое закабаление национальных хозяйств стран остального мира \Rightarrow снижение эффективности мирового хозяйства.*

Функционирование современного мирового хозяйства в соответствии с приведенной схемой проявляется как самоусиливающийся процесс, который может привести как минимум к двум исходам:

- эсхатологическому, возможность которого еще слабо осознается (в таком случае эффективность мирового хозяйства будет и дальше сни-

жаться, напряжение в нем будет нарастать, а исследователям останется искать формы взрыва глобальных противоречий);

- позитивному, если внутри мирового хозяйства заявят о себе силы, способные противостоять закономерностям развития финансовой экономики, которые, зародившись в недрах мирового хозяйства, все больше будут разрушать этот хозяйственный миропорядок изнутри (это, безусловно, шанс для перехода человечества на качественно новый эволюционный путь трансформации мирового хозяйства на постулатах нравственной экономики).

Одним из наиболее вероятных позитивных путей выхода из сложившейся ситуации является усиление позиций сетевого бизнеса. Видимо, недавнее обострение кризиса на мировых финансовых рынках, вызванное обвалом акций наукоемких корпораций, это первая коррекция мирового хозяйства, в результате которой произошла перекачка эффекта от ТНК к мелкому бизнесу.

Сущность Ф. и их роль в судьбах национальных хозяйств могут быть поняты исключительно с позиций принципа наследственности в экономике. На всем историческом пути национального хозяйства России именно этот принцип предопределял весь драматизм российских Ф.

Ф., как известно, от слова «финиш», или конец расчета по долгу. Финиш, или конец, — любому делу венец. Но, как писал В. Ключевский, — русский хорош в начале дела, куда ни шло к середине дела, но совсем плох в конце дела. Если принять во внимание, что финансовая часть венчает любое дело, то нетрудно понять, что финансы для российской экономики — это извечная проблема, не решаемая в принципе. Вот почему финансовых ресурсов в России не хватало никогда, вот почему Ф. в России всегда управляли иностранцы.

И.И. РУДЯК

Финансизм: из прошлого в будущее

История — это полая трубка спиралевидной формы. Внутренность этой трубки — фигурная вогнутость. Вогнутость истории зависит от сцепления в многослойную сеть всех процессов материального мира, которые создают замкнутую колею, заполняемую деятельностью людей по принципу комплементарности. Этот процесс напоминает процесс редубликации ДНК. Деятельность людей закручивает историю в спираль изнутри. Космические лекала (Эйнштейн, Лобачевский) закручивают историю в спираль снаружи. История — это пленка между частично сознательными внутренними и бессознательными внешними силами. Эйнштейн писал, что жук не понимает лекальность шара, ему же посча-

стливалось это заметить. Ленин считал, что история развивается по спирали.

«Рост» истории напоминает спиральный рост растений, который у большинства осуществляется по часовой стрелке. Что же касается времени, то ясно, что время движется по лекалу как часть эйнштейновского пространства.

Вышеприведенная схема ясно показывает, какова роль личности в истории, — она не выходит за рамки фигурной вогнутости замкнутой исторической колен. Однако существуют задачи, решить которые может лишь человек. Только мозг человека отражает мир целиком, порождает высшие лекальные эмоции и идеи, управляет компьютером и закладывает информацию в Интернет. Демократия в какой-то степени породила «компьютерного вождя», но рамки демократии и компьютера ограничены, путь же человека вперед — свободен. Человек — это объект, чье саморазвитие не ограничено. Возможности эволюционного человека ограничены генотипом, но генная инженерия снимает этот запрет. Сверхчеловек — это продукт не эволюции, а генной инженерии и, как написано в Библии, он будет вечно стремиться к пределу, которым является Бог.

Финансовые сделки, заключенные при помощи Интернета, есть явление демократии, и это немного уравнивает элитарную сторону капитализма. Крайняя степень демократизации — полное отсутствие сбора налогов и, как следствие, уничтожение государства. И тогда Интернет может демократично управлять миром. Это будет торжеством постмодерна как максимальное приведение жизни к искусству.

Но Интернет, даже максимально насыщенный информацией, несоизмеримо ниже даже самого среднего человека. Интернет — это просто библиотека, и он не более структурирован, чем связаны между собой книги. Если же Интернет кто-то структурирует изнутри, то он потеряет демократичность, не будет общедоступным и перестанет быть Интернетом. Над внутренне структурированным Интернетом будет стоять Стож его структуры. Обычный Интернет не будет править миром из-за отсутствия структуры, а структурированный (если бы он был) — из-за ее наличия. К тому же «интернетовское» правление лишило бы общество иерархии, что привело бы к нивелировке человеческих типов до уровня разных гаек, т. е. к потере биологичности и «омашиниванию» человека. Чем более машины приближаются к биологии, тем больше люди и животные приближаются к технике (совсем недавно в Японии выпустили электронных собачек).

Итак, людьми будут править люди определенного генотипа, а не механические машины, в конечном счете управляемые людьми. По своей виртуальности и накоплению информации мировой финансовый центр

(МФЦ) очень напоминает компьютер. Однако от компьютера его выгодно отличает наличие людей в самом центре его структуры.

Возможно, все МФЦ объединятся в единую сеть, напоминающую Интернет. Мы живем в эпоху глобализации (Бжезинский, «Великая шахматная доска»). Мировая финансовая система — финансовый эквивалент «параллельной» науки. Финансизм виртуален, но мы живем в эпоху повышенной виртуальности. Производственная экономика малоподвижна, так как связана с физикой материального мира. Финансизм — это чистая математика и так же, как математика, очень подвижен. Эпоха производственной экономики обладала неподвижной скульптурой. Эпоха финансизма выражается кинетической скульптурой (американский скульптор Александр Колдер считался первым автором подвесных подвижных конструкций «мобилей», которые при движении образуют композиционные варианты). Финансизм своей математичностью напоминает культуру, а производственная экономика своей физикой цивилизацию. Если современное производство основано на идеях, то оперативная информация чрезвычайно важна, поэтому подвижный финансизм обгоняет увязшую в материальности производственную экономику. Производственная экономика соизмерима с человеческим телом, а финансизм — с душой. Рост финансизма — рост «духовности» экономики. Не надо забывать, что в наше время даже физические эксперименты заменяют виртуальными компьютерными моделями.

В начале 60-х гг. XX в. Г. Минс выдвинул теорию «коллективного капитализма», в основе которой лежит идея трансформации капитализма в новый общественный строй. Минс подчеркивал концентрацию производства на крупных акционерных предприятиях и коллективный характер труда, а также переход контроля над предприятием от собственников капитала к наемным управляющим. Сегодня мировые финансовые центры повторяют такую схему: в них виртуально концентрируется производство; современное производство всегда раздроблено специализацией (коллективный характер труда); каждый из мировых финансовых центров фактически управляет не принадлежащим ему производством.

Наш век — это век коллективности. Например, с 1922 г. существует «коллективная безопасность» (термин в рамках Лиги Наций). После Второй мировой войны термин был юридически закреплён в Уставе ООН. Для коллективной безопасности был создан и Варшавский договор (1955), и Хельсинкский заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе (1975).

Объединительные процессы происходят и в архитектуре, и в философии, и в политэкономии. Вот только некоторые примеры. Ф.Л. Райт — основоположник органической архитектуры. Он рассматривал здание как организм с единым, свободно развивающимся пространством, который связан с природной средой («Дом над водопадом», США, штат Пенсиль-

вания, 1936). Если для «философии жизни» (А. Бергсон и т. д.) характерно противопоставление интуиции и интеллекта, то многие другие философские направления объединяли воедино интуицию и интеллект (Н.О. Лосский, С.Л. Франк, Е.Н. Трубецкой, французские неотомисты, отчасти феноменологи и т. д.). Что же касается Кембриджской школы политэкономии (А. Маршалл, А.С. Пигу, Д. Робертсон), то она еще в конце XIX в. применяла субъективно-психологический подход к объяснению экономических процессов, а главное — распространила учение Ч. Дарвина на сферу общественных отношений, из чего следовало учение о бескризисном развитии капиталистической экономики.

Коллективность, обобщение, общие схемы, расползание в ширину подготовили почву для расцвета современного виртуального финансового, без которого трудно было бы разобраться в стоимости идей. Чтобы разобраться в этой проблеме, обратимся к количественной теории денег, которая гласит, что существует прямая зависимость между ростом денежной массы в обращении и ростом товарных цен. Маркс дал критику этой теории, так как она игнорирует товарную природу денег и их функцию как меры стоимости и средства накопления. Итак, деньги — это товар, который определяет стоимость других товаров, т. е. товар определяет стоимость товара. В таком случае финансовые виртуальные деньги могут адекватно определять стоимость идей, без которых невозможно современное производство, так как идеи есть виртуальный товар, т. е. виртуальные деньги определяют стоимость виртуального товара.

Система займов тоже является «расползанием в ширину» и напоминает физический закон сообщающихся сосудов или общее пищеварение колонии кораллов (Большой Барьерный риф — самый огромный живой организм на Земле: его длина примерно 2 тыс. км). Таким образом, финансизм естествен и закономерен.

Наука вообще появилась как экспериментальная и «перпендикулярная», кубистически она «рассекла» культуры, чтобы изучить внутреннее строение каждого предмета или явления. На базе такой науки выросла современная цивилизация. Если «перпендикуляр» экспериментальной науки направлен сверху вниз, то «перпендикуляр» каждого конкретного эксперимента и «перпендикуляр» жизни каждого цивилизованного человека направлены снизу вверх, т. е. от частного к общему. Цивилизация больше ценит индивидуальные особенности человека, что связано с огромным профессиональным дроблением на специальности. Современная наука переходит в «параллельное» состояние — об этом свидетельствует отход от ее абсолютной экспериментальности. В наше время эксперименты иногда заменяются компьютерным моделированием. Мамардашвили считал, что иногда эксперименты следует заменить формой. Если наука будет опираться на форму, то ее «перпендикуляр» будет направлен снизу вверх (стремление все в цивилизации обобщить), а «перпендикуляр» каждого формального исследования и «перпендикуляр» жизни каждого человека вторичной культуры, возникшей после введения формы и биологической революции (БР) в цивилизацию, будут направлены сверху

вниз, т. е. от общего к частному. Известно, что поэзия пророчествует и онтологию мира. Это относится не только к поэзии Пушкина, но и «к мелодическому стихосложению», характерному для Китая. Мелодическое стихосложение — это система стихосложения, основанная на упорядоченности числа и расположения слогов определенной высоты в стихе. Мелодическое стихосложение употребительно в языках, где высота звука («музыкальное ударение») фонологична (вьетнамский, китайский и т. п.), где в классической мелодике стиха противопоставлены друг другу слоги с ровной и восходящей или нисходящей мелодией. Современный мир — это система восходящих и нисходящих «перпендикуляров», и китайские стихи — самое адекватное его отражение. Современная физика является интеллектуальной наукой. Она разделилась на две части: восходящую и нисходящую, и обе излагают то, что находится за рамками зрения человека: «нисходящая физика» использует микроскоп и изучает элементарные частицы, а «восходящая физика» использует телескоп и изучает космос, а изучение космоса — тоже основано на изучении элементарных частиц (Эйнштейн). «Нисходящая физика» — экспериментальная и «перпендикулярная» наука, а «восходящая физика» — наука в каком-то смысле формальная (Эйнштейн опирался на геометрию Лобачевского) и обобщающая, «параллельная». Производственная экономика — это эквивалент «нисходящей физики», опирающейся на материальную практику. Финансизм — это эквивалент «восходящей физики», опирающейся на формальную математику, виртуальность. Финансизм — это «теория относительности» от экономики.

Это утверждение не полностью фигурально, как это может показаться на первый взгляд. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим деятельность Витте. Витте строил «честные пирамиды», так как «одалживал у будущего». Современные «нечестные пирамиды» строятся «в параллельности», они рассчитаны на культуру маргиналов. Самые маргинальные (т. е. далекие от основателя «пирамиды») оказываются в проигрыше, откачивая к «центру» свой экономический потенциал. «Пирамиды» Витте были расположены «в перпендикулярности», поэтому никто экономически не страдал. Выведение займов из трехмерного объема бытовой жизни в четвертое измерение — время — есть «выворачивание в четырехмерность», где время — лишь одна из координат пространства. Пространство замкнуто в самом себе (параллельные пересекаются) как топологическая фигура, поэтому оно не разрушается от времени и не кончается, т. е. (по модели Данте) представляет собой рай. Таким же «выворачиванием в четырехмерность» являлось предложение Федорова оживить все прошлые поколения и, если Витте «одалживал у будущего», то Федоров хотел «отдать долг прошлому». Деятельность Витте исторически совпадала с эрой Эйнштейна, а Федоров как философ был между геометрией и физикой (между Лобачевским и Эйнштейном). У А. Толстого деятельность Гарина была маргинальной попыткой «выхода в четырехмерность».

Животное не думает о неизбежности смерти. Эволюционное состояние — нормальное состояние для животного. Выйдя из эволюции, чело-

век двинулся по спирали цивилизации, зная, что смертен, и став экзистенциалистом (это состояние нашло отражение в Библии как история об Адаме и Еве). Концом движения стала биологическая революция, которая на новом уровне вводит человека в состояние биологии (В. Соловьев хотел преодолеть дробление размножения человеческого рода). Биологическая революция, как и христианство, хочет сделать человека бессмертным, и это не противоречит Библии, а, скорее, Библию подтверждает, так как биологическое бессмертие — это удел сверхлюдей, очень религиозных и не способных ко злу, людей «второй культуры». Христос сказал, что не нужно думать о быте (о производстве цивилизации — оно дискретно и общего качества не дает), а нужно думать о душе (душа лекальна и способна чувствовать общее качество — любовь, счастье, праздник и т. п.). «Выворачивание в четырехмерность» — это канун биологической революции. То, что предлагал Федоров, — материализация христианства (как человек Федоров был святым и в то же время «живым Интернетом»). Деятельность Витте должна быть причислена к финансизму, а финансизм должен быть признан нравственным и полезным явлением. Витте и Федоров «выворачивали историю в географию», при этом Лев Толстой гордился, что является современником Федорова, а «исторические пирамиды» Витте будут вечным укором «географическим пирамидам» Мавроди — вот доказательство того, что нельзя сводить финансизм к преступлению!

В 1933 г. против финансизма выступил Гитлер («Долой еврейский финансовый капитал!»). Но против финансизма выступали не только одиозные политические фигуры. Чрезвычайно деятельный и достойный всякого восхваления М. Кемаль Ататюрк тоже приложил к этому руку. В 1918 — 1923 гг. произошла революция. В 1922 г. был ликвидирован султанат, в 1924 — халифат, в 1923 — Турция была провозглашена республикой. Были отменены режимы капитуляций, международный финансовый контроль и привилегии концессионеров. Но самым хитрым отношением к финансизму было отношение к нему Сталина.

Если сопоставить индустриализацию с массовыми репрессиями, то можно заметить, что Сталин был типичным фроммовским некрофилом. В области производства наше государство было государством цивилизации. Человек был только «органом» общества, «винтиком» машинного производства. Ценность отдельной человеческой жизни полностью отрицалась («Лес рубят — щепки летят»). Дискретность производства покрывалась лекалом культуры, в роли которой оказывалось государство. Именно государство должно быть вечно живым и неделимым. Как и в культуре, люди ценились за свое личное сходство с государственным образцом, что в корне противоречило производственной специализации! Презрев старые культурные биосоциальные группы (национальность, семью), Сталин создал новые, цивилизационные, одев всех представителей данной профессии в общую униформу (поправ при этом индивидуализм цивилизации). При Сталине роль культуры играла идеология, которая лекалом накрывала социалистическое производство. Мировым

финансовым центром была партия, которая осуществляла свой «финансизм» через план. При Сталине была даже инициация — вступление в комсомол. Было даже поклонение духам предков — классикам марксизма. И, конечно же, был мавзолей и мощи.

Ленин считал коммунизм первобытным строем на новой ступени. Но это был первобытный строй, изнутри отрефлексированный цивилизацией. Внушив презрение к потреблению результатов труда, но превознося сам процесс труда, людей старались превратить в машины: ведь только машины не едят булочки, которые производят. Однако труп Ленина называли «вечно живым» — так жизнь и смерть сыграли «в принца и нищего» Марка Твена. Правда, верили в «светлое будущее», как люди цивилизации, но мечтали о равенстве, словно люди первобытной культуры, а пионерско-комсомольские братии были, как у масаев — ясно, что пленка первобытного общества была сильно натянута. Как в генотипе человека содержатся все его эволюционные предки, так и в сталинском обществе были представлены все формации. Рабами были заключенные в лагерях — словно в Древнем Египте, они строили каналы и «пирамиды». Феодализм заключался в прописке и отсутствии у колхозников паспортов. В роли капиталиста выступало само государство. А коммунизм, как известно, был построен в самом Кремле.

Внутри системы культура как «народ» нападала на цивилизацию как на интеллигенцию. Этот процесс был обратным процессом относительно революции, которая уничтожила прошлый строй, и был направлен на укрепление существующего.

Сломав структуру старого государства, перестройка усилила маргинальность, которая сложилась в плотную мозаичную пленку. Мышление — дискретно, чувства — это лекало. Понятно, что маргиналы выбирают, руководствуясь принципом «нравится — не нравится». Телевидение как искусство для очень широких масс, растягиваясь в ширину, очень уплотняется, становится неглубоким! Зрители телевидения становятся предсказуемыми, дружно глядя в то же самое время ту же самую передачу. Журналисты, являясь профессионалами, всегда маргинальны в темах, о которых информируют зрителей, что очень хорошо, так как доступно потребителям телепередач. Маргинальная пленка располагает к финансовым операциям как операциям связи — именно поэтому у нас сейчас отсутствует производство и процветают не всегда красивые банковские «дела». Далее финансовая пленка финансирует пленку телевидения, по которому вещают пленочную информацию журналисты, которая попадает в головы пленочных зрителей. Электорат не знает дискретный список программы.

Что у нас дискретно, так это производственная экономика. И причина этой дискретности — не высокий уровень цивилизации, а высокий уровень преступности, связанной с повышением уровня маргинальности (отрыва от исконной культуры) и с уродливой формой современного российского финансизма. Каждый день у нас создаются фирмы, которые завтра же разрушаются — о каких прочных экономических связях может

идти речь? Вместо цивилизации наша маргинальная (вместо культуры) пленка заполнена сломанными игрушками.

Но не забудем о восходящих и нисходящих «перпендикулярах». Само телевидение не может больше терпеть эту многослойную пленку — и кубистически разрубает те явления, которые были прежде закрыты. Мы видим вскрытую грудную клетку, видим, как бьется сердце, видим, как его оперируют. Конкуренция внутри страны заменяется конкуренцией стран. Разделение труда происходит уже между странами. Некоторые страны больше занимаются финанризмом, оттесняя сам труд на периферию. Глубина разрубается, чтобы вырваться наружу... и выйти в плоскость! Поляризация не способствует разнообразию и глубине. Это всеобщее вскрытие — ритуальное вскрытие закрытой сталинской системы (не напрасно до сих пор не иссякает поток фильмов о сталинизме). Мы смотрим фильм о Сталине — а после что-то вскрываем, смотрим — вскрываем... и так без конца. Наши соотечественники все делают от души, как в песне поется: «Коль рубить, так уж с плеча!». Эти публичные «разрубания» подают сложную внутреннюю информацию маргиналам — могут ли они ее адекватно понять?..

Вынесение труда на периферию и «наружная» конкуренция между государствами делит реальный мир уже на другие совокупности, а не на государства (Колейчук). В то же время это делает мир единым и предотвращает войны. В этом случае появляются более сильные композиционные связи, поэтому отдельные МФЦ не будут противоречить друг другу, а скорее объединятся в единую сеть. Галилей бросал камни с Пизанской башни — и они всегда летели к центру земли, так как существует закон всемирного тяготения. Нечто подобное может существовать и в мировой экономике — существуют лакуны, куда стекаются деньги. Рассмотрим принцип Гюйгенса — Френеля: каждая точка пространства, которой достигла в данный момент распространяющаяся волна, становится источником элементарных сферических волн. Результат интерференции этих волн — огибающая элементарных сферических волн, образующая волновую поверхность. Примерно такую схему может напоминать система МФЦ, объединенных в единую сеть. А. Толстой писал о союзе пяти, а не о их конкуренции.

Финансовый «предел» мира будет напоминать музыкальный коллаж (например, Шостакович включил тему фортепианной сонаты Гайдна в финал своего первого фортепианного концерта). Такое сравнение правомерно, потому что любыми, даже финансовыми коллажами управляют законы искусства.

Предел коллажа — это мозаика. Маркс рассматривал людей как взаимозаменяемые части огромных классов. Но отсутствие эволюции сделало человечество генетически разнообразным. Массовые миграции населения увеличили количество межэтнических браков. Люди любых типов оказались востребованными — даже Гитлер отказался от мысли об уничтожении людей «с отклонениями», так как многие профессии требовали специфических качеств. Разные люди имеют разные потребности. НТР и БР

тоже увеличили количество потребностей. А раз есть спрос на новые товары, то промышленность увеличивает количество их видов. Демократия дает всем людям равные права — чем более разнообразны люди, тем более демократия как единственного средства, способного уравновесить разнообразие. Чем больше демократии — тем больше нужно товаров и тем они должны быть «похожее», чтобы никому не было обидно — так демократия породила конвейер. Конвейер так же, как и демократия, связывает рабочих в единый процесс. Финансизм — это всеобщий конвейер мирового производства, который доставляет не детали, а «финансовую энергию» (деньги).

Чем более монотонную работу выполняет человек на конвейере, тем большим количеством товаров и услуг он пользуется в свободное время — иначе человек был бы погублен однообразием. Теперь человек проявляется как человек не на работе, а только в свободное время, а на работе — он лишь деталь машины. Если человек произошел от обезьяны путем труда, то философия возникла в Древней Греции потому, что люди больше ценили свободное время и самостоятельное качество жизни. Если человек культуры произошел от эволюционной обезьяны, то третьим этапом на этом пути был человек-машина, так как человек цивилизованный произошел от человека культурного. Человек цивилизации в свободное время похож на человека Древней Греции, т. е. цивилизация сделала человека двуслойным. Человек культуры может использовать труд как надфункцию, человек цивилизации этого сделать не может. Зато, если в культуре откалываются от народа аристократы, то в цивилизации откалываются от рабочих интеллектуалы, которые порождают идеи. Сам процесс цивилизованного труда обслуживает свое же свободное время — это есть рабство на самого себя. Артур Кестлер писал о научном и художественном творчестве, о биологии и религии, о механизме сталинского террора. Он считал, что человек — ошибка и тупик эволюции. Тупик эволюции (обезьяна — человек — машина) может быть преодолен только при помощи биологической революции (обезьяна — человек — сверхчеловек).

Интеллектуалы и рабочие в равной степени необходимы цивилизации. Когда речь идет об идеях, интеллектуалы представляют собой структуру, а рабочие — распыл на структуре. Но интеллектуалы действуют под влиянием внутреннего фактора — своих генов, а рабочие — действуют по колею, данной им внешней для них средой, т. е. цивилизацией. В материальном производстве эта колея и есть структура, а идеи интеллектуалов — распыл на ней. Цивилизация — как река: она имеет профиль равновесия, т. е. продольный профиль русла, выработанный рекой при стабильном базисе эрозии, и это предельная форма профиля, к которой стремится река. Совокупность рабочих цивилизации — это воды реки, поэтому они действуют по структуре. Практически цивилизация имеет два класса, которые не находятся в конфронтации, а действуют аппликационно, чтобы могла работать машина цивилизации. А финан-

сизм пронизывает всю эту непротиворечивую систему, справедливо перераспределяя энергию денег в соответствии с «разницей потенциалов».

Сказка — это модель культуры. Эволюционная сказка гласит: человек часть денег отдал родителям — вернул долг, часть денег дал детям — одолжил будущему. Сказка сверхчеловека четырехмерного пространства («история — лишь один из маршрутов географии»): человек часть денег отдал родителям — вернул долг (Федоров), часть денег одолжил у будущего (Витте), чем замкнул разомкнутую эволюцию в кольцо, где точка замыкания — это и есть научная революция. Теперь рассмотрим сказку об орле. Орел сбросил своего сына в море за то, что он хотел в будущем отдать долг своему отцу. Орел считал, что все силы его сын должен отдать своему сыну. Федоров со своими научными революциями и Витте со своим финанризмом, объединившись, могут создать новое качество жизни, нового человека и, выражаясь фигурально, «рай на земле». Это новая парадигма: наука плюс деньги создают новый мир, который отличается от нашего мира настолько, насколько картина Сезанна отличается от картины Леонардо да Винчи.

Если МФЦ не содержит внутри себя производство — от этого его роль в обществе существенно не уменьшается. Не имея внутри себя производства, финанризм весь ушел во временную координату в том смысле, что заем практически аннулирует время, необходимое для первоначального накопления. Федоров в философии, Эйнштейн в физике, а Эйзенштейн в кино манипулировали временем — финанризм тоже занимается этим. Театр Шекспира есть эквивалент английской мануфактуры и Ньютона, а финанризм — эквивалент Эйнштейна и Эйзенштейна. Жизнь эволюционного человека развивается по спирали, т. е. человек не имеет возможности в плоскости подробно разработать свою проблему, так как кривая его спирали уже закручивается, чтобы сделать новый виток, и проблема остается не решенной, не завершенной. Поэтому человек вынужден жить в культуре, в компромиссах, внушении, в пленке маргинальности, в поле нерешенных проблем. Такой человек никогда не будет счастливым. Пленка всех накрывает, всех выравнивает, в культуре все заменимы — даже в любви (Пушкин, «Евгений Онегин», Ольга и ее мать). Культура не дает полной реализации человеческих генов. Цивилизация может дать остановку, плоскость, и это позволяет каждую проблему отрефлексировать, завершить, «довести до ума». А это, в свою очередь, позволяет сделать жизнь человека закомпонованной и счастливой. Цивилизация не напрасно манипулирует со временем (Эйнштейн и Эйзенштейн) — она меняет геометрию человеческой жизни (по Эйнштейну, время связано с геометрией), выпрямляя слишком закругленные лекала спирали и замыкая эту разомкнутую спираль в топологическую фигуру.

По духу финанризм очень близок России. Вспомним, как делал деньги «из воздуха» Хлестаков. Приехавший из неведомой дали представитель цивилизации революционно вскрыл сонную одурь культуры замкнутого шарика-города. Древние люди культуры верили только в надежность своей территории, а за ее границами могло произойти все, что угодно.

Для шарика-городка Хлестаков был, как Синдбад-мореход: почему им было не верить в десятки тысяч «одних курьеров»? Ведь Петербург был для них мифом — «городом на ките». Того, о чем рассказывал Хлестаков, в жизни не было — это математический минус, как не было в реальной жизни и того, что думали жители городка о неведомом Петербурге — и это минус. Но, как известно, «минус на минус дает знак плюс» — так Хлестаков легко сделал реальные деньги. Деятельность Хлестакова — это прообраз ныне существующего мифического финансизма в России.

«Пространственная ячейка» возникла из романтического «внутреннего мира» индивидуального, т. е. постепенно выходящего из классики и культуры романтического героя. Только «пространственная ячейка» — это явление цивилизации и декаданса, так как она «вынесена за разруб» («вынесенность» — атрибут цивилизации, «разруб» — атрибут декаданса). Одоевский в «Сильфиде» дал всю картину будущего развития человечества, поразительно по теоретической точности показав и «разруб», и «пространственную ячейку», и новое качество жизни, и виртуальность! «Сильфида» — самая потрясающая парадигма «Второй культуры». Однако как романтик Одоевский показал, что «вынос изнутри» «внутреннего мира» героя в реальной жизни сводит человека с ума. Следующим «сумасшедшим романтиком» стал Раскольников, который тоже «вынес» свой «внутри построенный мир» наружу. Романтизм отрицает возможность управления жизни культуры виртуальным пространством. Однако декаданс и цивилизация такую возможность создали и допускают: разве не управляют миром финансизм, телевидение, Интернет?

Российский народ имеет «царский» менталитет (Пушкин: «Мы все глядим в Наполеоны — двуногих тварей миллионы для нас орудие одно») — каждый берется решать судьбу человечества. Раскольников (и члены «группировки») делят людей на категории, чтобы распоряжаться их правом на жизнь. Но Раскольников воевал с финансизмом, а члены группировок используют финансизм, но используют мошеннически, пользуясь его виртуальной неуловимостью! Происходит сращение «раскольниковых» с финансизмом, как если бы Раскольников женился на старухе. В физике кривизна поля изображения есть абберация оптических систем, характеризующихся тем, что резкое изображение плоского предмета располагается на искривленной поверхности. Так и у нас: чистое явление финансизма, накладываясь на кривую поверхность нашей постперестроечной жизни, дает кривое изображение финансизма.

В наше время все раскрывается и выворачивается наружу — так и наука экономика больше не решает свои проблемы, плотно закрыв двери башни из слоновой кости. Экономика раскрывается, словно спелый стручок гороха, и выворачивается наружу, чтобы спелым горохом рассыпать свои проблемы по полю эстетики, философии или литературы — и тогда появляются аппликационные выходы решений и новых, решающих парадоксы наук.

Раздел II

Становление финансовой структуры в переходной экономике

А.З. НОВАК,
К. РЫЧЬ

Монетарная политика в Польше в условиях хаоса на мировых рынках и изменений экономической конъюнктуры

Экономическое положение Польши на фоне турбулентности на
мировых финансовых рынках в 1997—1998 гг.

1997—1998 гг. принесли ряд осложнений на финансовых рынках в некоторых регионах мира. К наиболее показательным с точки зрения как глубины, так и издержек, причиненных экономикам, которых они коснулись, можно отнести финансовые кризисы в Азии (Малайзия, Южная Корея, Таиланд), в Европе (Россия, Чехия) и в Латинской Америке (Мексика, Бразилия). Их причины были хорошо обсуждены в научной литературе, поэтому мы ограничимся только коротким напоминанием. Учитывая большую «ясность», хронологию и в некотором смысле классическое следование событий, влияющих на ухудшение экономической конъюнктуры, короткий обзор причин последних кризисов начнем с Мексики.

Основной причиной финансового кризиса в Мексике считается ошибочная финансовая политика начала 90-х гг., отличающаяся слишком большой кредитной экспансией. В результате она привела к высокой инфляции, для борьбы с которой было заключено так называемое *el Pacto*, т. е. трехстороннее общественное соглашение между работодателями, работниками и правительством. Соглашение стало основой для получения финансовой помощи от МВФ и для изменения действующей до сих пор монетарной политики, наиболее характерной чертой которой была привязанность песо к американскому доллару при помощи твердого валютного курса. Рестрикционная денежная политика, совмещенная с так называемым курсовым якорем, привела, с одной стороны, к снижению инфляции к однозначному уровню, но с другой — к реальному повышению курса песо. В результате в Мексике наблюдался сильный приток

капитала. В 1989—1994 гг. поступило около 95 млрд дол. США, но прямые инвестиции составляли лишь 1/4 этой суммы, немного больше чем 1/4 — покупка акций мексиканских обществ, и почти половина (43 млрд дол.) приходилось на облигации и другие инвестиции, в основном краткосрочные. Довольно долго это не считалось опасной проблемой, а, скорее, виделось естественным признаком и условием функционирования, так называемого антиинфляционного якоря, необходимого для сдерживания инфляции и повышения рейтинга Мексики на международной арене, хотя дефицит баланса текущего оборота между 1989 и 1994 гг. возрос с 2,8 до 7%.

Однако несмотря на значительный торговый дефицит, рассматриваемый тогда как не превышающий возможностей плавного финансирования, все другие существенные показатели макроэкономического развития были благоприятными и предвещали хорошую конъюнктуру. Особенно оптимизм внушал самый главный показатель — состояние государственных финансов, образцово консолидированных, так как сложившийся мировой опыт показывал, что основной причиной упадков и валютных кризисов были бюджетные дефициты. Таким образом, казалось, что у Мексики здоровая, безопасная, устойчивая к кризисам экономика. Что же тогда вызвало валютный кризис в этой стране?

Непосредственной причиной валютного и экономического кризиса была проведенная в 1994 г. девальвация песо, которое, как предполагается, было переоценено примерно на 20%. Вследствие проведенной девальвации вдруг возникла проблема отказа со стороны финансовых рынков принять новые долговые обязательства (казначейские облигации — *tesobonos*), из-за чего оказалось невозможным дальнейшее «перенесение на более поздний срок» погашения краткосрочных государственных долгов, деноминированных в долларах, а резервы были исчерпаны ранее на безрезультатную защиту песо (снизились они с 25 млрд дол. США в середине 1994 г. до около 7 млрд в марте 1995 г.).

И кризис, случившийся в Мексике, заключался в том, что располагая почти уравновешенным бюджетом, эта страна все-таки сделала огромный краткосрочный государственный долг, динамикой которого уже не была в состоянии управлять, а нынешние кредиторы (фонды, управляемые по доверенности, гарантийные фонды и другие учреждения-вкладчики) проявили крайний скептицизм в оценке фундаментальных преобразований в мексиканской экономике.

Основными причинами азиатского кризиса (1997—1998) считаются: слабость финансовых учреждений, отсутствие банковского надзора, слишком большая либерализация перелива капитала, наиболее характерным последствием которых стали, в частности, огромная задолженность частного сектора за рубежом и ошибочная курсовая политика, опирающаяся на постоянные валютные курсы.

Российский же кризис, по мнению многих экономистов, был вызван в подавляющей мере ухудшающимся положением государственных финансов, осложнениями во взывании налогов правительством Российской Федерации. Чрезмерные бюджетные расходы могли быть профинансированы либо путем дополнительной эмиссии денег, либо при помощи выпуска правительственных долговых обязательств, размещенных за рубежом. Однако бюджетный дефицит финансировался притоком спекулятивного капитала. Именно поэтому экономический упадок в России можно отнести к аргентинскому варианту начала 80-х гг.

Подводя итоги, можно сказать, что в 90-е гг. непосредственными причинами турбулентности на финансовых рынках (кроме уже названных) являлись следующие.

- Сильное повышение курса национальной валюты данной страны как один из результатов тесной связи с американским долларом, что, с одной стороны, влияет на снижение конкурентоспособности товаров и услуг, происходящих из этой страны, ухудшая тем самым сальдо торгового баланса. С другой стороны, так называемый валютный коридор (фиксация цены, курса на определенном уровне), распространяющий среди частных инвесторов мнение, что постоянный валютный курс будет поддерживаться также в будущем. Значит, можно получать зарубежные кредиты в долларах США, так как в будущем не изменятся издержки обслуживания полученного кредита. Вынужденное изменение курсовых соотношений (снижение курсов отечественных валют) повлияло на рост нагрузки на частный сектор, вызывая тем самым угрозу его неплатежеспособности, что в результате привело к утечке капитала (Мексика и Азия).

- Непоследовательность в осуществлении валютной политики, заключающаяся, в частности, в вербальном (голословном) введении курсовых гарантий, которых в действительности невозможно было выполнить (Мексика, Россия).

- Конвертируемость валют и либерализация капитальных операций, которые создавали возможность свободного притока и оттока капитала (Мексика и Азия).

- Слабые финансовые системы — низкие активы и собственные капиталы, отсутствие соответствующего регулирования и надежного банковского надзора (Азия и Россия).

- Отсутствие исчерпывающей информации относительно пакета активов финансовой системы. В момент появления первых признаков финансового кризиса часто обнаруживалось, что большую часть пакета активов финансового сектора составляли кредиты сомнительные или фактически утраченные, которые нельзя было предоставлять или по крайней мере они уже давно должны были иметь обеспечение в целевых резервах банков в случае необходимости списания их в расход. Этот кри-

зисогенный аспект проявился в мексиканском, дальневосточном, венгерском (1995), а также чешском кризисах.

- Фискальные проблемы, связанные в основном с взысканием налогов, вызывающие высокую неуравновешенность бюджета (Россия).

- Высокий уровень зарубежной задолженности частного сектора, а также трансферт краткосрочного капитала в основном по инициативе зарубежных респондентов фондов или появляющийся в ответ на заявку местных банков и фирм, руководствующихся спекулятивными предположениями. Проявлением этого были известные *bubbles* («мыльные пузыри») на рынке недвижимости и фондовых биржах. Их разрыв, как правило, обострял кризис, а потом приводил к банкротству фирм, вызванному отсутствием возможности уплаты обязательств или упадка банков вследствие невозможности взыскания кредитов (Азия).

С точки зрения польских ученых, важным является ответ на вопросы: какое влияние вышеуказанная турбулентность окажет на польскую экономику; могут ли некоторые из названных причин иметь место в процессе трансформации польской экономики. Чтобы ответить на них, сначала посмотрим на поведение в анализируемый период основных макроэкономических параметров, представленных в табл. 1.

Таблица 1

**Основные макроэкономические параметры
национального хозяйства Польши в 1997—1999 гг.**

Год	Рост ВВП, %	Безработица, +%	Рост (+), падение (-) экспорта, %	Рост (+), падение (-) импорта, %	Текущий счет, млн дол. США	Покрытие импорта резервами*
1997	6,8	10,3	20,3	20,8	-4298	6,5
1998	4,8	10,3	9,4	14,6	-6389	7,3
1999	4,9	13,0	-12,4	-6,8	-11660	6,8

*Покрытие импорта валютными резервами в отдельные месяцы.

Источник: Данные Главного статистического управления РП и Национального польского банка за соответствующие годы.

Данные, представленные в табл. 1, показывают, что в 1997—1999 гг. в экономике Польши имели место как отрицательные, так и положительные изменения некоторых макроэкономических показателей. К успехам макроэкономической политики этого периода можно отнести высокие темпы экономического роста и снижение инфляции, к отрицательным явлениям — снижение экспорта в 1998 г., углубляющийся дефицит текущего счета и рост уровня безработицы. Более подробный анализ этих явлений показывает, что, несомненно, на снижение экспорта оказало влияние ухудшение экономической конъюнктуры на мировых рынках и, прежде всего, кризис в России. За весь анализируемый период валютные резервы сохранились на безопасном уровне, несмотря на сокращение экспорта и хотя слабого, но по крайней мере до третьего квартала 1998 г.,

роста импорта. Это свидетельствует о том, что трансмиссия снижения конъюнктуры у торговых субъектов совершилась через реальную сферу, т. е. путем внешней торговли, а не финансовой сферы. Этот тезис дополнительно подтверждает тот факт, что Национальный польский банк не вмешивался в валютный рынок с июля 1998 г., т. е. до начала российского кризиса, а официальные валютные резервы с августа 1998 г. оставались почти без изменений в размере свыше 27 млрд дол. США.

Основные причины ограниченного влияния турбулентности на международных рынках на состояние конъюнктуры в Польше

Структура и география польской внешней торговли

Во второй половине 80-х и в начале 90-х гг. произошли существенные изменения в направлениях польской внешней торговли. Еще в 1988 г. главным импортером польских товаров и услуг был Советский Союз. В то же время оттуда Польша и импортировала львиную долю сырья, машин и оборудования. Политические и экономические преобразования в начале 90-х гг. как в Польше, так и в СССР вызвали, по крайней мере в начальной фазе, резкое снижение торговых оборотов между этими странами. Видимо, не последнюю роль в существенных изменениях в направлениях внешней торговли сыграла специфическая структура спроса на польском рынке, которая характеризовалась, в основном, спросом на потребительские товары невысокого технологического уровня, а также и не слишком дорогие. Производителями и экспортерами этих товаров были в значительной мере страны Дальнего Востока и Западной Европы. Увеличивался также экспорт польских товаров, в основном в страны Европейского союза. В результате в 1996—1998 гг. около 67% польского экспорта было направлено в страны ЕС и только 23% — во все страны бывшего СЭВ. Похожее положение сложилось в области импорта — почти 64% в те же годы поступало из стран ЕС и лишь 15% — из бывших коммунистических стран. Более подробные данные, касающиеся направлений польской внешней торговли в отдельные годы, представляет табл. 2.

Таблица 2

Основные торговые партнеры Польши в 1988—1998 гг.

Год	Участие избранных партнеров Польши			
	в экспорте, %		в импорте, %	
1988	1. СССР	24,5	1. СССР	23,3
	2. ФРГ	12,4	2. ФРГ	13,0
	3. Чехословакия	6,0	3. Чехословакия	6,4
1991	1. ФРГ	29,4	1. ФРГ	26,5
	2. Бывший СССР	11,0	2. Бывший СССР	14,1
	3. Великобритания	7,1	3. Австрия	6,3
1994	1. ФРГ	35,7	1. ФРГ	27,4
	2. Голландия	5,9	2. Италия	8,4
	3. Россия	5,4	3. Россия	6,8

Продолжение таблицы 1

Год	Участие избранных партнеров Польши (%) в:			
	экспорте		импорте	
1996	1. ФРГ	34,4	1. ФРГ	24,7
	2. Россия	6,8	2. Италия	9,9
	3. Италия	5,3	3. Россия	6,8
1997	1. ФРГ	31,4	1. ФРГ	23,9
	2. Голландия	6,0	2. Россия	8,5
	3. Италия	5,6	3. Италия	6,9
1998	1. ФРГ	31,4	1. ФРГ	24,4
	2. Россия	6,8	2. Италия	9,9
	3. Италия	5,6	3. Россия	6,3

Источник: Главное статистическое управление; Малый статистический ежегодник 1999, с. 260.

Данные табл. 2 объясняют и подтверждают причины, из-за которых турбулентность на российском рынке только в незначительной мере оказала влияние на состояние экономической конъюнктуры в Польше — это случилось вследствие незначительного участия России в торговле с Польшей в первой половине 90-х гг.

Монетарная политика Польши 90-х годов в условиях хаоса на мировых рынках

Основными целями экономической политики 90-х гг. были снижение уровня инфляции и проведение процессов преобразований, связанных с переходом от централизованно планируемой к рыночной экономике. Было признано, что этих целей можно достичь в значительной мере в результате проведения соответствующей (рестрикционной) денежной, фискальной и курсовой политики. Согласно теории денежной политики, предложение денег, излишки которых создают перманентное состояние инфляционного давления, можно сократить, проводя операции на открытом рынке. Благодаря этому излишки высоколиквидных финансовых активов, прежде всего, денежного агрегата M0, можно было бы заменить менее ликвидными ценными бумагами. Результатом таких действий могла бы стать выработка определенной процентной ставки в качестве рыночной цены денег. Однако отсутствие денежного рынка (фактически он стал создаваться лишь в 1991 г.) не позволяло проводить соответствующую финансовую политику. Вместо этого был применен противоположный подход, т. е. навязана высокая процентная ставка, чтобы тем самым привести к сокращению предложения денег.

Установление высокой процентной ставки имело следующие последствия.

1. Заставило преждевременно вернуть кредиты субъектов, обладающих собственными денежными ресурсами, что сократило их наиболее ликвидные финансовые активы и тем самым ограничило количество «горячих денег», вызвав резкое снижение потребительского спроса.

2. Привело к высокому обложению финансовых результатов и финансовому разрушению тех субъектов, которые были не в состоянии расплатиться с кредитами.

3. Оттолкнуло предприятия и домашние хозяйства от обращения за новыми кредитами.

4. Усилило склонность домашних хозяйств к сбережениям, увидевших существенную выгоду от этого (тем самым возрос уровень денежных ресурсов в банках и одновременно значительная часть валютных сбережений была обменена на польские злотые).

Налоговая политика заключалась, в частности, во введении подоходного налога с физических лиц, повышении налога с юридических лиц и введении НДС.

Политика курса валют характеризовалась проведением в начальной фазе реформ (1990) жесткого валютного курса по отношению к доллару США, а затем валютной корзины и постепенной девальвации польского злотого в пределах допустимого отклонения от центрального курса.

Очевидно, что как фискальная, так и курсовая политика были дополнительными элементами жесткой монетарной политики, а их основной целью была поддержка монетарной политики, направленной на снижение уровня инфляции и сбалансированность бюджета. Несомненно, это был правильный выбор, хотя, как правило, в такой ситуации мера жесткости проводимой финансовой политики определяется в большой степени в зависимости от ее создателей и исполнителей, а это всегда вызывает много споров и дискуссий. В конечном счете критерием правильности осуществляемой финансовой политики, да и экономической в целом являются хозяйственные результаты, которые можно оценивать с разных точек зрения, отмечая как положительные, так и отрицательные последствия.

В синтетическом изложении процессов стабилизации и стимулирования развития польской экономики в 90-е гг. можно выделить фазы развития и их последствия, о чем свидетельствуют данные табл. 3. (мы не задавались целью в этой таблице четко определять начало и конец каждой фазы).

Элементы, выделяющие отдельные фазы, это темпы роста ВВП, явления в денежной сфере и в фискальной политике и основные факторы формирования конъюнктуры, прежде всего, со стороны спроса («+» обозначено благоприятное воздействие на состояние экономической конъюнктуры, «-» — неблагоприятное).

Таблица 3

Фазы экономической конъюнктуры в период трансформации

Фаза	Состояние конъюнктуры	Монетарная политика	Фискальная политика	Основные факторы конъюнктуры (спросовые)
Фаза 0 (1989)	Снижались темпы роста ВВП	Изобилие отечественных денег. Долларизация экономики	Бюджетный дефицит, покрываемый полностью Центральным банком	(+) Инвестиции (-) Рыночный дефицит
Фаза I (1990 — 1991)	Увалок производства и снижение ВВП. Трансформационный шок	Нехватка денег. Высокая процентная ставка. Слабость приспособления получателей кредита к новым условиям — дилемма кредитов. Начало эмиссии денег (1990)	Шоковые колебания государственных финансов в 1990 г., глубокий бюджетный дефицит — в 1991 г.	(-) Сокращение инвестиций (-) Снижение потребления (-) Восстановление потерянных сбережений (+) Рост экспорта
Фаза II (1992 — 1993)	Постепенное оживление экономики и медленный рост ВВП	Платежные осложнения. Нехватка денег из-за бюджетного дефицита. Экзогенные деньги	Высокий бюджетный дефицит, финансируемый в значительной мере коммерческими банками	(+) Приостановление спада и повторный значительный рост инвестиций. (+) Медленный рост потребления (-) Снижение экспорта
Фаза III (1994 — 1995)	Быстрый рост ВВП	Рост валютных резервов. Деньги полностью эндогенные. Высокие издержки стерилизации денежного рынка НРБ	Сокращение бюджетного дефицита	(+) Сильный рост экспорта (+) Рост инвестиций (-) Слишком медленный рост личного потребления.
Фаза IV (1996 — 1997)	Быстрые темпы роста ВВП	Сверхожиданность банковской системы. Постепенная экспансия кредита	Сокращающийся дефицит и первоначальный бюджетный избыток	(+) Усилившийся рост инвестиций (+) Быстрый рост потребления (-) Слишком медленный рост экспорта
Фаза V (1998 — 1999)	Снижение темпов роста ВВП. Повторный рост безработицы	Жесткая монетарная политика. Эмиссионные деньги. Повышение стоимости национальной валюты	Ухудшение положения государственных финансов. Фискальные источники инфляции.	(+) Дефицит государственных финансов (+) Потребительский кредит (-) Снижение экспорта (-) Снижение темпов роста инвестиций (-) Дефицит текущего оборота

Источник: собственные исследования авторов.

Исходное положение экономики до системной трансформации и макроэкономической стабилизации мы определили как фазу «0». Она характеризовалась катастрофическим положением сферы денег и государственных финансов. Изобилие отечественных денег и высокая инфляция вызвали всеобщую долларизацию экономики. Большинство денежных ресурсов населения, а также большую часть ресурсов предприятий составляли валютные счета в банках. Кроме того, на рынке функционировало большое количество наличной валюты.

Упадок отечественных денег произошел вследствие их чрезмерного выпуска. Высокий бюджетный дефицит финансировался почти полностью кредитом Национального польского банка. Темпы экономического роста снижались в результате глобального неравновесия, напряженности на рынке и сфере снабжения. Фактором, поддерживающим темпы роста, были инвестиции государственных предприятий и частного сектора, стимулированные отрицательной реальной процентной ставкой (проценты на кредиты были значительно ниже уровня инфляции).

Шок, вызванный жесткой денежной политикой начала 1990 г., вместе с последствиями, являющимися результатом введения конвертируемости польского злотого и его сильной девальвации, привели к снижению отечественного спроса, импорта и росту экспорта. Благоприятное состояние госбюджета в 1990 г., обеспеченное предприятиями благодаря ценовому арбитражу (высокие цены — низкая зарплата), сменилось уже в следующем году глубоким дефицитом. Итак, на I этапе трансформации спрос не поддерживался даже ожидаемым бюджетным дефицитом. Интересным явлением стало быстрое восстановление утраченных сбережений (возможно, здесь сработал эффект Пигу, заключающийся в росте нормы сбережений в ситуации снижения реальных доходов). Отечественные денежные ресурсы увеличивались в результате монетизации валютных резервов (1990).

Оживление экономики в 1992—1993 гг. (фаза II) опиралось на медленное восстановление потребления и инвестиций, т. е. внутреннего спроса. В этой фазе снижение экспорта было фактором, тормозящим оживление. Осложняли его также большие платежные затруднения. Главным экзогенным фактором прироста денег вновь был кредит для бюджета, предоставленный Центральным банком.

Фаза III — период в основном благоприятных количественных и качественных изменений в экономике. Высокие темпы роста ВВП были достигнуты благодаря оживлению экспорта и инвестиций. Тормозящим фактором был медленный рост потребления. Прирост денег, так же как и в следующих фазах, носил эндогенный характер.

Фаза IV характеризуется дальнейшим быстрым ростом ВВП. Однако изменяются факторы этого роста со стороны спроса: возрастает значение инвестиций даже по сравнению с предыдущей фазой, происходит быст-

рый рост потребления. Темпы роста ВВП опережают прирост экспорта. Итак, в отличие от предыдущей фазы, преобладает отечественная абсорбция.

Фаза V (1998—1999) — это, прежде всего, стечение неблагоприятных явлений. Спрос формирует индивидуальное потребление и дефицит государственных финансов. Факторами деконъюнктуры является снижение экспорта и сокращение по сравнению с двумя предыдущими фазами темпов роста инвестиций. Темпы роста ВВП, особенно промышленной продукции, снижаются. Вновь начинает возрастать безработица, а с сентября 1999 г. — и инфляция. На ухудшение экономических результатов, повлияли также внешние трудности, например, российский кризис. По нашему мнению, основная причина заключается в несвязности *policy mix*, т. е. фискальной, монетарной и курсовой политики.

К положительным результатам исследуемого периода относятся:

- снижение инфляции к однозначному уровню (8,6% в 1998 г.); хотя этого успеха уже не удалось повторить в 1999 г. (инфляция составляла 9,8%), но все-таки существуют шансы на ее сокращение до 5% в 2000 г.;
- сохранение в течение нескольких последних лет относительно высоких (хотя слабеющих) темпов (6,8% в 1997 г.; 4,8% в 1998 г. и 3,8% в 1999 г.);
- сокращение бюджетного дефицита до размера 2,7% ВВП в 1998 г. и 2,2% в 1999 г. (выполнение тем самым одного из критериев маастрихтской унификации);
- снижение уровня безработицы с 16,4% в 1993 г. и сохранение его в пределах 10—12% до 1998 г., хотя в 1999 г. этот предел, к сожалению, не удалось удержать в конце года безработица составила 12,8%;
- укрепление позиции польского злотого как в масштабе страны (сокращение долларизации экономики), так и на мировой арене (рост количества зарубежных активов, деноминированных в польских злотых);
- сохранение государственного долга ниже 6% ВВП (выполнение тем самым второго критерия маастрихтской унификации);
- сохранение надежного уровня валютных резервов (около 27 млрд дол. США в конце 1998 г. и около 25 млрд дол. США в конце 1999 г.);
- укрепление доверия иностранных инвесторов к польской экономике и в результате — значительный приток прямых инвестиций (около 30 млрд дол. США к концу 1999 г., что составляет 595 дол. на душу населения).

Приведем основные негативные явления, проявившиеся в результате проводимой экономической политики.

- Слишком высокий уровень процентных ставок как в номинальном, так и в реальном выражениях. Реальное начисление процентных ставок за кредиты в 1998 г., с учетом инфляции следующего года, составило

даже 14%, что было основной причиной почти двукратного роста внешней задолженности частного сектора в 1998 г. (на 14 млрд дол. США). А в середине 1999 г. она увеличилась до 20 млрд дол. США, в результате чего общая внешняя задолженность Польши в середине 1999 г. увеличилась почти до 57,4 млрд дол. США. Похожее положение сложилось и в других странах. Такая ситуация может вызвать опасность кризисной угрозы. Этот факт приобретает особое значение в случае девальвации польского злотого ради повышения конкурентоспособности польских товаров и услуг для улучшения сальдо баланса текущего оборота. На практике это означает рост издержек обслуживания валютной задолженности, являющейся во многих странах одной из основных причин валютных кризисов.

- Высокие издержки обслуживания внутреннего долга, вызванные, в частности, высокими процентными ставками. Для его обслуживания правительство эмитировало облигации, что, как легко догадаться, оказало большое влияние на формирование цены денег на рубеже 1999—2000 гг., удорожая их. В результате, как правило, увеличивается внешняя задолженность отечественных хозяйственных объектов.

- Относительно большое участие «странствующего» капитала на рынке ценных бумаг, которое по всей вероятности сейчас еще не создает угрозу, но в сочетании с предполагаемой новой эмиссией казначейских бондов, предусмотренных для финансирования бюджетных расходов, может вызывать существенную угрозу потери ликвидности.

- Значительный дефицит во внешней торговле.

- Неправильная структура активов банковской системы. В странах с рыночной экономикой стандартом считается примерно 70%-ное участие кредитов в активах вообще. В настоящее время в Польше это участие составляет примерно 38—42%, что ввиду низкой капитализации Варшавской биржи ценных бумаг (около 8—10% ВВП) создает существенное осложнение для польских предприятий в обеспечении средств на капитальные вложения. Можно сказать, что это одна из главных причин взаимной задолженности предприятий. Последние исследования показали, что предприятия финансируют друг друга на 50—60%, причем в условиях роста уже упомянутой внешней задолженности польских хозяйственных субъектов. Это явление опасно и для польских банков, поскольку они не только не в состоянии в соответствующей мере конкурировать с зарубежными банками в отношении как капитала, так и умения предоставлять кредиты, коль предоставляют их в незначительном количестве, но и не в состоянии накопить соответствующий опыт.

Кроме чисто экономических механизмов, введенных в действие в результате проводимых реформ, защищающих польскую экономику, немалую роль сыграло разумное законодательное регулирование в сфере перелива капитала, конвертируемости польской валюты, банковского

надзора. В общих чертах можно сказать, что вследствие порочной, а именно, неполной, конвертируемости польского злотого, ограниченная пропускная способность польского валютного рынка являлась своеобразным предохранителем от притока слишком большого количества иностранного спекулятивного капитала. Благоприятной оказалась также узость польского финансового рынка — денежного, валютного и рынка капиталов. Любые крупные изменения на этом рынке обнаруживались соответствующим банковским надзором и вызвали быструю реакцию на них Центрального банка или же Комиссии по ценным бумагам. Надо, однако, заметить, что это довольно дорогостоящие операции. Кроме того, в свете подписанных Польшей соглашений в этой области будет проходить значительная либерализация национального финансового рынка.

Достижению намеченных целей экономической политики способствовали также введенная в начале 90-х гг. двухъярусная банковская система, наиболее характерной чертой которой было разделение функций Центрального банка и коммерческих банков, а также введение законного запрета финансирования бюджетного дефицита кредитами Центрального банка. Это создало возможность контроля за количеством денег в обращении путем проведения соответствующей политики процентной ставки и (во второй половине 90-х гг.) операций открытого рынка и послужило толчком к качественно новому подходу к финансированию бюджетного дефицита путем эмиссии казначейских бондов.

Важным шагом в реформе банковской системы было сохранение лицензии на ведение банковской деятельности по отношению как к внешним, так и к отечественным субъектам. Такой подход создавал возможность со стороны монетарных властей осуществления контроля за переливом иностранного капитала и тем самым давал шансы противодействия предполагаемым финансовым осложнениям, имеющим свои корни на зарубежных рынках. Указывая на положительную роль банковской системы в стабилизации польской экономики в 90-е гг., стоит отметить также ее уязвимые стороны, которые в последующие годы могут препятствовать достижению намеченных целей быстрого экономического развития. К числу основных проблем банковской системы в Польше можно отнести следующие.

1. Низкий уровень концентрации капитала. Самые крупные польские банки: PKO bp (Всеобщая сберегательная касса), PeKaO S.A. (Польская касса опеки), BGZ (Банк продовольственного хозяйства), ВН (Торговый банк) контролируют менее 50% капитала банковского сектора. Зато 7 банков с преобладающим польским капиталом и активами, превышающими 10 млрд злотых, в июле 1998 г. контролировали 66% всех банковских активов. В западных странах четыре-пять банков контролирует 75—80% всего капитала банковской системы. Такое положение характерно, в частности, для Германии, Великобритании, Испании и других стран. Од-

ним из основных преимуществ сильной концентрации капитала в банковской системе является возможность его воздействия на формирование фондовой политики данной страны. Считается, что сильные банки являются самым лучшим «рецензентом» финансовой политики государства и заодно самым лучшим партнером в создании стратегии этой политики.

2. Низкий уровень капитализации по сравнению с развитыми странами. Среди 1000 самых крупных в мире по уровню капитализации банков оказалось только три польских банка (BN, PeKaO S.A., PKO bp.), причем капиталы этих банков занимают далеко не лидирующее место. К примеру, PeKaO S.A. занимает 347 позицию с активами в 14,2 млрд дол. США, тогда как самый крупный в мире банк HSBC Holdings обладает активами стоимостью в 437,6 млрд дол. США. В отчете Мирового банка в конце 1997 г. указывалось также на то, что активы польской банковской системы составляли всего лишь 5% активов банковской системы Испании.

3. Технологическая отсталость и по-прежнему небольшое количество и низкий уровень банковских услуг. Следует, однако, особо подчеркнуть, что в последние годы произошел огромный прогресс в компьютеризации польской банковской системы. Тем не менее еще далеко до уровня развития этих систем в развитых западных странах, особенно в странах Европейского союза. По-прежнему бывают случаи, когда даже в самых крупных и наиболее престижных банках «отказывают» системы расчетов и информационные системы и в результате проведение основных операций отнимает у клиентов банка вместо нескольких минут несколько часов и даже несколько дней. Количество и качество банковских услуг по сравнению с предоставляемыми развитыми банковскими системами Запаदा оставляют желать лучшего. Часть из этих упреков можно, конечно, объяснить и даже оправдать, в частности, отсутствием более тесных связей польских банков с внешним миром в течение многих десятилетий. У современных польских банков практически отсутствует возможность влиять на события на международных финансовых рынках, а иногда даже возможность внимательного наблюдения за ними. Здесь имеются в виду, прежде всего, преобразования в мировом банковском деле, которые произошли, в частности, в связи с новым порядком регулирования оборота на международных финансовых рынках, увеличения количества финансовых средств в обращении, в частности, в результате возникновения производных инструментов. Отставание польских банков в этих вопросах проявляется при осуществлении даже самого простого дела — процедуры предоставления кредитов польскими банками, вследствие чего процесс получения кредита даже надежными финансовыми субъектами осуществляется даже не несколько недель, а несколько месяцев. Из-за такого явления даже хорошие клиенты отказываются от услуг польских банков и обращаются в иностранные, в которых такого типа кредит подготавли-

вается и предоставляется за несколько дней. В результате польские банки теряют клиентов, утрачивают навыки предоставления кредитов и, тем самым, в процессе интеграции становятся менее конкурентоспособными из-за низкого уровня активов и собственных капиталов, а также из-за своей неумелости.

4. Низкая «кредитная мощность», понимаемая как отношение возможных для предоставления кредитов к ВВП. Эмпирические исследования показали, что, опираясь на эту же базу капитала, банковская система Германии была бы в 4 раза эффективнее, Испании — в 3 раза и Чехии — в 2 раза. Тем самым, можно сказать, что польские банки испытывают некоторое «отвращение» к предоставлению кредитов. Анализ активов коммерческих банков в Польше показывает, что в некотором смысле уклонение от предоставления кредитов нефинансовому сектору коммерческими банками вызвано в основном высокой рентабельностью инвестиций в правительственные облигации и казначейские бонды. Такое положение дополнительно деформирует структуру активов банковской системы и снижает ее конкурентоспособность.

5. Чрезмерная занятость, совмещенная с низкой производительностью труда. Соотношение издержек к доходам составляет в Польше 0,84, а в среднем в странах Европейского союза — 0,69. Затраты труда в соотношении с активами являются в Польше также менее благоприятными (1,29), чем в большинстве стран Европейского союза (во Франции — 0,78; в Германии — 0,80).

В 1999 г. в целом в польских банках было занято 147 тыс. работников, что с точки зрения числа занятых к величине активов была существенно больше, чем в западных странах. Стоит отметить, что эта избыточная занятость могла бы получить полное обоснование, если бы в Польше расширить участие коммерческих банков в финансовых расчетах между нефинансовыми субъектами. Эта проблема связана, однако, с расширением монетизации экономики, т. е. с увеличением количества денег по отношению к ВВП, который в 1996 г. составлял 38%, тогда как в Германии — свыше 200%. Кроме того, упомянутое выше расширение участия банков связано с существованием в Польше многочисленных ниш, до которых банки еще вообще не дошли. По опросу, проведенному фирмой Пентор в 1996 г., только 46% поляков пользовалось банковскими услугами. Хотя и намечается постоянное увеличение (в 1996 г. на 6%), это все же очень мало по сравнению с западными странами. Получается, что около 13,5 млн поляков вообще не пользуется банковскими услугами (общая численность населения составляет около 38 млн жителей).

В свете проведенного анализа состояния экономической конъюнктуры и причин финансовых кризисов, имеющих место в последнее время в разных регионах, можно сказать, что в принципе во всех случаях, кроме России, основные экономические показатели (темпы роста ВВП, уровень

внутренних и внешних инвестиций, показатель занятости, уровень потребления, положение бюджета и др.) незадолго до кризиса представляли состояние, считающееся в специализированной литературе удовлетворительным и даже хорошим. Основным недостатком в анализированных случаях был дефицит во внешней торговле, сохранение твердых валютных курсов, в основном в качестве антиинфляционного якоря, высокие издержки обслуживания внутренней задолженности и слабо развитые банковские системы. Слабость банковских систем заключалась, прежде всего, или в низкой капитализации, или в неэффективности института банковского надзора, или в совмещении обоих элементов.

Более подробный анализ польской экономики показывает, что в некоторых из названных областей положение, к сожалению, похожее, за исключением проблем, связанных с банковским надзором, который пока действует безукоризненно. Имеют место, конечно, и некоторые позитивные моменты, по сравнению со странами, которых коснулся кризис. К ним относятся, прежде всего, более благоприятная структура поступающего из-за рубежа капитала, особенно высока доля в нем прямых инвестиций, незначительная задолженность предприятий, хотя, к сожалению, она быстро растет, относительно низкий уровень государственного долга и внешней задолженности страны. Все это делает польскую экономику слабо поддающейся финансовому кризису, но отнюдь не кризисоустойчивой.

В последнее время мы наблюдали дефицит во внешней торговле, высокие издержки уплаты внутреннего долга на рубеже 1998 и 1999 гг., спад производства продукции в 20 из 29 отраслей народного хозяйства и рост безработицы. Возможно, эти явления — еще не признаки регресса, но безусловно, информация о них заслуживает серьезного анализа при разработке экономической политики на ближайшие годы. Ослабление сферы реальной экономики произошло-таки без участия финансового кризиса.

После спада объема промышленной продукции на рубеже 1998—1999 гг. и в середине 1999 г. промышленная продукция вновь стала расти, но несмотря на оптимистические ожидания в начале 2000 г. вновь наблюдалось очередное ослабление темпов роста. Существенно ухудшилось положение на рынке труда. В январе 1999 г. был отмечен самый большой с середины 1997 г. рост безработицы, который достиг уровня 11,4% по сравнению с 10,4% в декабре 1998 г., а в конце 1999 г. — даже 13%. Первые результаты 2000 г. указывают на еще большую вероятность роста безработицы.

Кроме названных факторов, которые можно определить как внутренние обусловленные, существует также группа внешних обусловленностей, вытекающих из международных соглашений, заключенных за последние годы польским правительством. Особенно это касается соглашений, под-

писанных с ОЭСР и Европейским союзом, связанных со свободой перелива капитала, внешней конвертируемостью польского злотого, принципов установления валютного курса, свободой образования и функционирования финансовых учреждений из стран Европейского союза и т. д. Согласно этим документам, Польша до конца 1999 г. должна устранить большинство препятствий в этой области. Безусловно, с одной стороны, это может улучшить качество финансовых услуг, предлагаемых на польском рынке, но с другой стороны, ограничит автономию внутренней экономической политики и поставит в зависимость, по крайней мере, частичную, развитие польской экономики от перелива иностранного капитала. Это фундаментальный вопрос, который требует ответа: на какие источники финансирования экономического развития делать упор — внутренние или внешние, учитывая факт, что с 2001 г. надо начинать выплату пролонгированной на несколько лет задолженности Парижскому клубу в размере 7—8 млрд дол. в год?

Нужна ли Польше при таких обстоятельствах экспансивная или рестрикционная политика? А может быть, более взвешенная политика? Перепрашивая слова заведующего Федеральными резервами США А. Гринспана, можно ли сказать, что в результате разумной *policy mix* Польша может стать спокойным островом в разбушевавшемся море? Вот ряд вопросов первостепенного значения, на которые все время надо искать ответ. Пытаясь хотя бы частично решить эту задачу, надо, как представляется, еще раз поставить вопрос: принесло ли ожидаемые результаты осуществление проводимой до сих пор рестрикционной финансовой политики, удалось ли полностью добиться осуществления намеченных целей? Надо предполагать, что ответ на поставленный вопрос по нескольким причинам не может быть однозначным.

Во-первых, темпы роста ВВП, относительно высокие по сравнению с другими развитыми странами, все-таки проявляли тенденцию к понижению. Это ставит под сомнение ожидаемый ранее быстрый процесс выравнивания уровней экономического развития Польши и стран Европейского союза. Почему так случилось? Возможно, анализируемые финансовые кризисы оказали существенное влияние на замедление темпов экономического роста в Польше, а может быть, попытки предотвратить кризис путем осуществления рестрикционной монетарной и фискальной политики повлияли на снижение темпов экономического роста, опасного роста безработицы и повторного оживления инфляции, практически без гарантии избежания кризиса? Ответ на этот вопрос, полагаем, к сожалению, будет утвердительным.

Как следует из статистических данных, экономическое сотрудничество Польши со странами, которых коснулся кризис, составляет лишь незначительную долю общего внешнего сотрудничества. Самая большая часть торговых оборотов Польши приходится на страны Европейского

союза, а там кризисов не было, совсем наоборот — темпы роста оказались выше, чем предполагалось в 1997 г. К примеру, в 1996—1998 гг. они составляли в странах Европейского союза соответственно: 1,7; 2,6 и 2,7%. Следовательно, можно считать, что одним из факторов, тормозящих экономический рост, была слишком жесткая рестрикционная финансовая политика, которую именовали официально политикой охлаждения экономической конъюнктуры. Ее жесткость выражалась в сохранении высоких налоговых ставок. В результате это привело не только к снижению темпов экономического роста, но также к росту внутренней задолженности предприятий и задолженности частного сектора за рубежом. В свою очередь, снижение темпов экономического роста вызвало рост безработицы. Это особенно неблагоприятное явление, если еще учесть необходимость проведения структурных преобразований в сельскохозяйственно-продовольственном секторе, в результате чего ожидается дальнейший рост безработицы. Повышение курса польского злотого вследствие сохранения высоких процентных ставок ослабило экспорт и повлияло на сохранение высокого уровня импорта, также оказавшего отрицательное воздействие на уровень занятости.

Во-вторых, низкий уровень инфляции был достигнут, по крайней мере, в 1998 г., не столько благодаря проводимой монетарной политике, сколько из-за искусственно сохраняемых на низком уровне цен сельскохозяйственных товаров. К примеру, цены поголовья свиней в январе 1999 г. были почти на 40% ниже, чем в январе 1998 г. Ниже были также цены закупки ржи (на 22%), пшеницы (на 17%), домашней птицы (почти на 10%), молока (на 5%). Как известно, продукты питания составляют около 35—38% расходов среднего домашнего хозяйства. Тогда легко объяснить, что было основной причиной снижения инфляционного давления. Дополнительным аргументом в пользу высказанного тезиса является факт, что за последние четыре года не появилось положительного соотношения между ростом количества денег в обращении и инфляцией. По данным Национального польского банка, количество денег за последние четыре года росло примерно на 25—30% в год, т. е. на несколько процентных пунктов быстрее, чем предполагалось, а инфляция сокращалась. Этот факт должен привести к поискам внемонетарных источников инфляции. Многие указывают на то, что уже некоторое время в Польше имеют место, по крайней мере, частично, инфляция издержек и фискальная инфляция, являющиеся результатом высокой цены капитала. Однако по-прежнему в борьбе с ней применяются чисто монетарные инструменты.

В-третьих, равновесие бюджета, по крайней мере, частичное, произошло за счет ограничения расходов на самую слабую часть бюджетной сферы, т. е. на просвещение, здравоохранение и др. Следует упомянуть, что в Польше затраты на систему образования и научные исследования

составляют лишь около 0,4% ВВП. Польша, стремясь к интеграции с Европейским союзом, одновременно должна справиться с требованиями развития конца XX в. и прекратить дальнейшее снижение расходов на вышеуказанные цели. Следовательно, истинная проблема заключается не в снижении бюджетных расходов, а в увеличении доходов. Дополнительные доходы можно получить благодаря росту налоговой базы и расширению этой базы за счет предприятий и домашних хозяйств. Их благополучие, однако, в значительной мере зависит от соответствующей финансовой политики, направленной, прежде всего, на поддержку высоких темпов экономического роста. Дело здесь, конечно, не в акценте на слишком экспансивной финансовой политике, которая в результате может привести к возврату инфляции, а в разумной, так называемой «policy mix», которая заключается или в более жесткой денежной политике, или в более экспансивной фискальной политике, или наоборот — в зависимости от ситуации. Бесспорного успеха фискальной политики 1998 г. не удалось повторить в 1999 г. Вновь была утеряна ясность государственных финансов, трудно оценить однозначно действительный уровень бюджетного дефицита.

В-четвертых, стабилизация, а также повышение курса польского злотого способствовали росту доверия к польской валюте, что в результате принесло результаты в виде относительно большого прилива в Польшу капитала как долгосрочного, так и странствующего, который часто бывает опасным из-за своей чрезмерной «подвижности». В то же время, как уже отмечалось, относительное повышение курса польского злотого ухудшило сальдо текущих оборотов и торгового баланса. Об угрозах, вытекающих из пассивного сальдо баланса, было сказано уже много. Стоит только добавить, что пассивное сальдо торгового баланса можно оправдать лишь в том случае, если это поможет обновить машинный парк в стране, что приведет к повышению выравниванию торгового баланса. В Польше, как показывают исследования, значительную долю импорта составляют потребительские и снабженческие товары.

Следует также отметить, что политика валютного курса в экономике Польши в ближайшем будущем еще будет играть существенную роль. Дело касается установления соотношения между польским злотым и евро и ответа на вопрос: должно ли отклонение в соотношении евро и польского злотого быть высоким или же низким? Предварительные рассуждения на эту тему показывают, что оно должно быть относительно высоким, потому что это позволяло бы польскому монетарному руководству проводить такой валютный курс, который способствовал бы повышению конкурентоспособности польской экономики. Следовательно, этот факт должен найти свое отражение уже на этапе переговоров, касающихся условий объединения с Европейским союзом.

Литература

1. Central Bank of Foreign Exchange and Derivatives Activity. Baste, 1995.

2. *Dorbusch P.* Еврофантазии // *Gazeta Bankowa*. Варшава, 1996. №43.
3. *Lutkowski K.* Последняя волна валютных кризисов — попытка сделать выводы для Польши // *Ekonomista*. Варшава, 1998. №46.
4. Страны в процессе трансформации. Оценки и прогнозы развития (RCSS — Правительственный центр стратегических исследований). Варшава, 1999.
5. *Nowak A.Z., Ryć K., Żyżyński J.* Consequences of High Interest Rate in the Processes of Disinflation. The Case of Poland // *The Journal of Nterdisciplinary Economics*. L., 1998. Vol. 9.
6. *Nowak A.Z., Ryć K., Żyżyński J.* Стабилизирующие и дестабилизирующие последствия интеграции польской экономики с Европейским союзом — монетарный подход // *Studia Europejskie*. Варшава, 1997. №4.
7. *Nowak A.Z.* Последствия введения евро для Польши и стран Европейского союза — качественный подход // *PUG (Обзор хозяйственного законодательства)*. Варшава, 1999.
8. *Nowak A.Z.* Угрожает ли миру экономический кризис? // *Nowe Zycie Gospodarcze*. Варшава, 1998. №16.
9. Польская экономика, тенденции, оценки, прогнозы (CASE—Центр анализов и экономических исследований). Варшава, 1999. №3.
10. *Ryć K.* Дилеммы польской конъюнктуры // *Nowe Zycie Gospodarcze*. 1999. №16.
11. *Schall P.* Деньги и денежная политика. Варшава, 1996.

И.В. БЕСТУЖЕВ-ЛАДА

Демонетаризация финансов в системе показателей «казарменной экономики»

Как известно, марксизм-ленинизм, выступавший под вывеской науки, но не отвечавший ее элементарным требованиям, представлял собой на деле сложный и противоречивый конгломерат философских, утопических и квазирелигиозных постулатов, да еще непрерывно менявшихся в соответствии с менявшейся обстановкой. Если попытаться свести его суть к качественным показателям, то выделяются по значению три из них:

- дестратификация общества (построение социально однородного, бесклассового общества);
- демаркетизация экономики (замена рынка плановым распределением благ «по труду» и в идеале — «по потребности»);
- демонетаризация финансов (замена собственно денег квитанциями учета и контроля потребления).

Горький опыт XIX—XX вв. показал, что все три постулата сугубо утопичны, т. е. несбыточны. Да, на какое-то время их можно претворить в жизнь, переведя в разряд так называемых реализованных утопий («сказки, сделанной былью»), но это всегда сопряжено с тяжелейшими негативными последствиями для общества и всегда раньше или позже обречено на неизбежное крушение. «Однородного общества» в принципе не бывает. Чтобы не говорить о муравьях или пчелах, с их спецификой,

напомним, что любая собачья или обезьянья стая, а также очень похожая на нее детская, подростковая, молодежная, взрослая компания, вообще любой коллектив «млекопитающихся», всегда и всюду делится ровно на пять страт: вожак, его привилегированное окружение, «середняки», в чем-то ущербные и потому дискриминируемые особи, наконец, тотально попираемые и унижаемые изгон. Точно так же всякое человеческое общество, начиная с первобытного любой степени дикости или древнеарийского с его кшатриями, браминами, вайшьями, шудрами, париями и кончая любым современным — от сверхблагополучной Швеции или Швейцарии до сверхнеблагополучных Афганистана или России, всегда и всюду делится на высший, высшесредний, средний, низшесредний и низший классы.

Высший класс — это всегда и всюду кучка отъявленных негодяев (не более 1—2% населения), захвативших львиную долю национального богатства и всю фактическую власть средствами, очень далекими от позитивных категорий морали и права. А уж как он называется: — аристократия, номенклатура или «новые русские» — не имеет значения.

Высшесредний класс — это прихлебатели, сытно питающиеся объедками с барского стола олигархов-магнатов. Он многочисленнее, но тоже всегда и всюду измеряется считанными процентами.

А на противоположном полюсе — бедняки низшесреднего класса, едва сводящие концы с концами по части питания, одежды, жилища, и нищие низшего класса, «дна общества», живущие впроголодь, в лохмотьях, в хижинах или трущобах.

Между ними — средний класс людей «среднего достатка», или со «средней зарплатой».

Вся разница между «благополучным» и «неблагополучным» обществом — в том, что в первом удельный вес бедняков и нищих более или менее сопоставим с удельным весом богачей и сверхбогачей, т. е. измеряется считанными процентами, а подавляющее большинство населения составляет средний класс, в пределах которого более состоятельная семья максимум вдвое-втрое богаче менее состоятельной. Это и есть, говоря словами поэта, «разные прочие шведы». Во втором же бедняков, как в России, может набраться до половины и более населения, а нищих — до трети и более, тогда как средний класс может «съежиться» до узкой прослойки меж состоятельными и бедствующими, причем разрыв в уровне жизни уже не в два-три, а в двадцать-тридцать раз. Правда, сюда необходимо ввести поправки на «теневую экономику», сопоставимую по масштабам, с «нтеневой». В России, скажем, нищий на паперти может быть по уровню жизни причислен к высшесреднему классу, тогда как формально «высшесредний» университетский профессор может оказаться на деле «низшесредним» бедняком.

Так вот, история учит нас, что всякая попытка ликвидировать эту отвратительную стратификацию всегда и везде кончается лишь перетасовкой сих гнусных карт, причем наверх всегда всплывает лишь то, чему положено всплывать в природе при аналогичных обстоятельствах. Это, разумеется, отнюдь не означает, что со стратификационными мерзостями надо мириться, как с чем-то Богом данным. Нет, их можно и должно изживать, целенаправленно оптимизируя социальную структуру общества. Но каждый раз — заранее взвешивая ожидаемые и желаемые последствия преобразований, чтобы масштабы бедствий не превысили масштабов благодеяний. Каким конкретно образом — это особая тема, выходящая за рамки настоящей статьи.

Примерно так же обстоит дело с демаркетизацией экономики. Перефразируя известный афоризм Черчилля о демократии, можно сказать, что рынок — самое плохое, что придумано человечеством, но все остальное — еще хуже. Можно сколько угодно перечислять минусы любого рынка. Но факт остается фактом: там, где рынок, со всеми его минусами, — там благополучные США, ФРГ, Южная Корея, Коста-Рика; там, где самый эффективный Госплан с самым рациональным «потребительским бюджетом» — там неблагополучные СССР, ГДР, КНДР, Куба. Да, рынок можно закрыть в одночасье, чем в России с потрясающим успехом практически каждодневно занимаются с 1918 по 2000 г. включительно. Но на его месте в ту же секунду немедленно возникает «черный рынок», удешевляющий минусы рынка обычного. А главное — переход от «рынка» к «казарме» (в смысле способа распределения благ) сразу же ведет к соответствующему уродованию социальных отношений, к тотальной деморализации общества и конечному краху при столкновении с «рынком». Что красноречиво продемонстрировала третья мировая война 1946—1989 гг., вошедшая в историю под псевдонимом «холодная». Все это также не снимает с повестки дня вопрос о «социальной ориентированности рынка», равно актуальный и в США, и в России.

И точно так же обстоит дело с демонетаризацией финансов. Вряд ли стоит напоминать, что деньги — всего лишь рыночный товар, только специфический. В принципе такой же, как наивысшая ценность советского общества — квартира, или как подлинная российская валюта, покрепче и пораспространеннее всяких долларов — «проклятая» бутылка водки. Что «много денег» невозможно заработать, поскольку благосостояние члена общества определяется не его трудолюбием, а его статусом в структуре общества, которое не может допустить, чтобы все поголовно стали миллионерами, как бы кто ни трудился. Общеизвестно, что существует множество способов «упорядочить доходы» таким образом, чтобы вышеприведенная классовая раскладка соблюдалась неукоснительно. Конечно, при прочих равных условиях крыловский муравей будет жить несколько лучше, чем крыловская же стрекоза. Но и муравью, и стрекозе

всегда будет далеко до крыловского волка — того самого «сильного», у которого «всегда бессильный виноват». Не секрет, что большие состояния всегда составляются только двумя путями: либо преступлением, либо «лазейкой» в законодательстве (особенно налоговом). А уж потом передаются по наследству, содействуя образованию династий миллионеров.

Ну, что хорошего в таком гнусном «товаре»? Поэтому невозможно отнестись без симпатии к давним мечтаниям лучших умов человечества покончить с таким безобразием. Только вот как? Квартиру ведь тоже пробовали сделать даровой, и мы прекрасно знаем, что из этого получилось. В принципе можно сделать даровыми если не бутылку, то хотя бы стакан. Но не надо быть футурологом, чтобы предвидеть кошмарные последствия подобного шага. А ведь мы только что не без оснований приравняли бутылку водки к рублю и доллару в качестве валюты.

Не хотелось бы напоминать и о том, что мы доживаем последние секунды эпохи привычных, бумажных денег. Дело в том, что те по многим статьям не выдерживают конкуренции с электронными. Примерно так же, как двести лет назад золото, серебро и медь не выдержали конкуренции с бумагой — сначала в виде ассигнаций, затем в виде чеков и сберкнижек, наконец, в виде пластиковых карт. Все это быстро отходит в прошлое перед образом банкомата, в общении с которым никаких бумаг больше не нужно. Правда, пока не совсем ясно, как совместить банкомат и бакшиш, без которого азиатские цивилизации — включая евразийскую, африканскую и латиноамериканскую — перестают быть азиатчиной. Но не надо отчаиваться — мы, конечно же, в конце концов что-нибудь придумаем...

Однако нельзя не напомнить о том, что не успели электронные деньги начать триумфальное вторжение в нашу жизнь, как обнаружилась опасность финансовой катастрофы, не соизмеримой с катастрофами времен металлических и бумажных денег.

Лет пятьсот назад можно было захватывать сколько угодно испанских галеонов с золотом, но гибель испанской сверхдержаве того времени грозила совсем с другой стороны. Лет сто назад можно было обчистить самый крупный банк страны, но и это было для нее не смертельно. Лет пятьдесят и даже лет десять назад искусной биржевой игрой можно было вызвать панику на бирже и серьезно осложнить состояние экономики целой страны — но тоже не смертельно для нее. И только 1998 год открыл зияющую пропасть: шайка хорошо подготовленных хакеров вполне в состоянии торпедировать и пустить ко дну экономику любой державы мира. Теперь, подобно Алисе в Зазеркалье, придется очень быстро бежать, просто чтобы «остаться на месте». Иными словами, придется разрабатывать сложнейшие стратегии и технологии, чтобы не проснуться и не узнать, что с твоими банковскими счетами поступили, как Гайдар со сбережениями своих соотечественников в 1992 г.

С учетом всего вышесказанного, можно утверждать, стабильность существующей финансовой системы — как в мире вообще, так и в нашей злосчастной стране в частности — представляется не само собой разумеющейся, а требующей непрерывных усилий для, так сказать, самоподдержания. В том числе более внимательного рассмотрения альтернатив так называемой конвертируемой валюте.

Но сначала — немного об историческом опыте практической реализации подобного рода альтернатив в контексте упоминавшегося выше постулата о «демонетаризации финансов».

Ленин был бы самоубийцей, если бы вздумал в конце 1917 — начале 1918 г. сохранять быстро обесценивавшиеся «керенки» или восстанавливать конвертируемую царскую валюту. В первом случае произошло бы то же самое, что и с советскими «дензнаками» — полный крах финансовой системы. Во втором случае абрамовичи и березовские того времени моментально перекачали бы любое количество валюты в Швейцарию прямо через линию фронта, и крах наступил бы еще быстрее. Поэтому советское правительство правильно сделало, обратившись к инструментарию «демонетаризации финансов». Плохо лишь, что это рассматривалось не как инструментарий, а как переходный этап к коммунизму, при котором полное исчезновение проклятых денег представлялось само собой разумеющимся. В результате «дензнаки», явившиеся поначалу единственной конструктивной альтернативой конвертируемой валюте, быстро превратились в своего рода «самоцель» и, не имея собственной альтернативы в стремительно менявшихся обстоятельствах, вскоре стали просто мешками пустых бумажек, не имевших никакой практической ценности. Это и был полный крах финансов. Альтернатива нашлась лишь в 1924 г. — после смерти Ленина — в виде полностью конвертируемой валюты, основанной на золотом и серебряном эквиваленте. А могла ли быть иная альтернатива? Не изповская, в 1918 г. невозможная, а качественно иная? И не в 1924 г., а шестью годами ранее? Это вопрос ретроальтернативистики — одного из разделов философии истории — которая начала разрабатываться нами применительно к российской истории в целом (см.: [1; 2]).

Для Сталина в 1929 г., когда он перешел от «перестройки № 1» — «новой экономической политики» Ленина — к новой попытке реализовать обрисованную выше утопию казарменного социализма, тоже стало невозможным сохранение конвертируемой валюты. Особенно после подрыва сельского хозяйства по ходу авантюры с его «коллективизацией» и развязывания «Большого террора». Но на сей раз это было сделано не только из-за практической необходимости, а и из принципиальных соображений: после первой пятилетки (1928—1932) советский народ должен был жить при социализме — как известно, социализм был провозглашен несколькими годами позже — а при социализме, согласно вышеупомяну-

тому постулату №3, деньги обязательно должны были быть заменены «дензнаками», дабы покончить со связанными с ними вышеописанными гнусностями. И действительно, советские деньги с тех пор стали неотличимы, скажем, от квитанции на багаж: получить чемодан можно, но оперировать квитанцией, как ценной бумагой, нельзя; тем более что назавтра в камере хранения могли начать выдавать совсем иные квитанции, чего мы и насмотрелись в достатке, начиная с 1948 и кончая 1990 г.

Правда, надо отдать должное сталинским финансистам. В отличие от ленинских, они изобрели-таки конструктивную альтернативу «дензнакам». Правда, паллиативную, проблемы в целом не решающую. Речь идет о пресловутом «Торгсине» («Торговля с иностранцами»): вы могли любые, еще не отобранные у вас ценности — в том числе каким-то чудом оказавшуюся в ваших руках строжайше запрещенную иностранную валюту: помните трагедию булгаковского управдома в «Мастере и Маргарите»? — сдать в специальный магазин и получить там чеки на покупку остродефицитных товаров, в открытой продаже не появлявшихся. Моя собственная приемная бабушка, урожденная баронесса фон Брунс, именно таким способом могла сводить концы с концами чуть ли не десять лет после смерти кормильца-мужа.

Как мы помним, «Торгсины» вовсе не исчезли после их ликвидации. Спустя какое-то время они воскресли как пресловутые «Березки». Со сложной системой чеков сообразно качеству той или иной иностранной валюты, добытой злостным совком: за доллары давался один чек — «с полосой», за тугрики — совсем другой, с существенно иной покупательной способностью, «без полосы» или «с другой полосой». Рядом, естественно, функционировал «черный рынок» со своей собственной котировкой всех мыслимых чеков и валют. Словом, это была система, восторга, мягко говоря, не вызывавшая, но как-то все-таки функционировавшая сообразно обстоятельствам.

Мудрые китайцы сделали большой шаг дальше. Они вообще разделили свой юань на два подвида. Один, неконвертируемый, для покупки товаров ширпотреба в местных лавчонках. Другой, частично конвертируемый, для покупки дефицитного импорта или даже инвалюты, если она нужна для чего-нибудь, кроме складывания, как у нас, под матрас: такая операция в Китае бессмысленна, поскольку лишаешься законных % и обретаешь опасность пропажи, а доверие к банкам — в отличие от России — еще сохранилось. Хоть одну разновидность юаня в них складывай, хоть другую.

Опираясь на этот богатый исторический опыт, мы можем попытаться решить еще одну задачу ретроальтернативистики: попытаемся представить себе, какую финансовую политику мог бы начать вести Кремль в конце 1991—начале 1992 г., если бы тогда в его стенах оказался хоть один настоящий государственный деятель, заслуживающий этого названия.

На наш взгляд, такой деятель прежде всего настоял бы на предании публичной анафеме финансовой политики конца 80-х гг. (приснопамятные «павловские реформы»). С публичным извинением за глупость и хищничество правительственных жуликов и мошенников, превративших финансы страны в разновидность операций банды наперсточников на рынке. И с торжественной клятвой впредь за такие художества четвертовать любого министра финансов или банкира прямо на лобном месте подле Василия Блаженного. С единственной целью: сохранить хотя бы остатки доверия народа к финансовым госучреждениям. Как мы помним, сделано было нечто противоположное. С соответствующими последствиями. И Павлов оказался жалким шалуном по сравнению со злодеями после него.

Кроме того, такой деятель, конечно же, не допустил бы ограбления собственного народа. Разумеется, он не имел возможности выплачивать деньги по вкладам, так как в условиях того времени это привело бы к ажиотажу, километровым очередям и, возможно, социальному взрыву. Но он вполне мог бы «заморозить» вклады и выдавать по ним ограниченные суммы денег при чрезвычайных, заранее четко оговоренных обстоятельствах: рождение ребенка, болезнь, похороны и т. п. По сути, это была бы своего рода «параллельная валюта» — одна из деталей инструментария «демонетаризации финансов». Но, как временная мера до стабилизации положения, такая система представляется вполне оправданной.

Далее, такой деятель, конечно же, ни за что не «отпустил» бы цены, оставив «связанными» доходы. Иначе говоря, с пустыми магазинными полками надо было как-то кончать. Но разве обязательно заполняя их не достигаемыми для большинства потребителей импортными товарами, которые тут же подавляют отечественных производителей и заставляют миллионы теряющих зарплату семей спасаться от голода на своих «шести сотках»? Разве нельзя было ввести еще одну аварийную «валюту» в виде талонов на питание и одежду, в виде «зачетов» за жилье и разные бытовые услуги? Все это все равно пришлось вводить для десятков миллионов семей, но намного позже и в таком диком бессистемье, что эффективность при одинаковых затратах падала на порядок. Мы уже не говорим здесь о категорической необходимости во что бы то ни стало сохранить кадровый потенциал страны путем конструктивной конверсии ВПК, составлявшем львиную долю советской экономики. Для решения этой задачи требовалось соответствующее финансовое обеспечение, ни в существующие рубли, ни в доллары не укладывающееся.

Наконец, такой деятель должен был найти решение проблемы конвертируемости отечественной валюты, исключаящее как чудовищную цену за каждую зеленую бумажку с изображением разных чуждых нам президентов, так и в особенности вывоз таких бумажек в астрономических масштабах на тайные счета в зарубежных банках, что изначально напроць подрывает любые попытки восстановления подорванной российской экономики. Последняя задача решается элементарным контролем за

финансовыми потоками, с крайне неприятными оргвыводами для нарушителей финансовой дисциплины. А первая — созданием системы государственных ценных бумаг (не путать с «пирамидами ГКО»!), т. е. еще одной «параллельной валюты», которая делает излишней покупку долларов для складывания их под матрас. Правда, для этого нужна еще одна малость: доверие. Поэтому, помимо упомянутых выше извинений и клятв, возможно, пришлось бы обратиться к какому-нибудь консорциуму иностранных банков, чтобы тот за принятую в таких случаях мзду сыграл роль нашей опозорившейся сберкассы. При любых масштабах такой мзды, не выходящей за рамки общепринятых прецедентов, это все же было бы намного дешевле нашей чудовищной дани победителю в «холодной войне».

Сегодня, спустя восемь лет, проводить в жизнь подобного рода мероприятия намного сложнее и труднее. Но и сегодня, по нашему мнению, остается актуальным вопрос: есть ли реальная и достаточно конструктивная альтернатива утечке за рубеж ежемесячно миллиардов краденых долларов, покупке долларов и марок за фантастически высокую цену с единственной целью — спрятать их под матрас «на черный день», ежемесячной задержке зарплаты и простаиванию производственных мощностей из-за отсутствия должного финансового обеспечения соответствующих экономических процессов?

Представляется, что при поисках ответа на поставленный вопрос совсем нелишним может стать обращение к конструктивным элементам инструментария «демонетаризации финансов».

При всей утопичности и порочности этого постулата «казарменной экономики» в целом.

Литература

1. Философия истории. 1998. №8.
2. Полигнозис. 1999. №1.

П.С. ЛЕМЕШЕНКО

Кредитно-банковская система в институциональном измерении

Мы стали пленниками собственной риторики,
сложенного нами мифа о деньгах.

Ч.Б. Хэнди

Некоторые теоретические предпосылки

Особенность современной реформы, которая мучительно тянется уже более десяти лет, состоит в ее системном характере. Изменениями охвачены буквально все базовые институты общества, начиная от института собственности и заканчивая поиском новой идеологии государственности. Однако как не завершилась выработка последней, так и не достигну-

ты до сих пор переходящие из года в год более конкретные цели — денежно-финансовая стабилизация, увеличение экспорта, повышение общего реального дохода страны и доходов граждан. Главная же проблема заключается в выработке действительно научной стратегии развития страны на ближайшую перспективу в новом веке. Решение этой фундаментальной проблемы далеко не так просто, как может показаться. Но и с позиций прожитых реформенных лет, уже дающих некоторый опыт как для теории, так и для хозяйственной практики, очевидна важность ее решения даже при общей политико-экономической формулировке. И с этой точки зрения удивляет, с одной стороны, легковесное отношение к теоретической экономике, к самой процедуре научных разработок, к выводам стратегического характера не только существующего института власти, но и самих ученых. С другой — безапелляционные заявления «мягкой» и «жесткой» оппозиции относительно возможной альтернативной экономической политики, якобы базирующейся на современных достижениях мировой экономической науки и обеспечившей, таким образом, своими теоретическими постулатам процветание западного мира. Первое, на что можно обратить внимание, так это на ту мир-экономику, которая далека от совершенства, а следовательно, и от некой гармонии.

Рубеж нового века и тысячелетия уже достаточно явственно определяет целый спектр проблем, которые охватывают не только постсоциалистические или же развивающиеся государства, но и немногочисленную группу индустриально развитых стран. Парадокс же ситуации состоит в том, что эта последняя группа стран со своей социально-экономической моделью устройства выступает не только ориентиром, но и идеальным образцом в выборе стратегии системных трансформаций для молодых независимых стран. И это при том, что уже начиная с середины 60-х гг. подвергаются сомнению не только результаты, но и сам фундамент этого типа общественно-экономического устройства, основанного на стихийном разделении труда, конкурентной и эгоистической норме поведения, утилитарной морали, материально-денежной форме общественного богатства с соответствующим институтом частной собственности, оформленного в юридических актах и правовых законах, через которые и обеспечивалась реализация спонтанного «порядка рынка».

Стратегия нового экономического порядка и устойчивого экономического развития как императива существующей экономической доктрине, видимо, появилась не зря. Более содержательно и развернуто концепция нового экономического порядка была определена на встрече лидеров «Группы семи» в Кельне, состоявшейся в июне 1999 г., где одним из 49 пунктов коммюнике называется задача по преодолению глобальных рисков. Функционирование финансового рынка, оборот которого сегодня составляет около 98% (!) транзакционных операций в мире, и создает условия для такого глобального риска. Если незнание законов права не

освобождает от ответственности, то знание экономических тенденций и закономерностей позволяет избежать риска. И дело здесь вовсе не в техническом счете, к которому прибегают отечественные аналитики и финансовые менеджеры. Прежде всего необходимо правильно сформулировать проблему. Выяснение причинно-следственных взаимосвязей и определение институционального взаимодействия имеет первостепенное значение.

Стоимость, деньги, капитал в ретроспективе

Стержнем капиталистической системы хозяйства¹ выступает стоимость, прошедшая в своем естественном развитии от простого товарообмена (бартер в современном понимании) до денег со всеми функциями и их различными видами. Возникновение экономического института денег² дало старт экономической цивилизации, основанной на феномене капитала в целом и банковского в частности. Банковский капитал на этой стадии имел подчиненный характер, а адекватной сферой развития капитала как явления выступало промышленное производство с таким его главным элементом, как производительный капитал, где в полной мере могла проявить себя конкуренция. Но именно последняя своим противоречивым действием порождает такой уже относительно рыночный, но весьма влиятельный буквально на все стороны общественной жизни институт, как монополия (корпорация) с весьма разнообразными организационными структурами. Пока традиционные экономисты (неоклассики) изощрялись своими моделями в борьбе против якобы «инородной» для рынка монополии, Э. Чемберлин и Дж. Робинсон обосновали ее имманентность для капиталистического хозяйства, а А. Хабергер и др. доказали, что потери от монополии для экономики США составляют лишь 0,5—2% от ВВП, чем привели в шок все научное сообщество [1, 656]. Выгоды от монополистических структур в расчет здесь не принимались [2].

¹ Мы придерживаемся того мнения, которое высказывается как зарубежными, так и отечественными авторами, что понятие «капиталистическое хозяйство» значительно шире понятия «рыночное», поскольку отражает многие другие институционально-исторические признаки развития экономической цивилизации, а не только общие принципы устройства и функционирования экономики.

² Принципиальная ошибка отечественных макроэкономистов состоит в том, что они подходят к деньгам лишь как известным из трактовки популярных учебников денежным агрегатам, которые они используют в своих расчетах. Но все расчеты и выводы имеют смысл лишь тогда, когда исследователь правильно определяет сущностную природу денег. Можно обратить внимание на название известной работы Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», в которой он преодолевает бытовавшую на тот период классическую дихотомию о нейтральности денег. О том, что деньги — это институт по определению, свидетельствует возникшая вместе с ними новая утилитарная норма поведения людей, ориентирующая на интенсивное накопление богатства в весьма феноменальных денежно-стоимостных формах, которые стали поддерживаться и закрепляться политико-правовой средой. «Новые» деньги и их формы имеют не совсем традиционные функции, которые опосредованы меняющейся мотивацией, установками политико-экономических агентов.

Финансовый капитал отражает совсем иную стадию развития рыночного хозяйства, поскольку в утилитаристскую модель поведения хозяйствующего субъекта встраивается спекулятивная компонента, изменяющая критерии и сам механизм регуляции социально-экономических отношений. Финансовый капитал можно сравнить со второй производной (матем., деньги — первая) от того первоначального понятия «экономика», которое вкладывал в него Аристотель. Финансовый капитал с его навязывающей спекулятивной логикой поведения остальным элементам хозяйства усиливает источник нестабильности и кризисов [3, 50]. Кейнс же писал: «Превращение предпринимателя в спекулянта — это удар капитализму, ибо он разрушает то психологическое равновесие, благодаря которому возможно существование неравенства доходов... Дельца переносят лишь постольку, поскольку его доходы стоят в некотором соответствии с содеянным им» [4, 100].

Средняя норма прибыли не только оправдывает существование капитала, но и выступает ориентиром, общественно признанным мотивом производительного капитала, что цементирует экономику рыночного типа. Но из-за резких колебаний нормы прибыли в финансовом и реальном секторах экономики предприниматель (особенно мелкий) теряет в целом свое экономическое положение, постепенно отходя от своих нормальных дел, также примыкая к финансовой пирамиде законного и незаконного типа образования. Структура финансового рынка, в том числе в Белоруссии, позволяет видеть как первые, так и вторые в полном объеме, хотя по мотивам они ничем не отличаются друг от друга. Здесь весьма уместно вспомнить известное изречение Маркса о 300%-ной норме прибыли, после которой снимаются все ограничения для возможных преступлений капитала. Государство, центробанки, кредитно-банковские учреждения и другие финансовые институты, сконцентрировав экономическую власть, усиливают ее проводя в жизнь необходимые политико-правовые акты и законы, чем достигают своих незамысловатых, но вполне осязаемых денежных целей. Конкуренция здесь переходит из экономического поля в поле политическое. Так что коррупция — это своего рода естественная сделка между финансистами и политиками, а взятка в той или иной форме выступает ценой оказываемых услуг. Ежегодные антикоррупционные скандалы, разгорающиеся в той или иной стране, являются тому подтверждением, равно как и то, что эти сделки недостижимы в рамках правового поля в период существующего режима власти.

Учитывая, что норма прибыли на театре политических действий опережает даже уровень доходов от наркобизнеса и алкоголя, а общественная полезность от такого политического бизнеса стоит на грани национальных интересов, возникает весьма острая проблема общественного надгосударственного контроля за деятельностью во всей области полити-

ки. Кстати сказать, возрождение неолиберальных традиций (не следует путать с идеями монетаристов, которые отрицают любую форму, контроля включая и государственную, кроме финансовой) связана именно с тем, что политический институт типа государства основательно подорвал к себе доверие граждан. Поэтому идет настойчивый поиск иных, негосударственных в традиционном смысле слова, институтов по общественному управлению, включая и экономические. Некоторые авторы (П. Дракер, О. Тоффлер, М. Кастельс) видят в этом процесс отмирания государства с присущей ему структурой и функциями.

Естественно, с формированием глобальной мир-экономики предполагается, что возникающие уже институты по общественной координации будут более эффективными и относительно недорогими. Речь в данном случае идет о метаинститутах, прототипом которых в настоящее время являются некоторые международные структуры и устанавливаемые формальные и неформальные нормы, стандарты поведения во многих хозяйственных сферах. Наиболее влиятельными институтами надгосударственного уровня выступают институты, работающие с таким продуктом, как информация, с соответствующей техникой, программным продуктом, глобальными сетями. Принимая какое-то важное решение, правительство любой страны уже не может не обращаться к этим информационным структурам в прямой или косвенной форме (к косвенным видам можно отнести используемые программы, технику, подключение к некоторым банкам данных). Естественно, решение принимается национальным правительством или другими соответствующими органами, бизнесом, исходя из имеющейся информации. Последняя, как известно, может быть весьма дозированной и целевой. В условиях всеобщей грамотности (функциональной экзотерической) через неверные, искаженные сведения можно формировать необходимое поведение, проверять реакцию на возможные события и т. п.

Информация в настоящее время эквивалентна деньгам, а деньги — синтетической информации. И это вовсе неспроста, поскольку собственно «банки» как хранилища универсального общественного богатства срослись с «банками данных»³. Такое сращивание оказалось возможным благодаря новой информационной функции денег, которую они стали выполнять, переходя от этапа бумажных и записи на счетах в банках к электронному виду.

Информационный сектор экономики, который в развитых странах начинает охватывать до 70% занятых, требует принципиально иных подходов как к ценообразованию на продукт этой отрасли, так и на отношения распределения, организационно-правовые формы. Стоимость изделия,

³ Понятия «тезауризм» и «тезаурус» имеют общий корень *thesaurus* (греч.), что в переводе означает «сокровище» и «полный систематизированный набор данных».

созданная знанием, выходит за привычные пределы затрат, необходимых для его изготовления. На цену этого изделия оказывает решающее влияние множество других переменных факторов, которые в основном производятся не просто его индивидуальной полезностью или ценностью, а ценностью социальной [5, 327—371]. Как показывает уже накопленный практикой опыт, претерпевают существенные изменения и защита интеллектуальной собственности, авторских и смежных прав.

Глобальные тенденции, финансовый мир и виртуальная экономика

Если раньше говорили о мировой революции, то сегодня очень актуальной становится проблемы глобализации (*globe* — земной шар). Впервые о ней заговорили американцы в начале 80-х гг. XX в.⁴. Консультант Гарвардской школы бизнеса японец К. Омэ опубликовал в 1990 г. книгу «Мир без границ». В ней он утверждал, что экономический национализм отдельных государств не имеет смысла, поскольку мировая экономика в конце века определяется взаимозависимостью ТНК (глобальных фирм) и влиянием трех центров: ЕС, США и Японии. И хотя не все согласны именно с таким утверждением, все же очевидные изменения в мире невозможно не замечать.

Экономическая наука на сегодняшний день сосредоточивает свое внимание на следующих направлениях глобализации: функционировании финансового рынка, информационной мировой сети, сформировавшихся и развивающихся ТНК, регионализации экономики, интенсификации мировой торговли через электронные формы коммуникации и виды расчетов, тенденциях к конвергенции. Опустим пока смятение, царящее в самой экономической науке из-за возникшего в связи с процессом глобализации «запутанного порядка», равно как и более конкретные проблемы. Обратимся пока лишь к финансовому проявлению глобализации. В настоящее время кроме мощного влияния мировых финансов на все происходящие экономические процессы изменились сам подход и методология в экономической науке. Сложная мир-экономика стала рассматриваться сквозь денежную призму, распространяя денежные оценки даже на те области, которые никак с ними не соотносятся. Например, процесс передачи знаний (формирование «человеческого капитала») или же воспитание детей. Дж. Сорос не являет собой какого-то теоретика, но стоит обратиться к его авторитету из-за его практической деятельности, которую он также имеет право обобщить и оценить. «Экономическая теория, — пишет он, — верна в качестве гипотетической конструкции, в которой рефлексивность отсутствует. Когда мы применяем экономические теории к реальному миру, то мы можем получить искаженную картину. Это особенно заметно на финансовых рынках, где рефлексивность играет важ-

⁴ Правда, термин «общепланетарная деревня» появился еще в начале 60-х гг. в работах канадского социолога и историка Мак-Луэна.

ную роль. Теории рациональных ожиданий и эффективных рынков являются глубоко неверными» [6].

Если к науке в целом и экономической, в частности, всегда обращались как к специфическому виду человеческой деятельности, благодаря которому можно познать глубинные и сущностные процессы реальной действительности, то используемая мейнстримом экономической теории денежно-финансовая парадигма даже не ориентирует исследователя на выполнение эвристической функции. Уже упоминаемый король финансов Дж. Сорос в своей другой работе отмечал: «Финансовая гипотеза не должна быть истиной для того, чтобы быть прибыльной, достаточно, чтобы она стала общепринятой. Но ложная гипотеза не может господствовать бесконечно долго... Деньги узурпировали роль подлинных ценностей» [7, 24, 101]. Общим результатом проведения политики финансового фундаментализма явилась виртуальная экономика. Мир финансов стал практически самостоятельным автономным космосом, утратившим прямую зависимость от физической экономической реальности. Возникновение мистифицированной финансовой неэкономике связано с фатальным кризисом бреттон-вудской системы, который совпал с развитием информационных технологий, обеспечившим в свою очередь использование новых масштабных финансовых инструментов. К концу XX в. на планете уже сформировалось самостоятельное номинальное поле разнообразных валютно-финансовых операций с фантом-деньгами, обусловившими противоречивое столкновение этой квазиэкономики с экономикой реального сектора. Банк международных расчетов оценил объем производных финансовых инструментов в мире на конец 1997 г. в 103 трлн дол., а в конце 1998 г. эта цифра уже выросла до 150 трлн дол. За три осенних месяца 1998 г. Федеральной резервной системой США было напечатано 13,8 млрд дол., а общий объем наличных денег в обращении составил 457,9 млрд. На тот же момент показатель денежной массы M1 равнялся 1112,7 млрд, M2 — 4380,8 млрд и M3 — 5940,1 млрд дол. [8, 57].

Анализ литературы по проблеме мировых финансов показывает, что под влиянием известных мировых кризисов буквально все исследователи высказывают всеобщую обеспокоенность о перспективах как всей мировой системы, так и реального сектора экономики, являющегося во все времена фундаментом экономического и социального прогресса.

Нобелевский лауреат М. Алле еще в 1992 г. написал работу «Монетарные условия рыночной экономики». В ней он отмечал, что «мировая экономика как целое опирается сегодня на гигантскую пирамиду долгов, которые находятся в весьма сложном равновесии. Никогда в прошлом не было такого гигантского накопления обещаний платить. И, несомненно, никогда не было так трудно справиться с ними. Эта спекуляция с валютами или спекуляция на фондовых рынках свидетельствует, что мир стал

одним огромным казино с игровыми таблицами, распределяемыми по всем широтам и долгам. Генерируется перманентная потенциальная нестабильность и растущее разединение между финансовой системой и реальной экономикой» [9, 16]. Стремительно растущие дефициты и государственный долг, который, например сегодня в США превышает более 5,5 трлн дол., создают у многих экономистов представление о том, что «государства в настоящее время живут в бюджетной тюрьме, из которой нет выхода» [10, 216].

Дело даже не в том, что виртуальная финансовая экономика и накопленный государственный долг создали условия для мирового экономического неравновесия. Парадокс ситуации заключается в том, что сама кризисность мира обеспечивает пока еще внушительную доходность финансовому капиталу, который проводит рискованные операции на фондовых и валютных рынках. И если в рамках мировой экономики с точки зрения создания национального богатства эти операции выступают всего лишь игрой с нулевой суммой, поскольку никакой общественной потребности такие «услуги» не создают, то для вольных или невольных участников финансовой игры результаты чередуются от проигрыша к выигрышу и наоборот. Обычно, создавая очередные правила игры, включая и изменения в необходимом направлении содержания экономической науки, «большие капиталы» начинают и выигрывают. Но ситуация на уровне глобальных финансов усложняется тем, что возрастает риск неуправляемости, неконтролируемости и, следовательно, всеобщего экономического хаоса и очередного мирового кризиса. Базирующийся в Базеле влиятельнейший банк в опубликованном летом 1997 г. отчете впервые констатировал реальный характер угрозы срыва мировой финансово-банковской системы и выход ее за пределы действенного контроля и профессионального прогноза. Глобальная игра на мировом уровне не заканчивается, если клиент проигрывает и оказывается в долгах. Ему предлагается следовать «кодексу должника», чтобы выйти из сложного кризисного положения. Для уплаты своих «карточных долгов» предлагается известный кредит *stand-by* (в перев. с англ. — горячий сторонник, опора), выдаваемый уже под гарантии всего государства, т. е. общества. Иначе это поведение получило название процесса реструктуризации долга. Сюда входит также определение режима функционирования национальной валюты, уровня банковского процента, установление параметров государственного бюджета и процедуры его исполнения, проведение заранее оговоренной социальной политики, условий кредитования и т. п.

В складывающейся экономике классического типа вклад того или иного фактора в доход и национальное богатство предполагал и соответствующее индивидуальное вознаграждение. А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс совершили революцию в теории экономики, обосновав вклад в национальный доход и богатство фактора труда, используя категории

стоимости, абстрактного труда, производительного и непроизводительного труда. В структуру ВВП, обоснованием которой выступила неоклассическая теория, начали включать и разного рода услуги. Доля финансовых среди них в ВВП индустриально развитых государств считается уже на уровне 10—19%. Однако с институциональной точки зрения весь финансовый сектор попадает уже в разряд транзакционных отраслей [11; 12]. Условно говоря, транзакционные издержки это издержки по эксплуатации экономики рыночного типа или, иначе говоря, это усилия на преодоление «трения» в этой экономической системе. Таким образом, согласно теории институционализма, эти услуги не создают общественно полезного эффекта, а несут лишь дополнительные издержки по обслуживанию всякого рода транзакционных сделок и защите правомочий собственности и свобод. Следовательно, если не вдаваться в подробности этой сложной и действительно важной проблемы, они по сути должны вычитаться из ВВП, а не суммироваться в качестве общих составляющих реального сектора экономики [13, 102].

Переход от СНС к системе социальных счетов (ССС) позволит более четко зафиксировать роль и участие каждого сектора экономики в создании действительно общественно полезных благ и услуг, производство которых и позволит реализовать известную стратегию по устойчивому экономическому развитию отдельных государств и мирового сообщества в целом, которая стоит первым пунктом в принятом 18—20 июня 1999 г. коммюнике на заседании «Группы семи» [14, 11]. Исходя из этого можно сделать также некоторые выводы о реальной и экономически оправданной роли финансовых структур в формировании национальной экономической политики для решения проблемы развития производственного сектора экономики, а также об обоснованности уровня доходов лиц, занятых в этой области.

На основе анализа кредитно-банковских систем можно сделать следующие выводы.

Во-первых, экономика любой страны, выходит далеко за пределы законов функционирования того, что с конца 50-х гг. включается в понятие «денежной экономики» с соответствующим теоретическим обоснованием. Таким образом, монетарный угол зрения не воспроизводит в полной мере все происходящие социально-экономические процессы. «Если исключить несколько коротких счастливых периодов, — пишет Ф. Хайек, — можно сказать, что история государственного управления денежной системой была историей непрекращающегося обмана и лжи» [15, 181]. Во-вторых, переходные процессы, в которых подвергаются трансформации базовые институты экономики и общества, тем более невозможно объяснить и спроектировать их развитие в будущем, которое бы в равной степени предоставляло условия для выгодного поведения всех хозяйствующих субъектов, а не только институтам денежно-кредитной и финан-

совой сфер. В-третьих, разрешить глобальную проблему для мировой экономики в целом и национальных в частности из-за образовавшейся дихотомии между реальным и финансовым секторами и создающего последним огромного риска всеобщего кризиса можно, лишь понимая производность денег и всех сопутствующих деривативов и проводя национальную экономическую политику в части спекулятивных операций. Высокие риски и слабость всей кредитно-денежной политики ориентируют на взвешенную рациональность.

Высокая степень интеграции мировой экономики, проявляющаяся по многим направлениям, объективно ограничивает национальный суверенитет. Отсюда должна вытекать и соответствующая взвешенная, прагматичная и целенаправленная внешняя экономическая политика. Фактом остается то, что источники экономического роста находятся даже не на границах между государствами, что обнаружили еще в конце 50-х гг., а на границах искусно построенной политико-экономической доктрины по деятельному определению своего места в мировой экономическом пространстве. Накануне XXI в. мир-экономика представляет собой сложную нелинейную адаптивную систему, которая похожа скорее на социальную психо-биологическую, нежели на механическую. Естественно, она требует к себе и внимания с адекватными инструментами анализа, чтобы, говоря экономическим языком, извлечь необходимую из нее энергию для развития и роста.

Литература

1. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М., 1997.
2. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995.
3. Буайе Р. Теория регуляций. М., 1997.
4. Кейнс Дж.М. Трактат о денежной реформе // Избр. произв. М., 1993.
5. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием // Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л. Ингоземцева. М., 1999.
6. Сорос Дж. Сорос о Соросе. М., 1996.
7. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. М., 1999.
8. Философия хозяйства. 1999. №2.
9. Чибриков Г.Г. Взаимодействие финансовой системы и реального производства в современном мире // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1999. №6.
10. Tharow L. The Future of Capitalism. N. Y., 1996.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
12. Шастинко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1998.
13. Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870—1970 // Long-term Factors in American Economic Growth / Ed. S. Engerman. Chicago, 1987.
14. США: экономика, политика, идеология. 1999. №10.
15. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. М., 1992.

А.Г. ИВАНОВ

Барьеры импорта капитала на Украину

Цель любого государства — обеспечение стабильного экономического роста и устойчивости хозяйственной системы. Для Украины в настоящее время актуальна проблема повышения конкурентоспособности государства в условиях глобализации. Одна из наиболее значимых предпосылок реализации этой задачи — техническое и технологическое перевооружение предприятий нашей страны. Поскольку внутренних источников финансирования требуемых капиталовложений недостаточно, следует привлекать иностранный капитал.

Однако поступление инвестиций на Украину извне довольно незначительное. Среди факторов, препятствующих увеличению суммы вложений из-за рубежа, обычно в литературе указываются высокие налоги и нестабильность законодательства. Что касается налогового бремени, то ставка налога на прибыль на Украине меньше, чем в США и в странах Западной Европы (за исключением Швеции — 28%) [1, 343]. У нас в стране отсутствует столь распространенный налог, как налог на имущество. Налог на добавленную стоимость перекладывается на потребителя (включается в цену товара). Правда, стоит отметить дополнительные выплаты во внебюджетные фонды. База начисления — объем продаж и величина заработной платы. Суммарно налоговое бремя на Украине составляет порядка 45% от чистого дохода предприятия (разность выручки и затрат), что сопоставимо с уровнем налогообложения прибыли в Германии [1, 343]. Следовательно, уровень налогов на Украине укладывается в приемлемые для бизнеса величины.

Более значимым для предпринимателя является защита собственности. Ведь инвестор, вкладывая свои средства в Украину, рассчитывает вернуть их и получить не меньший доход на капитал, чем у себя в стране. Именно эти соображения оказываются решающими при принятии решения об экспорте капитала. Однако в нашей стране с завидным постоянством пересматривается регламент функционирования иностранного капитала, что усиливает риск возврата вложений и соответственно приводит к росту ожидаемого дохода (для компенсации повышенного риска). Поскольку расчетная ставка дохода на инвестиции слишком высока, чтобы компенсировать риск, которому (по мнению инвестора) подвергаются капиталовложения, то капитал направляется в ограниченное число отраслей. Их характеристики следующие: минимальные издержки по выходу из отрасли и репатриации инвестиций — во-первых, возможность быстрого изъятия всей суммы инвестиций начиная с момента получения стандартной суммы дохода при обычном риске — во-вторых.

Именно с недостаточным уровнем защиты капиталовложений и связано вышеуказанное объяснение инвестиционной непривлекательности

Украины — частое изменение законодательства. Ведь ухудшение условий функционирования инвестиций после их осуществления означает изъятие части собственности. Теперь, чтобы окупить первоначальные вложения, оставшийся капитал должен давать повышенный доход, поскольку снижение нормы прибыли на всю сумму инвестиций не допустимо.

Наряду с нестабильностью законодательства значительным препятствием для увеличения сумм иностранных инвестиций является неэффективность украинских предприятий — тотальная неплатежеспособность. Кредиторская задолженность достигла 140 млрд гривен (более 35 млрд дол.), дебиторская — 100 млрд гривен, что в сумме превышает два ВВП страны 1999 г. [2, 25]. За относительно небольшим исключением иностранные инвестиции осуществляются в уже действующие фирмы, поскольку достигается экономия на предэксплуатационных издержках.

Однако иностранному капиталу приходится учитывать экспансию «сектора, поглощающего стоимость». Для минимизации воздействия виртуальной экономики [3] целесообразны капиталовложения в предприятия, стоящие в конце технологической цепочки. Тем не менее подобное решение сужает спектр инвестирования. Во-первых, число таких предприятий ограничено. Во-вторых, большая часть добавленной стоимости создается за пределами указанных фирм, что означает добровольный отказ от прибыли в пользу отраслей, производящих промежуточный продукт.

Для нашего государства смена собственника на экономически эффективных предприятиях, выпускающих конечный продукт, нецелесообразна. В этом случае подрывается экономическая безопасность страны, а также повышается зависимость от внешних факторов. Ведь в условиях мирового избытка производственных мощностей повышается риск ликвидации украинского производства с компенсацией потребления за счет импорта аналогичных товаров из других структурных подразделений транснациональной компании. Иными словами, для частного капитала с целью повышения эффективности рациональным решением будет консервация (ликвидация) части внутрифирменных производственных мощностей.

Исходя из государственных приоритетов, а также из необходимости распространения инноваций на как можно большее число предприятий (преимущественно выпускающих промежуточный продукт), необходимо затруднить доступ иностранного капитала к предприятиям конечного сектора и снизить барьеры инвестирования в выпуск промежуточного продукта. Причем подобный шаг выгоден как для государства, так и для иностранного инвестора. Ведь низкая эффективность промежуточного сектора означает доступ к повышенному количеству ресурсов, что позволяет как контролировать их использование в масштабах мировой эконо-

мики, так и получать повышенную прибыль от разницы между мировой ценой промежуточного продукта и внутренней ценой ресурсов.

Однако данной политике необходима защита капиталовложений, поскольку «виртуальная экономика» создает постоянную угрозу их утраты. В исследовании проблемы выпуска убыточной продукции в рамках научной программы «Российский экономический барометр» не были даны рациональные объяснения нерыночных установок в мотивациях руководства предприятий. Отмечается, что лишь для 25% руководителей промышленных предприятий главной целью является прибыль, в то время как для 45% — поддержание объемов производства. Причем 60% предприятий производили убыточную продукцию, средняя доля которой составила 10% выпуска [4].

В качестве объяснения производства убыточной продукции назывались как причины рыночного характера (непредвиденные колебания цен — 60% убыточных предприятий, стремление удержать свою долю на рынках сбыта — 38%), так и отсутствие экономических обоснований (стремление занять лишних рабочих — 36%, стремление поддержать статус предприятия — 29%). В объяснение подобному поведению приводится пример, в соответствии с которым по законодательству России в случае прекращения производства по инициативе администрации предприятия за счет последнего работнику выплачивается ежемесячное пособие. В случае если величина социальных выплат за счет фирмы превосходит текущие убытки, то у компании есть вполне рациональные основания не прекращать выпуск убыточной продукции [4].

Однако приведенный пример достаточно условен: он иллюстрирует лишь частный случай и не дает убедительного обоснования массового нарушения постулатов классической экономической теории. Ведь очевидно, что немедленная остановка убыточных производств дает абсолютный выигрыш как обществу в целом, так и отдельным предприятиям (кредиторам потенциальных банкротов). С позиции теории транзакционных издержек данное противоречие объясняется следующим образом. Несомненно, издержки функционирования убыточных производств превышают издержки поддержания стабильности в обществе в случае отсутствия неплатежеспособных предприятий. Однако существует определенный порог затрат на ликвидацию (санацию, реорганизацию) неэффективных фирм (рис. 1).

Не существует единства мнений в отношении стороны, обязанной ассигновать эти расходы (A_1 — A_0). Реально выбор осуществляется между двумя субъектами: кредитор (группа кредиторов) и государство. Несправедливо возлагать на кредитора обязанность компенсировать превышение транзакционных издержек по сравнению с прежним уровнем (A_0). Во-первых, он уже несет бремя издержек по безвозмездному предоставлению ресурсов убыточному предприятию — выполняет социальные

функции (занятость, минимальный уровень доходов работников). Во-вторых, у кредитора может и не быть ресурсов в таком объеме. Поэтому логично рассмотреть обоснованность компенсации государством расходов по санации.

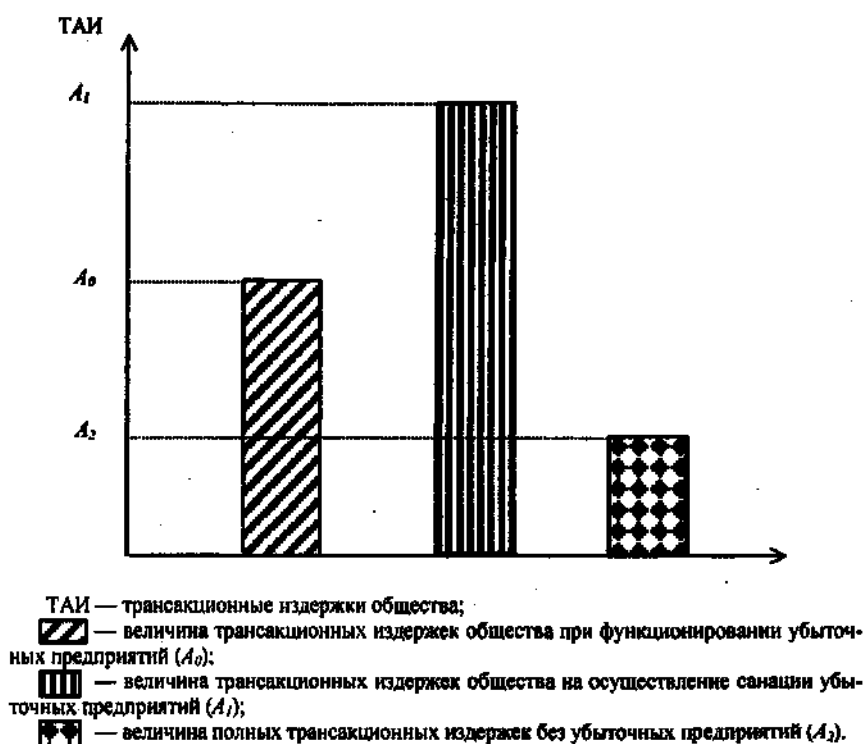


Рис. 1. Соотношение транзакционных издержек общества при функционировании и санации убыточных предприятий

Вполне правомерно отнести эти расходы на сторону государства. Ведь именно оно допустило такое положение вещей, не обеспечило должной сохранности собственности кредиторов. Речь идет об одном из правомочий собственности из перечня Оное — запрете вредного использования [5, 114]. Иными словами, поскольку государство не обеспечило реализацию «отрицательного» права, которое не позволяет использовать собственность таким образом, чтобы это было связано с вредом, наносимым имущественным объектам других экономических агентов. Следовательно, сторона, виновная в нарушении предварительно⁵ взятых обязательств, обязана возместить причиненный ущерб.

⁵ До возникновения контрактных отношений между кредиторами и убыточным предприятием.

Сравнение абсолютных значений транзакционных издержек в трех рассматриваемых вариантах не позволяет сделать вывод о реальных затратах. Как и при инвестировании в бизнес-проект, следует сравнить чистую текущую стоимость по каждому из этапов государственной политики. Однако для подобной процедуры должны применяться разные ставки дисконтирования, исходя из различной альтернативной стоимости.

Для первого варианта (функционирование неэффективных предприятий) ставка дисконтирования равна среднему индексу инфляции в отрасли за последние 5 лет. Целесообразность использования такой величины обусловлена тем, что показывает скорость обесценивания средств, перетекающих в сектор, поглощающий стоимость. Период дисконтирования равен пяти годам, поскольку это средний срок окупаемости инвестиционного проекта в обрабатывающей отрасли («стандартный проект»).

При оценке эффективности санации применяется стоимость привлечения государством ресурсов на внешнем рынке, поскольку в бюджете обычно не предусматривается финансирование подобных мероприятий — экстраординарные расходы. Затраты на реорганизацию дисконтируются в пределах двух лет. За это время при энергичных преобразованиях изменяется институциональная среда функционирования предприятия, а также завершается, по меньшей мере, один производственный цикл в новых институциональных условиях (за исключением сельского хозяйства и определенного круга инвестиционных отраслей).

Для оценки чистой текущей стоимости транзакционных издержек при отсутствии убыточных предприятий применяется ставка дисконтирования, равная стоимости десятилетних облигаций лидеров отрасли в масштабах всемирного рынка. Выбор данного показателя обусловлен требованиями повышения конкурентоспособности страны и ориентацией на лучшие показатели. Указанная ставка является расчетной величиной — реально украинские предприятия не смогут занять капитал на таких условиях. Обоснование периода дисконтирования (пять лет) аналогично первому варианту.

Основание возложить на государство расходы по реструктуризации предприятий-банкротов состоит еще и в том, что оно генерирует отрицательную добавленную стоимость — прежде всего через бюджетный дефицит. Кроме того, поскольку экономика Украины (наряду с Россией) может быть охарактеризована как «раздаточная экономика», то создание отрицательной добавленной стоимости идет и через соответствующие институты: институт раздачи; институт сдачи; общественно-служебная стоимость; ценообразование [6].

Вклад каждого из перечисленных институтов в формирование государством отрицательной стоимости различен. В одном сегменте три пер-

вых института, в другом — ценообразование. Государство на Украине по-прежнему контролирует большую часть экономических процессов — через систему тарифов на услуги естественных монополий, а также через прямое владение пакетами акций на приватизированных предприятиях, поэтому распространение получил следующий механизм генерирования отрицательной стоимости.

Право распоряжаться собственностью государства предоставляется отдельным финансовым группам (институт раздач), которые ранее оказали власти определенные услуги (институт сдачи). В свою очередь, новые управляющие общественно-служебной собственностью обязаны «сдавать» часть продукции по фиксированным ценам, а остаток может быть реализован на рынке. Причем в последнем случае даже не требуется формального соблюдения требования окупаемости текущих затрат. Поскольку субъект, получивший доступ к управлению государственной собственностью, не уверен в длительности такого монопольного положения, то логичным будет его оппортунистическое поведение — перевод финансовых потоков в специально созданные компании, доведение предприятий до банкротства.

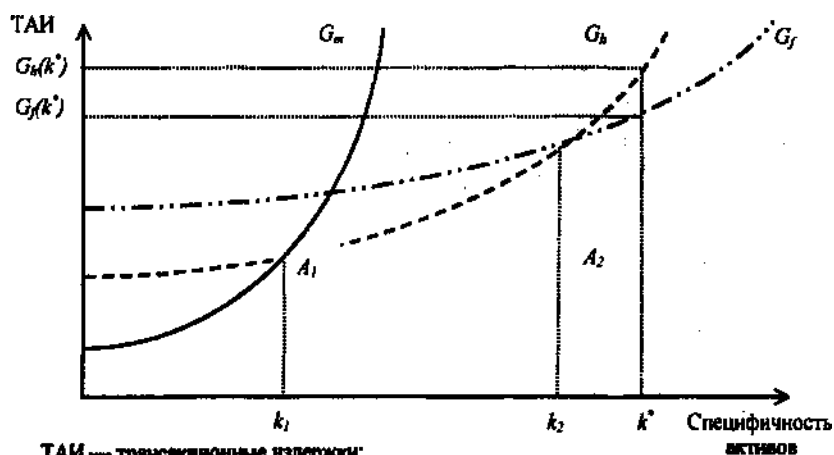
Итак, вполне правомерно суждение, что за счет государства должен быть преодолен барьер транзакционных издержек по реорганизации убыточных предприятий ($A_1 - A_0$). Правда, кредиторы изъявляют готовность за свой счет провести санацию, но только в том случае, если стоимость бизнеса (имущества) компании-банкрота превосходит затраты по установлению контроля над ней. Подобный частный случай и объясняет существующий парадокс: именно предприятия с достаточным запасом прочности подвергаются процедуре банкротства, в то время как безнадёжные фирмы не вовлекаются в данную процедуру.

Ответственность государства за финансирование реструктуризации объясняется не только генерированием отрицательной добавленной стоимости, но и использованием его мощи (насилия) для трансформации собственности из частного в общедоступный ресурс. Государство устанавливает такие правила ведения предпринимательской деятельности, что собственность оказывается незащищенной. Затем применение формальных процедур — реализация запрета на использование собственности во вред, наносимый имущественным объектам других экономических агентов, — с привлечением государственных структур обеспечивает захват чужой компании. Указанная схема реализуется через атаку формально независимыми аффилированными фирмами. При этом одна часть аффилированных лиц — безнадёжные дебиторы, а другая — кредиторы, активно добивающиеся установления контроля над предприятием-банкротом.

В результате, логика рассуждений приводит в тупик. С одной стороны, для достижения конкурентоспособности страны необходимы капита-

ловложения, а, с другой — невозможны как внутренние, так и иностранные инвестиции вследствие незащищенности правомочий собственности. Устранение с применением банкротства сектора, поглощающего стоимость, приведет к коллапсу. Ведь цель института банкротства — эффективное распределение активов должника среди кредиторов и выполнение макроэкономических функций. Однако в условиях виртуальной экономики активы сектора, производящего отрицательную добавленную стоимость, обладают высоким уровнем специфичности. Следовательно, применение рыночных процедур для регулирования отношенческих контрактов безрезультатно.

О. Уильямсон рассматривает выбор между формами институциональных соглашений (рынок, гибридная форма, иерархия) с учетом двух факторов — минимизации транзакционных издержек и усиления специфичности активов. Исходя из предложенной модели, дается объяснение эффективности всех перечисленных организационных форм в зависимости от специфичности активов (рис. 2) [5, 358—359].



ТАИ — транзакционные издержки;
 G_M — функция транзакционных издержек рыночной формы соглашений в зависимости от степени специфичности активов;
 G_H — функция транзакционных издержек гибридной формы соглашений в зависимости от степени специфичности активов;
 G_I — функция транзакционных издержек иерархической формы соглашений в зависимости от степени специфичности активов;
 A_1, A_2 — точки переключения, соответственно, рыночной формы координации на гибридную соглашение и гибридной формы координации на иерархическую (внутрифирменную).

Рис. 2. Формы институциональных соглашений и условия минимизации транзакционных издержек

Следовательно, для активов, обладающих высокой степенью специфичности ($k^* > k_2$), адекватной формой институциональных соглашений будет иерархия ($G_I(k^*) < G_H(k_2)$). К внутрифирменной форме координации

неприменимо банкротство как инструмент защиты и перераспределения собственности в условиях рынка. Поэтому для государства одним из способов институциональной трансформации станут усилия по снижению специфичности активов. Специфичность активов в виртуальной экономике проявляется следующим образом.

На предприятиях сектора, поглощающего стоимость, технологическая отсталость не позволяет реализовать активы, поскольку отсутствует спрос на устаревшее оборудование. Специфичность человеческого капитала выражена в монополизме крупных предприятий. Моноструктурность городов, территориальная иммобилизация рабочей силы не позволяют пройти перекалфикацию, получить новую специальность, на которую есть спрос на рынке труда. Специфичность активов государства проявляется в отраслевых диспропорциях, доставшихся в наследство от командно-административной экономики, что первоначально обуславливает пассивное восприятие хозяйственной ситуации. Кроме того, во властных структурах существует убеждение, что определенная консервация (с учетом перманентных политических выборных кампаний) — в интересах общественной стабильности.

Современные технологии позволяют изменить сложившуюся структуру активов. Информационно-коммуникативные технологии резко ускоряют процесс трансформации ресурсов из высоко специфицированной формы в стандартизированную: развитие Интернета даже в стране, не обладающей большой телефонной сетью, (Украина) приводит к нивелированию различий между производителями, они ведут конкурентную борьбу на всемирном рынке.

Похожий эффект (в отношении динамики контрактных форм) дает изменение институциональной среды. Так, разработка и применение законодательства, направленные на расширение рыночных или гибридных форм институциональных соглашений, относительно снижают транзакционные издержки (по всем видам контрактов). На рис. 2 это означает смещение кривых функций вниз. Аналогично, затруднение рыночных форм регулирования (дополнительные налоги, количественные ограничения на приобретение товаров, ресурсов) обуславливают переключение на гибридную или иерархическую форму, что соответствует сдвигу кривой $G_{\#}$ вверх [5, 367].

Поскольку государство ответственно за создание эффективных институтов, то оно, прежде всего, должно устранить специфичность активов сектора, производящего отрицательную добавленную стоимость. Правилам и нормам (как формальным, так и неформальным) присущи характеристики общественных благ [7]. Функция института — минимизация транзакционных издержек. В виртуальной экономике вынужденный (для сектора, производящего стоимость) обмен представляет собой игру в лучшем случае с нулевой суммой, и банкротство не приведет к ситуации

с положительной суммой для общества. Этот парадокс может быть объяснен тем, что институт банкротства как общественное благо дает выигрыш только сектору, производящему стоимость — асимметричное общественное благо. Следовательно, существует интерес в сохранении набора существующих институтов, максимизирующих объем перетока стоимости [8]. Поэтому, прежде чем широко применять процедуру банкротства, необходимо максимально уменьшить асимметричность выгод для экономических агентов. Это достигается путем, во-первых, однократного списания налоговой задолженности, срок которой превышает три года, во-вторых, дисконтирование задолженности между экономическими агентами с повышающим коэффициентом относительно инфляции.

Именно разовое правило обесценивания «созданной» стоимости в секторе, ее поглощающем, станет основой для выхода из тупика. Тем самым государство, как «производитель» общественных благ, признает, что между агентами идет неэквивалентный обмен. Тогда, обесценив активы, существующие в виде безнадежных долгов (устранив их специфичность для виртуальной экономики), государство фактически уравнивает экономических агентов. Дисконтирование безнадежной задолженности означает формирование среды, в которой большую эффективность приобретают рыночные формы контрактных отношений.

Литература

1. Мельник Д.Ю. Налоговый менеджмент. М., 2000.
2. Базаров А. Реальность виртуальной экономики // Украинская инвестиционная газета. 1999. 23 марта. №11 (181).
3. Gaddy C., Ickes B. Russia's Virtual Economy // Foreign Affairs. 1998. Vol. 77. №5.
4. Аукционек С. Теория переходной экономики и ее место в ряду экономических наук // Мировая экономика и международные отношения. 1996. №10.
5. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1999.
6. Бессонова О.Э. Раздаточная экономика в ретроспективе // Общественные науки и современность. 1998. №4.
7. Инвестиционный климат в России (Доклад НБФ «Экспертный институт» / Авт. колл.: Е. Ясин (рук.), А. Астапович, Ю. Данилов, А. Косыгина // Вопросы экономики. 1999. №12.
8. Шаститко А.Е. Институты как общественные блага // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1996. №5.

В.М. КОЛЛОНТАЙ

Регулирование финансов и финансовые центры

Из всех сфер хозяйственной жизни финансы всегда теснее других переплетались с деятельностью государства. Налоги, бюджет, кредит, стабильность денежного обращения и валюты, распределение доходов — все это одновременно и интегральные элементы системы финансов и важнейшие сферы государственных интересов и деятельности. Государ-

ство исторически устанавливало стандарты, определяло параметры денежного обращения и правила функционирования финансовых учреждений, обеспечивало соблюдение финансовых обязательств. С усложнением хозяйственных и финансовых систем усложнялись и формы и методы государственного регулирования. По мере роста кредита и эрозии денежного обеспечения, важнейшим фактором стабильности (даже просто жизнеспособности) финансовой системы становится доверие к ней населения; соответственно государственное регулирование все чаще преследует цель стабилизировать эту систему, повысить к ней доверие (государственные гарантии интересов банковских вкладчиков или акционеров, меры по стабилизации валюты и т. п.).

Самостоятельная финансовая система — важнейший атрибут национального суверенитета. Соответственно каждое государство не только стремится укрепить свою валюту, но и всячески отгораживает свою финансовую систему от нежелательных внешних влияний. С этой целью широко используются запреты или ограничения на функционирование в стране иностранных финансовых учреждений (их отделений, филиалов и т. п.), на проведение ими различного рода операций (например, аккумуляция депозитов местного населения, размещение иностранных ценных бумаг, скупка акций местных компаний [1]. К этому подчас прибавляются ограничения на валютные операции, на перевод средств за границу и т. п. Бреттон Вудс во многом санкционировал применение подобных инструментов, в частности довольно жесткого контроля за валютными операциями и экспортом капитала [2].

Последняя треть XX в. в сфере финансов характеризуется либерализацией и дерегулированием этого ранее жестко зарегламентированного сектора, его глубокой структурной перестройкой и стремительной глобализацией.

Начало этим преобразованиям было положено еще в 60-х гг., когда развитие мирохозяйственных отношений соединило страны с различной интенсивностью и методами финансового регулирования. В результате, финансовые учреждения с международными связями получили возможность выискивать места, где с наибольшей выгодой можно было осуществлять те или другие операции (ввиду особенностей налогового, корпоративного или иного законодательства). Большая мобильность денежных средств преумножала возможности таких операций, получивших название оффшорных. Развал Бреттон-Вудской системы и отмена многих ограничений на экспорт капитала и валютные операции только подхлестнули эти процессы.

Возникли и стали быстро расти финансовые ресурсы, выскользнувшие из-под существующих у них на родине систем регулирования. Поскольку впервые подобная практика возникла в Великобритании, где (не без попустительства британских властей) сосредоточивались финансовые

ресурсы, укрывающиеся от строгостей и превратностей американского законодательства, подобные средства стали называться евро-долларами. Впоследствии аналогичные маневры предпринимались не только в отношении долларовых средств и не только в Европе, но названия евродоллары и евро рынки закрепились за описанной выше практикой [3].

Вскоре в орбиту подобных операций оказались втянутыми очень крупные суммы. С 11 млрд дол. в 1964 г. евродолларовая система к концу 70-х гг. достигла 400 млрд дол., а в конце 80-х гг. — около 2,8 трлн дол. (во многом за счет нефтедолларов) [4, 257—258]. Журнал «Бизнес уик» отмечал, что к середине 70-х гг. такие «деньги, оторвавшиеся от государства» (stateless money) превышали суммарные золотовалютные запасы государств мира [5, 76]. В погоне за этими ресурсами (и надеясь сдержать бегство капитала из своих стран) власти многих стран стали предоставлять все новые и новые льготы финансовым учреждениям, особенно иностранным, в надежде привлечь их к себе.

Развернулась подлинная «конкуренция через дерегулирование», в ходе которой отдельные страны и муниципалитеты предоставляли все новые льготы иностранному капиталу, создавали дорогостоящую инфраструктуру для финансовых центров. Чаще всего это делалось за счет средств, необходимых для поддержания социальных и экологических условий, повышения благосостояния населения. Соответственно в экономической литературе утвердилось понятие «игра на понижение» («game to the bottom»).

Либерализация и дерегулирование финансов привели (особенно в США) к глубоким изменениям в финансовых структурах и механизмах регулирования, к кристаллизации новых явлений и процессов, которые оказывает растущее воздействие на финансовые системы всех стран мира.

В условиях бурного научно-технического прогресса и перехода к постиндустриальному обществу как масштабы, так и формы и условия обычного банковского кредитования оказываются недостаточными. В либерализующемся хозяйственном поле появляется множество нетрадиционных (небанковских) финансовых учреждений, которые притягивают к себе значительную часть личных и корпоративных накоплений. В США на протяжении трех десятилетий с начала 60-х гг. пенсионные фонды аккумулировали почти 2 трлн дол., т. е. около двух третей всего прироста ресурсов финансовых учреждений страны [6, 6]. С 80-х гг. быстро растет роль взаимных фондов (mutual funds). Появляется еще много фондов и институционализированных инвесторов, основные функции которых сводятся к приобретению такого набора ценных бумаг, который обеспечивал бы их пайщикам (или акционерам) наибольшие текущие доходы при наименьшем риске.

Прежние формы банковского кредита и мобилизации ресурсов все чаще дополняются и подменяются широкомасштабным выпуском ценных бумаг; в самых разных формах осуществляется перевод финансовых обязательств в ценные бумаги, а следовательно в предмет купли-продажи. Этот процесс получил название «секьюритизация» (от английского слова «секьюрити», т. е. ценные бумаги). Финансовые посредники все чаще подменяются финансовыми рынками. Особенно далеко этот процесс зашел в США и других англосаксонских странах, а также в Японии. Заметно медленнее он идет в Европе. Согласно оценкам журнала «Форчюн», на фондовой бирже в США циркулирует 2/5 финансовых активов США, тогда как в Германии — лишь 8% [7, 89].

Прибыльность вновь возникших институциональных инвесторов возрастала благодаря тому, что их деятельность не регламентировалась теми законами, которые во многом сковывали деятельность банков (требования узкой специализации и территориальной привязанности банков в США и Японии, обязательный увязка объема кредитных операций с резервами банка и т. д.). Соответственно, подобные фонды, суля своим пайщикам более высокие доходы, нежели банковские вклады, все более теснят традиционные банки. В США с 1980 г. по середину 90-х гг. доля банков в общей сумме активов, находящихся в распоряжении финансовых посредников, сократилась на 50% [8, 2]. Уже в 1990 г. общий объем новых банковских кредитов в США лишь незначительно превышал размеры выпускаемых секьюритизированных займов [9, 37]. В Японии в начале 70-х гг. 80% внешнего финансирования корпораций приходилось на банковские займы; в начале 90-х гг. этот источник потерял свое былое значение, а внешнее финансирование в равной доле осуществлялось за счет выпуска акций и выпуска облигаций [1, 15]. В конце 90-х гг. доля облигаций в два с лишним раза превышала долю банковских кредитов как источник внешнего финансирования деятельности американских корпораций; в Европе же доля банковских займов, наоборот, в среднем в полтора раза превышала долю облигаций [10, 66—81].

Новая конфигурация финансовой системы в свою очередь порождает ряд новых явлений.

Общее увлечение секьюритизацией преобразует формы и расширяет масштабы кредитной экспансии. В настоящее время в США подлежат погашению обязательства, превышающие 11 трлн дол., т. е. на сумму приблизительно равную полуторогодичному ВВП. Государственный долг Японии (если учитывать и обязательства по пенсионным фондам) превышает двухгодичный ВВП страны [11, 20].

Всеохватывающий навес задолженности становится немаловажным элементом в системе организации и управления современным хозяйством. В ситуации острейшей конкуренции кредитные средства являются неотъемлемым условием нормального осуществления хозяйственной

деятельности компаний и корпораций. Для отдельных лиц ипотека и рас-срочка платежей представляются обязательными для приемлемой (не говоря уже о преуспевающей) жизни. Важным элементом краткосрочной и среднесрочного кредитования становится практика перекапывающихся займов (roll-over), когда непогашенная по каким-либо причинам задол-женность продляется (реструктуризируется) на более жестких условиях. При мало-мальски крупных сделках решающее значение для определе-ния этих условий имеет рейтинг должника, своего рода характеристика, выдаваемая соответствующими организациями. Индивидуумы и компа-нии, опутанные долговыми обязательствами, вынуждены постоянно счи-таться с возможностью того, что в случае их строптивости, новые займы могут и не быть предоставлены на новый срок.

Меняется критерии хозяйственного управления. В результате секью-ритизации роль множества мелких владельцев ценных бумаг резко воз-растает. Если раньше финансисты реально осязали связь своих долго-срочных финансовых интересов с общеэкономическим развитием, то теперь море мелких держателей ценных бумаг захлестывает процесс принятия решений, оказывает сильнейшее давление в сторону повыше-ния текущих прибылей. Соответственно меняется и характер деятельно-сти фондов и холдингов; она определяется не долгосрочными общехо-зяйственными критериями, а сиюминутными, чисто финансовыми. На протяжении уже десятилетий эта растущая ориентация на краткосрочные результаты рассматривается в США как важный фактор, подрывающий конкурентоспособность страны и ослабляющий ее долгосрочные мирохо-зяйственные позиции. В то же время большое количество реальных и потенциальных титулов собственности, циркулирующих на рынках, чре-ватые новыми формами контроля и зависимости, а также неожиданным перераспределением собственности в ходе острой конкурентной борьбы.

Непосредственно в банковском секторе дерегулирование разрушило прежнее жесткое разграничение функций и привело к замене прежних территориально раздробленных, узко специализированных банков более многоплановыми, универсальными, предоставляющими клиентам все более широкий спектр услуг. Наблюдается стремительное переплетение не только банков с различной специализацией, но и банковских и небан-ковских финансовых учреждений, вторжение одних в сферу деятельно-сти других. Одни и те же крупные объединения и финансовые группы (Ситикор, Чейс-Манхэттен, Морган-Станлей, Голдман-Сакс, Меррил-Линч, Барклейс, Нат-Вестминстер, Дойче Бундесбанк, Сосьете Женераль, Варбург, Унион-Банк-Суисс, Креди-Суис, Дай-Ичи, Фуджи, Номура, Ак-са, Альянс и др.) почти неизменно встречаются в списках будь-то инве-стиционных, депозитных или ипотечных банков, будь-то страховых агентов, взаимных фондов, научно-исследовательских центров, консуль-тативных фирм. Прежняя специализация ступеньвается. Названия

«банк», «фонд», «холдинг» становятся скорее историческим наследием или показателем юридического статуса, нежели характеристикой ныне осуществляемой деятельности. Депозитные банки обзаводятся подконтрольными им фондами и/или страховыми компаниями. Многие инвестиционные банки расширяют свою аналитическую и консалтинговую деятельность. Возникают разного рода конгломераты и многоплановые финансовые объединения [12].

Одновременно возникает множество фирм, обслуживающих те или иные потребности финансовых комплексов — технические, юридические, аудиторские, управленческие консультанты (Макинзи, Бостон Консалтинг, Артур Литтл), с разной степенью независимости от или привязанности к тем или другим финансовым группам. Сфера финансов превращается в мощный информационно-аналитический и организационно-управленческий комплекс, обладающий беспрецедентным кредитным потенциалом.

Отличительной чертой современного положения в западных странах является бурный процесс концентрации групп, предоставляющих финансовые услуги. В 1980 г. в США на 25 крупнейших банков приходилась треть всех банковских доходов, а к концу 90-х гг. уже более половины. Если в 1990 г. на долю 25 крупнейших представителей ипотек приходилось 26% всех сделок в стране, то в 1997 г. — уже 45%. К концу 90-х гг. на долю 10 крупнейших взаимных фондов приходилось 47% всех активов таких фондов. Десять крупнейших компаний захватило 57% рынка кредитных карточек. Десять ведущих компаний захватили две трети рынков страхования домов и автомобилей в США [13, 170].

В глобальном масштабе из пятидесяти наиболее крупных фирм, предоставляющих финансовые услуги, десять (в том числе восемь американских) концентрируют в своих руках 72% всех операций [14, 84]. Двадцать пять банков сосредоточивают у себя около 1/3 активов тысячи крупнейших международных банков [15, 90]. При этом важно отметить, что, даже согласно официальным данным, крупнейшие банки и институциональные инвесторы распоряжаются активами, подчас превышающими триллион долларов и неизменно составляющими многие сотни миллиардов долларов. Эти цифры нужно воспринимать в контексте того, что общий размер глобальной капитализации фондовых рынков составляет 20—25 трлн дол., а совокупность всех мировых ценных бумаг следует оценивать в 75—100 трлн дол. (эти оценки неизбежно включают немалый двойной счет). Иначе говоря, каждый из крупнейших финансовых конгломератов официально контролирует порядка одного процента глобальных финансовых ресурсов! Если же учесть всевозможные косвенные формы контроля и воздействия, то эта цифра возрастет в несколько раз. Так, например, официально активы Дойче банка составляют не полные

700 млрд дол., но этот банк является опекуном-хранителем и во многом распоряжается финансовыми активами на сумму 4 трлн дол. [16, 68].

А процесс слияний и поглощений далеко не завершился, наоборот, он бурно продолжается. Постоянно обсуждаются возможности слияния трех крупных французских банков (Париба, Сосьете Женераль и Банк-Националь-де-Пари), заключаются соглашения о намерениях объединить три видных японских банка (Фуджи-Банк, Дай-Ичи-Кангио и Индастриал-Банк-оф-Джапан), долго велись переговоры об объединении Дойче Бундесбанк с Дрезденским в Германии. В каждом случае речь идет о создании крупнейшего в мире финансового образования. Начались уже и слияния банков нескольких европейских стран, но этот процесс пока ограничивается преимущественно банками малых стран [17, 20—21].

В последней четверти XX в. наметилась тенденция географической концентрации финансовых центров в рамках национальных государств. Если еще недавно в большинстве ведущих западных стран можно было указать на несколько крупных финансовых центров, то сейчас в каждой стране стремительно выделяется один центр. Во Франции Лион все более уступает свои позиции Парижу. Франкфурт в Германии концентрирует у себя больше финансовой деятельности, нежели все другие немецкие финансовые центры вместе взятые. В Австралии Мельбурн уступает свои позиции Сиднею. Во всех этих случаях рост ведущего центра связан не столько с сокращением деятельности его конкурентов, сколько с особо бурным ростом самого ведущего центра. Большинство из них настойчиво добивается статуса мирового (или хотя бы регионального) финансового центра, концентрируя у себя диспропорционально большую долю международных операций. Так, в Нью-Йорке сосредоточено более 2/3 всех активов иностранных банков, действующих в США [18, 42].

Концентрация участников и глобализация рынков финансовых услуг способствует стремительному росту и консолидации мировых финансовых центров (МФЦ). В настоящее время в 25 городах мира сосредоточено до 83% всех титулов собственности (equity), находящихся в распоряжении институциональных управляющих. На долю трех городов — Лондона, Нью-Йорка и Токио приходится более трети всех мировых титулов собственности, находящихся в институционализированном управлении и около 58% объема операций валютных бирж мира [14, 77].

Типичный МФЦ охватывает широкий круг всевозможных операций. Главное место тут занимают рассмотренные выше банки (местные и иностранные), институционализированные инвесторы и другие объединения, продающие различные финансовые услуги. Все они вплетены в сложную сеть международных взаимосвязей. Большую роль в МФЦ играют различные биржи (валютные, фондовые, товарные), хотя последние не обязательны — кое-кто из претендентов на статус МФЦ еще не обзавелся ими. Видное место в МФЦ занимают различные консалтинговые и вспомо-

могательные фирмы. Среди более мелких МФЦ насчитывается несколько с довольно конкретной специализацией. Так, Чикаго долгое время концентрировал у себя более половины мирового рынка фьючерсных сделок и торговли многими видами производных финансовых инструментов (derivatives). В последние годы его место в этих областях начинает оспаривать Франкфурт и некоторые другие центры.

Рассматривая составные элементы (компоненты) МФЦ необходимо особо остановиться на валютных биржах, значимость которых (после отмены валютных ограничений) заметно выросла. Ежедневный оборот на валютных рынках во много раз превышает ежедневный оборот на фондовых биржах, не говоря уже об объеме мирового ВВП или международной торговли [19, 6].

На валютных биржах функционируют многочисленные брокерские фирмы и фонды хеджирования, через которые оперируют такие крупные дельцы, как Дж. Сорос, Дж. Робертсон, М. Штейнхарт, П.Т. Джоунс и Дж. Генри. Аккумулируя (с помощью краткосрочных кредитов) сотни миллиардов долларов они неоднократно проводили на валютных биржах крупномасштабные спекулятивные операции, получая десятки и сотни миллионов долларов прибыли и, по ходу дела, обваливая валюты той или другой страны [20, 62—64]. Важная роль валютных бирж в конкурентной борьбе валют — это не менее важная сторона их деятельности, нежели их текущие обменные операции.

Заинтересованность стран в формировании своих МФЦ объясняется в первую очередь тем, что эти центры обеспечивают значительный приток капиталов в страну, приносят большие доходы в виде налогов, зарплаты высокооплачиваемых служащих, обеспечивают немалый рост занятости. В лондонском Сити непосредственно в сфере финансов работает около миллиона человек, а обслуживает их еще большее число лиц [21, 15—16]. МФЦ важный фактор, влияющий на состояние и мирохозяйственные позиции валюты страны. Международные центры по оказанию финансовых услуг приносят стране немалые доходы по разным невидимым статьям платежного баланса. Позитивное сальдо Лондона в сфере международных финансовых услуг оценивается в 8 млрд дол. [22, S5]. Со своей стороны крупные банковские объединения имеют общие интересы с государством и местными властями в деле укрепления порядка (общественного и финансового), а также в проведении всевозможных бюджетных и кредитных операций.

Часто возникает вопрос: почему в эпоху информатики и компьютеров МФЦ продолжают существовать и расти. Этот вопрос тем более актуален, что МФЦ порождают немало экономических и социальных трудностей — дорогостоящая транспортная и коммуникационная инфраструктура, стремительный рост дороговизны (ввиду большого числа высокооплачиваемых специалистов), социальное расслоение и другие

проблемы, которые как домочлов меч весят над будущим городов, ставших финансовыми центрами. И тем не менее МФЦ не только не сокращаются, а наоборот разрастаются.

Связано это, видимо, с тем, что наряду с обычной информацией, которую легко можно получать по каналам современной компьютерной связи, финансовые учреждения нуждаются в большом количестве оригинальной, высокоаналитичной информации, которая в свою очередь требует постоянных «мозговых штурмов» большого числа разнообразных высококвалифицированных специалистов. К тому же, сроки принятия решений, как правило, очень сжаты.

Более того, международный финансы предъявляют спрос на совершенно новые профессии. Здесь и высококвалифицированные переводчики, особенно в области экономики и права. Здесь и специалисты по сопоставительному экономическому и юридическому анализу, способные обеспечить стыковку различных законодательств и юридических культур. Не последнюю роль играет потребность в различного рода аналитических центрах, которые могут обеспечить многофакторные, междисциплинарные исследования (например, для разработки рейтингов типа Мудиз и Стандарт энд Пурс).

Главная же функция МФЦ — это выработка и реализация (совместно с международными финансовыми организациями и ведущими западными государствами) долгосрочной стратегии по укреплению и расширению складывающейся мировой финансовой системы (в которой они занимают главенствующие позиции). Это предполагает закрепление определенных «правил игры» на финансовых рынках, создание жесткого институционально-правового каркаса деятельности финансовых учреждений, закрепление идеологии открытого доступа к рынкам финансовых услуг. Большое внимание уделяется закреплению позиций ведущих валют (нередко ценой ослабления остальных). Особенно после финансового кризиса 1997—1999 гг. возросшее внимание уделяется обеспечению по возможности стабильного и нормального функционирования сложившейся финансовой системы, преодолению периодически возникающих валютно-финансовых кризисов. Большое место в деятельности МФЦ занимают управление международной задолженностью, реструктуризация международных долгов таким образом, чтобы не подорвать перспективы будущих платежей и в то же время получить возможный максимум текущих поступлений (даже если это надолго подрывает возможности успешного экономического развития стран-должников). Обратной стороной огромных средств, сосредоточенных в МФЦ является растущая зависимость периферийных стран от поступления новых займов и иностранных инвестиций.

Иначе говоря, главное предназначение МФЦ — это выработка согласованной реакции на изменения в текущей ситуации и координация стра-

тегических усилий по формированию нового мирового финансового порядка. В настоящее время эти усилия сосредоточены на создании новой системы управления и контроля, начиная с выработки соответствующего законодательства и кончая унификацией системы отчетности и аудита, обеспечение ее прозрачности и доступности. В целом ведущие МФЦ — это мощные центры организации и управления мирового хозяйства, принятия решений по важнейшим конкретным экономическим (и не только экономическим) вопросам.

При этом между отдельными МФЦ существуют сложные взаимоотношения, сочетающие сотрудничество с острой конкурентной борьбой. Расстановка сил между МФЦ сложилась еще далеко не окончательно. Она подвержена резким колебаниям. В конце 80-х гг. казалось, что Япония реально угрожает руководящей роли США в мировом хозяйстве. На ее долю приходилось 40% капитализации мировых фондовых рынков по сравнению с 30%, приходившимися на долю США. В настоящее время на долю США приходится 50%, против 30%, остающихся за Японией. Аналогично изменилось соотношение сил Токю и Нью-Йорка в области предоставления международных займов и в ряде других областей. Возрастает роль доллара как ведущей международной валюты, опосредствующей основную часть мировой торговли, а также составляющей важнейшие валютные резервы [19; 23]. В ряде развивающихся стран серьезно обсуждается вопрос привязки местной валюты к доллару.

Особенно бурные изменения сейчас происходят в странах ЕЭС. Связано это с введением евро, а также с намечающейся перестройкой европейской финансовой системы по американскому образцу. Введение единой валюты открывает большие возможности и порождает многочисленные проблемы для финансовой сферы. В первую очередь оно приведет к резкому сокращению операций по обмену валют, которые (прямо или косвенно) составляют для многих западноевропейских банков около 1/3 их деятельности [10, 66—81]. Сейчас западно-европейская банковская система выживает во многом за счет бурных слияний и поглощений во многих отраслях [24, 140]. Ведущую роль в этом процессе играют американские финансовые группы благодаря своим конкурентным преимуществам в области консультации и организации финансовых и юридических аспектов операций по слиянию и поглощений. По данным за 1998 г., десятью ведущими консультантами в европейских сделках слияний и поглощений были Морган-Станлей (138 сделок на сумму 302 млрд дол.), Голдман-Сакс (111 на 258), Джи-Пи-Морган (107 на 156), Мерилл-Линч (86 на 153), Креди-Сuisse-Ферст-Бостон (132 на 152), Соломон-Смит-Барней (82 на 99), Дойче-Банк-Банкерз-траст (87 на 90), Н.М. Ротшильд (95 на 85), Варбург-Диллон-Рид (143 на 85), Лазар (133 на 83) [25, 47]. Бросается в глаза, что многие европейские участники списка — результат недавних слияний с американскими компаниями; это

отражает сильнейшие позиции американских финансовых учреждений в деле организации слияний и консалтинге.

Острая борьба развертывается между Лондоном, Франкфуртом, Цюрихом, Парижем и рядом других городов за главенствующую (или хотя бы важную) роль в будущих европейских финансах. Лондон опирается на свой большой опыт, наличие квалифицированных специалистов, установившиеся международные связи, более гибкое и отточенное государственное регулирование финансовой сферы. Этими же преимуществами во многом располагает и Цюрих. На эти два центра приходится более половины капитализации фондовых рынков Европы [14, 83]. Франкфурт со своей стороны делает ставку на новейшие технологии, на свое географическое местоположение внутри зоны евро, на сильные позиции марки как интернациональной валюты. Исход борьбы за доминирующее положение в финансах Европы еще далеко не очевиден. Как показало соглашение об объединении фондовых бирж (май 2000), не исключен и вариант определенного сотрудничества между Лондоном и Франкфуртом.

Сама перестройка хозяйственных и организационных структур в Западной Европе (по крайней мере, временно) ослабляет конкурентоспособность европейских фирм и стран, что проявляется, в частности, в неблагоприятных тенденциях динамики евро.

Наряду с МФЦ, расположенными в ведущих странах развитого капитализма существует еще 50—70 мелких офшорных финансовых центров. Это в основном малые страны с узкой хозяйственной базой (нередко туризм) и малыми источниками дохода — Кайманские острова, Багамы, Бахрейн и др. Для них регистрация и функционирование иностранных фирм (даже на льготных налоговых или иных условиях) сулит существенное пополнение доходов на душу населения. Более того, многие из этих центров негласно делают ставку на привлечение сомнительного и нелегального капитала, обязуясь оберегать секретность, не вводить широко принятые меры регулирования финансовой деятельности. Соответственно, такие страны отличаются пониженными налоговыми ставками, низкими регистрационными платежами, гарантией секретности операций, низкими нормами резервов для проведения кредитных операций и т. д.

В ходе острой конкурентной борьбы офшорные финансовые центры прибегают к разным видам специализации и создания конкурентных преимуществ. Одни предоставляют гарантированную секретность, другие — особо льготные тарифы, третьи — имидж законопослушного государства. Одни подчас специализируются на предоставлении льгот и услуг банковским организациям, другие — фондам, третьи — страховым компаниям.

Существует немалая, хотя и в основном негласная связь между деятельностью ведущих финансовых учреждений и МФЦ с одной стороны и

офшорными финансовыми центрами с другой. Последние открывают перед ведущими финансовыми учреждениями широкие возможности маневра, утайки средств, перенесения сроков декларации и т. д. Кроме того, они втягивают в финансовый оборот значительные теневые и нелегальные ресурсы. О масштабах таких операций можно судить лишь по косвенным показателям. Так, например, в одном из обзоров ОЭСР отмечается быстрый рост заграничных активов и пассивов английских депозитных банков; достигая 1,4 трлн дол., это в несколько раз превышает аналогичные показатели других стран (на втором месте находится Япония). Основное объяснение этого видится в том, что эти показатели включают немалое число операций между банками в Сити и банками в многочисленных офшорных островах бывших британских колоний [26, 18—20]. До недавнего времени более половины иностранных прямых инвестиций в Латинскую Америку проходили через финансовых посредников в Карибских странах [27].

Ведущим иностранным банкам и ТНК офшорные финансовые центры открывают большие возможности для сокрытия доходов от налогов и других сомнительных, полуполигальных, а то и явно нелегальных (отмывание «грязных» денег и т. п.) операций. Анонимность деятельности офшорных центров делают их идеальным инструментом для перевода средств отдельным лицам, политическим партиям и для других форм коррупции. Эти офшорные центры притягивают немалую часть бегства капиталов из экономически неблагополучных стран. Всякие оценки масштабов такой деятельности, по определению, должны быть крайне приближенными; однако совершенно очевидно, что речь идет об очень крупных суммах. Согласно оценкам журнала «Экономист» на офшорные финансовые центры (население которых составляет 1,2% мирового, а ВВП — 3%) приходится 26% финансовых активов и 31% прибылей американских ТНК [28, S13]. Широкое хождение получили оценки сокрытия налогов в результате деятельности офшорных финансовых центров; согласно этим оценкам страны ОЭСР ежегодно недобирают в виде налогов полтриллиона долларов. Отмывание в офшорных финансовых центрах нелегальных доходов только от торговли наркотиками оценивается в те же полтриллиона долларов.

За последнее время деятельность таких финансовых центров вызывает возрастающий интерес в связи с тем, что из-за них в бюджеты ведущих стран недопоступают огромные суммы. Однако заинтересованность большого числа разных групп в сохранении существующего положения вещей до сих пор эффективно блокирует какие-либо серьезные международные попытки существенно ограничить деятельность рассматриваемых центров.

Литература

1. *Walter I. Barriers to Trade in Banking and Financial Services. L., 1985.*

2. *Helleiner E.* States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990's. Ithaca, 1994.
3. *Johnson R.B.* The Economics of the Euromarket: History, Theory and Policy. L., 1983.
4. *Money, Power and Space* / Eds. S. Corbridge, R. Martin, N. Thrift. Oxford, 1994.
5. *Business Week*. 1978. August 21.
6. Federal Reserve Bank of Kansas City. *Economic Review*. 1994. Second quarter.
7. *Fortune*. 1998. August 28.
8. Federal Reserve Bank of New York. *Current Issues*. Vol. 5. 1999. No12. August.
9. *Strange S.* Mad Money. When Markets Outgrow Governments. Ann Arbor, 1998.
10. *McKinsey Quarterly*. 1998. No1.
11. *The Economist*. 2000. January 22.
12. *Van den Bergh L.A., Verweire K.* Creating the Future with All Finance and Financial Conglomerates. L., 1998.
13. *McKinsey Quarterly*. 1997. No4.
14. *Foreign Affairs*. 1999. January—February.
15. *Banker*. 1999. July.
16. *Euromoney*. 2000. May.
17. *Business Week*. 1999. September 6.
18. *Banker*. 1999. March.
19. *Hartmann Ph.* Currency Competition and Foreign Exchange Markets. The Dollar, the Yen and the Euro. Cambridge, 1998.
20. *Erdman P.* Tug of War. Today's Global Currency Crisis. N. Y., 1996.
21. *The Economist*. 1991. May 4.
22. *The Economist*. 1998. May 9.
23. *Cohen B.* The Geography of Money. Ithaca, 1998.
24. *Euromoney*. 1999. July.
25. *Euromoney*. 1999. May.
26. *OECD Observer*. 1999. January.
27. *ECLAC*. Report on Foreign Investment in Latin America and the Caribbean. N. Y., 1998.
28. *The Economist*. 2000. January 29.

Л.Г. ХОДОВ

Проблемы экономической эффективности государственного сектора в рыночной экономике

Проблема экономической эффективности государственного сектора (ГС) является ключевой в определении его судеб. К оценке эффективности может быть два подхода: с точки зрения критерия рентабельности и с точки зрения полезности для всего народного хозяйства.

Низкая рентабельность или убыточность государственных хозяйственных объектов

Низкая рентабельность или убыточность ГС — это, с некоторыми исключениями, обычное явление в странах рыночной экономики. Она вы-

ражается в относительно высоком, по сравнению с частными фирмами, уровне издержек. В ГС финансовый план часто составляется по итогам отчетного периода, практикуется полное расходование выделенных средств, независимо от реальной на то потребности, чрезмерное привлечение ресурсов и нерациональное их использование. Назначение на руководящие должности соратников по партии, победившей на последних выборах, ведет к снижению компетентности управления. На государственных предприятиях ограничены возможности в области самостоятельного регулирования зарплаты. Во многих странах Латинской Америки госсектор стал непосильным бременем для национальной экономики вследствие раздувшегося аппарата бюрократизма, увеличения задолженности госпредприятий перед иностранными кредиторами.

Негативные последствия функционирования подобной системы значительно возрастают при революционном развитии научно-технического прогресса. Нередко низкая эффективность использования ресурсов на объектах ГС приводит к результатам, не адекватным затратам, или к превышению допустимого уровня затрат, за рамками которого решение одних макроэкономических проблем влечет за собой возникновение других. Наиболее распространенным следствием этого является увеличение дефицита государственного бюджета.

Среди причин низкой рентабельности ГС следует выделить объективные и субъективные. Среди объективных причин в первую очередь следует назвать специфическую отраслевую структуру ГС.

Государственные объекты сосредоточены главным образом в отраслях, не выгодных для частного капитала, где прибыли быть не может или она совсем незначительна.

В ФРГ, например, отношение основного капитала к стоимости продукции на государственных промышленных предприятиях в 70-х гг. было почти в 3 раза выше, чем в среднем на частных.

Следующей причиной низкой рентабельности ГС является использование его в качестве средства государственного регулирования экономики в области конъюнктуры, отраслевой и региональной структуры, занятости, развития НИОКР и др., не считаясь с соображениями рентабельности.

Кроме того, ГС берет на себя значительные социальные расходы. Государственные компании тратят сравнительно больше денег, чем частные, на фирменные пенсии и социальные пособия, на жилищное строительство, обучение молодежи, экологические мероприятия и местное благоустройство.

Естественно, такое «нерыночное» поведение компаний — объектов государственного сектора отнюдь не способствует их высокой рентабельности, часто ведет к их прямой убыточности, но такова цена анти-

циклического регулирования в целях социально-экономической стабильности.

На эффективность госсектора влияют также и внешние факторы. Мировой энергетический кризис сказался на увеличении затрат в энергетике, на транспорте, в городском хозяйстве, которые во многих развитых странах входят в ГС. Рост расходов, как следствие, осложнил финансирование государственных объектов. И вместо усиления налогового бремени для покрытия дефицита ГС был взят курс на его приватизацию как наиболее рациональный способ разрешения накопившихся проблем.

Однако, наряду с объективными причинами низкой рентабельности ГС, имеют место неэффективность управления, некомпетентность и проявления бесхозяйственности.

Государственные предприятия не всегда рационально используют ресурсы. Нерациональные затраты, по мнению экспертов, вызываются чрезмерным вмешательством органов управления в решение текущих проблем. Защищенность государственных предприятий от рыночной конкуренции бюджетным финансированием позволяет игнорировать реальное положение на рынке. В результате их положение приобретает черты монополии. Отсюда происходит снижение требований к экономии ресурсов. Этому также способствует сложившаяся система управления, характеризующаяся большим числом нормативных ограничений, как следствие, чрезмерным бюрократизмом в принятии управленческих решений. В свою очередь это приводит к снижению требований к компетентности должностных лиц. Подобной системе свойственны также отсутствие должного контроля за эффективностью использования государственных субсидий, сохранение лишних рабочих мест, слабая восприимчивость к новым технологиям и методам управления, низкая заинтересованность персонала в их внедрении.

За счет бюджетных средств госпредприятиями гарантируется защита от банкротства и поглощений другими фирмами.

Механизм принятия управленческих решений на госпредприятиях характеризуется повышенным бюрократизмом. Длительное согласование документов по многочисленным инстанциям существенно снижает экономическую мобильность госпредприятий. Нередко в практике развитых зарубежных стран управленческий аппарат госпредприятий вдвое-трое превышает по численности администрацию частных предприятий той же отрасли. В результате дублирования управленческих функций усиливается безответственность руководящих кадров, их некомпетентность. Для стран с многопартийной политической структурой приход к власти той или иной партии, как правило, означает смену руководства. Являясь временными управляющими, государственные менеджеры и чиновники не заинтересованы в перспективном развитии предприятия.

Обычным недостатком принятия решений в ГС является превалирование личных связей над интересами дела. Часто ассигнования на капиталовложения и дотации на оборотный капитал предоставляются в соответствии со способностями и возможностями руководителей государственных объектов оказывать воздействие на финансовые органы. Случается, что чиновник определяет судьбу хозяйственного объекта, исходя из краткосрочных, зачастую личных интересов, не будучи жизненно зависимым от последствий своего решения.

Снижение эффективности ГС происходит и в результате неотлаженности и бессистемности в управлении комплексом государственных объектов, особенно свойственных переходному периоду. В управлении ГС разных стран имеют место и некомпетентность, и безответственность и коррупция.

Личная некомпетентность, неспособность или корыстолюбие государственных чиновников частично порождены порочной кадровой политикой, бесконтрольностью и безответственностью, особенно расцветающими в переломные периоды развития общества.

Однако причины низкой эффективности хозяйствования на государственных объектах субъективными факторами не ограничиваются. В управлении ГС имеет место системный недостаток, связанный с принципиальными различиями в сущности форм собственности, в их экономической реализации. Экономические и социально-психологические последствия разрыва или ослабления хозяйственной мотивации решений и действий, замена материальной мотивации соображениями долга, сознательности, профессиональной объективности ослабляют экономическую эффективность, выраженную в рентабельности. Происходит это не только на объектах государственной собственности, но и в крупных, анонимно управляемых, частных корпорациях по мере отрыва функции управления капиталом от собственности на него.

Народнохозяйственные критерии эффективности ГС

При рассмотрении различных аспектов экономической эффективности ГС следует исходить из того, что он создан и существует не по критериям рыночной рентабельности. По определению, ГС призван заместить частный капитал в сферах низкой рентабельности или убыточности с момента своего образования в результате национализации, санирования или нового строительства. В дальнейшем в соответствии с целями государственного регулирования государственные объекты сознательно идут на снижение собственной рентабельности, руководствуясь не рыночными критериями прибыли, а соображениями стабилизации и укрепления существующего строя.

Наличие государственной собственности обусловлено тем, что только в этом случае гарантируется удовлетворение ряда общественных благ. С

этой точки зрения управление государственной собственностью тем более эффективно, чем больше при имеющихся возможностях создается общественных благ. Такую эффективность принято называть социальной, она не зависит непосредственно от окупаемости затрат и в большей степени связана с предельными возможностями государства удовлетворять общественные потребности.

В реальных условиях их производит государство и называются они *общественными благами*.

Очевидно, общественные блага совершенно необходимы и чем выше уровень социально-экономического и культурного уровня развития общества, тем больше их требуется. В области экономики общественными благами являются поддержание и совершенствование рамочных условий функционирования хозяйства — экономическое законодательство и органы, эти законы соблюдающие, инфраструктура, система доступной информации, охрана окружающей среды. В конкретных условиях отдельной страны общественными благами являются НИОКР, дешевая электроэнергия, газ, водоснабжение, транспортные услуги, некоторые виды сырья.

Производство общественных услуг не может быть конкурентоспособным с точки зрения межотраслевой конкуренции рентабельности капитала, так как многие из видов общественных благ обществу нужны не потому, что они дешевы, а просто потому, что необходимы для существования, сколько бы они не стоили.

Применительно к этой цели достижение эффективного управления государственной собственностью сводится к получению максимально возможного в количественном и качественном смыслах социального эффекта от объектов государственной собственности.

Большие затраты на общественные блага не являются абсолютным злом для народного хозяйства. При их оценке надо исходить из значительных прямых и побочных выгод, достигающихся не инициатору — государству, а частным предпринимателям и населению всей страны как потребителям.

Например, низкие тарифы на германских железных дорогах способствовали понижению транспортной составляющей в издержках производства германских предприятий, повысили их рентабельность и конкурентоспособность, сделали немцев одной из самых путешествующих наций в мире. Германские железные дороги — государственные. Затраты на их переоснащение и покрытие убытков финансировались из бюджета.

Обеспечение страны общественными благами требует отказа от принципа рентабельности как главного критерия хозяйствования в ГС.

Среди народнохозяйственных задач, решаемых ГС, такие ключевые, как обеспечение бесперебойного функционирования отраслей инфра-

структуры; проведение ценовой политики; защита отдельных отраслей от проникновения иностранного капитала; облегчение доступа широких слоев населения к получению услуг в сфере образования, здравоохранения, социального обеспечения; поддержка некоторых низкорентабельных, убыточных производств, ликвидация которых нежелательна в силу опасности резкого увеличения безработицы и по другим причинам. При этом прибыльность как отдельных госпредприятий, так и ГС в целом отступает на второй план. Основным источником финансирования таких предприятий являются налоговые поступления в бюджет. Доходы от прибыльных государственных предприятий, как показывает опыт многих развитых стран, составляют лишь малую долю общего объема бюджетных поступлений.

Низкая рентабельность ГС является его наиболее уязвимым местом в глазах общественности; основанием для обвинения государственных объектов в том, что своей низкой рентабельностью они способствуют снижению уровня эффективности национальной экономики в целом. Однако, если государственные объекты стали бы вдруг высокорентабельными, вероятно, рентабельность частного сектора тотчас же стала бы ниже, так как повысились бы его издержки производства.

Исходя из сказанного, можно сформулировать следующие основные критерии народнохозяйственной и социальной эффективности функционирования ГС:

- соответствие обеспеченности общественными благами национальным потребностям;
- вклад ГС, в частности, в области инфраструктуры, НИОКР, энергетики и экологии, в снижение издержек частного предпринимательства и повышение его конкурентоспособности;
- вклад ГС в обеспечение национальной безопасности.

По отношению к объектам государственной собственности чисто производственного назначения, объектам бизнеса с государственным участием, государственному имуществу, сдаваемому в концессию, аренду, цели и задачи эффективного управления формулируются по-иному. Эффективность использования, функционирования таких объектов характеризуется с экономических позиций. Они должны приносить наибольший экономический эффект на единицу стоимости объекта или на единицу затрачиваемых на их содержание и эксплуатацию совокупных ресурсов (трудовых, материальных, финансовых). Иначе говоря, в данном случае управление государственной собственностью должно строиться таким образом, чтобы обеспечивалась наибольшая экономическая эффективность в заданном периоде и особенно в долгосрочной перспективе.

Е.А. РЕЙНГОЛЬД

Финансизм — этап или итог финансовой системы?

Возрастающий интерес в теоретических исследованиях к финансовой системе обусловлен такими явлениями, как виртуализация экономики, отрыв стоимостных оценок от баланса спроса и предложения, тенденция к изменению конфигурации денежных потоков из реального сектора экономики в финансовый. Связь этих явлений с финансовой сферой определяет актуальность теоретических разработок в этой области. Исследование эволюции финансовой системы не только имеет исторический интерес, но дает возможность оценить сегодняшние тенденции в финансовой системе.

Финансовая система — это отношения по формированию, аккумуляции и распределению денежных средств для обеспечения выполнения государством своих функций, финансы — система денежных отношений по поводу формирования и использования фондов, необходимых государству для выполнения своих функций (см., напр.: [1, 389—394; 2, 4—7; 3]). Финансы не сводятся к денежным средствам, но это всегда денежные отношения. В организационном плане финансовая система включает институты аккумуляции и распределения денежных и прочих ресурсов.

Формирование финансовой системы. Изначально прообразом финансовой системы была система сбора, накопления и распределения дани, контрибуций, налогов, исполнения повинностей. С утверждением индустриального хозяйства, сначала мелкотоварного, а затем и капиталистического, форма обслуживания функций сбора дани становится денежной. Денежная форма не остается прерогативой лишь финансовой системы, она активно востребована в развивающемся товарном производстве. Закономерным является закрепление появляющихся финансовых институтов (банков) как институтов, общих для обслуживания финансовых отношений и товарообменных операций.

Финансовая система — система, обеспечивающая выполнение собственных ей функций, организационно она оформляется как совокупность институтов, выполняющих конкретные задачи. Это универсальный инструмент, способный:

- обеспечивать аккумуляцию и распределения денежных средств для поддержания движения, воспроизводства общества;
- участвовать в процессе распределения и перераспределения стоимости для поддержания движения экономического хозяйства.

Распределительные отношения финансовой системы неотделимы от основных отношений экономической системы. Функционирование финансовой системы проявляется в движении денежных ресурсов. Это деньги предприятий, налоги, формирующие бюджет, средства внебюджетных фондов. Финансовая система, являясь основным инструментом

осуществления государственной политики, выражает целевые установки бизнеса, зависящие от основного отношения хозяйственной системы.

В период формирования и утверждения развитие финансовой системы шло по пути специализации финансовых институтов. Финансовая система включает в себя денежно-кредитную систему и ее основные звенья — банки, инвестиционные фонды, страховые компании. Предмет деятельности финансового рынка — отношения, возникающие между субъектами экономики по поводу самостоятельного движения денег. Денежные отношения относительно обособлены, их развитие подчинено особым закономерностям. Денежные отношения занимают центральное место в бюджетной, налоговой сферах экономики, в области кредитования.

Сферой деятельности банков и других кредитных учреждений являются непосредственно денежный рынок и рынок ссудного капитала. Денежные отношения, возникающие в бюджетной и налоговой сфере — предмет деятельности государственных органов. Финансы выступают материальной основой выполнения государством своих функций.

Трансформация финансовой системы. Изменение условий хозяйственной жизни отразилось на финансовой системе. Частным проявлением являются изменения в банковской системе. Начиная с 80—90-х гг. XX в. финансисты стали отмечать такие явления в сфере своей деятельности, как массовая консолидация банков, диверсификация деятельности, превращение банков в институт финансовых услуг [4]. Новые явления связываются с уменьшением рентабельности деятельности и попыткой выжить в этих условиях.

В качестве выхода из ухудшающейся ситуации банковский сектор финансовой системы предпринимает «институционализацию, глобализацию, секьюритизацию» финансовых услуг. Дж.Ф. Синки мл., профессор банковского дела и финансов, объясняет эти виды деятельности следующим образом: институционализация включает операции банков в качестве дилеров в торговле ценными бумагами, что связано с большими размерами сделок и быстрым их заключением, увеличение наличности путем выпуска или размещения ценных бумаг на первичном рынке; глобализация связана с интернационализацией финансовых учреждений и рынков, слиянием или соединением их в масштабах всего мира; секьюритизация означает продажу ссуд, которые оформлены как ценные бумаги и в данном качестве проданы инвесторам [4, 14].

Данные тенденции характерны с некоторыми оговорками и для российской банковской системы [5].

Отмеченные факты из банковской сферы как пример трансформации хозяйственной системы отражают изменение хозяйственной реальности, но не раскрывают причин такого изменения. В поисках ответа обратимся к периоду активного формирования капиталистических отношений — середине XIX в. Достаточно отдаленный во времени срок схож с рубе-

жом XX и XXI вв. общей чертой: сменой экономической парадигмы. В такой момент отчетливо проявляется появление новых качеств «знакомых» явлений, категорий.

В качестве примера рассмотрим понимание категории «ресурсы». Иллюстрацией может служить разработка данного вопроса российским экономистом — И.К. Бабстом В речи, произнесенной в Казанском университете в 1856 г., Бабст рассматривает условия накопления в России середины XIX в. Он указывает на препятствия к развитию производства в России: «Она (война. — *Е.Р.*)... указала нам на недостатки в путях сообщений, на монопольный характер многих сторон нашей хозяйственной деятельности, на отсутствие кредита... на медленное обращение капиталов, наконец на недостаток в них», а также на способы устранения данных препятствий: «Каждое улучшение в путях сообщения, в орудиях меры, каждое расширение кредита способствуют ускорению обращения, а вместе с тем к умножению производства» [6, 4].

Подчеркнем роль «отсутствия кредита» и «расширения кредита». Речь идет о ресурсах, необходимых для растущего и концентрирующегося производства. Но употребление термина «кредит» свидетельствует о придании данным ресурсам особой роли — характера окупаемости, возмещения затрат. Крупное машинное производство с постоянно растущими объемами нуждалось в значительных ресурсах, которых в условиях формирующейся инфраструктуры рынка зачастую не требовалось иметь в собственности, рынок предоставлял возможность делать заем.

Но ориентация на обмен была одновременно и зависимостью от обмена, что выражается в придании ресурсам характера кредита и, следовательно, возвратности, обеспечиваемой сохранением и возрастанием стоимости. Таким образом, кредитный характер ресурсов был связан с утверждением экономического хозяйства.

Новая хозяйственная реальность последней трети XX — начала XXI в. — это также смена парадигмы, но и одновременное присутствие уходящей индустриальной, утвердившейся постиндустриальной и начинающей формироваться постэкономической парадигм.

Кредит как понятие и инструмент возник в рамках финансовой системы, но затем стал значить много больше, чем традиционный процесс выдачи кредита для осуществления конкретного проекта. Кредитное отношение как отношение возвратности любого ресурса, окупаемости, прибыльности стало элементом финансизма.

Экономизм С.Н. Булгакова, когда «сущность хозяйственного процесса в его целом и его трансцендентальные основы почти непроницаемо занавешиваются этим всеобщим соревнованием в стремлении к обогащению, конкуренцией, раздробляющей единый и целостный по своим основаниям процесс на отдельные дробные частицы» [7, 262], сменяется финан-

сизмом, всеобщим доминированием кредитных отношений, распространением их уже вне сферы собственно экономики.

Примером действия финансизма, определяющего реалии хозяйственной жизни, является понимание инвестиций. Дискуссионное обсуждение вопросов: «Являются ли инвестициями операции на вторичном рынке ценных бумаг, операции с производными денежными инструментами, носящие исключительно спекулятивный характер?» — становится излишним в рамках финансизма. Распространенность кредитных отношений на все стороны хозяйственной жизни определяет понимание инвестиций как любых операций, приводящих к возрастанию стоимости. Это сделки на вторичном рынке, многочисленные виды ADR и других производных ценных бумаг.

Кредитный характер инвестиций заключается и в том, что он распространяется за пределы собственно хозяйственной жизни, это «инвестиции в человеческий капитал» — в образование, здравоохранение и т. п.

Финансизм проявляется количественно: показатели оборота фондовых бирж не зависят от роста промышленного производства, финансовые активы и объемы реального производства не связаны друг с другом.

Стоимость, в эпоху К. Маркса понимаемая как образующаяся в производстве, в эпоху финансовой экономики не привязана к нему, возникает и распределяется обособленно. Это примеры снижения корреляции между ростом курсовой стоимости акций и развития производства, самостоятельное движение фондовых индексов (Доу—Джонса, NYSE Composit, S&P 500 и т. д.), не зависящее от производства движение денег.

Распространение финансизма не ограничивается только этим. Движение денег становится виртуальным (например, по Интернету), и масштабы виртуализации таковы, что виртуальные финансы контролируют и направляют реальное производство.

Например, тон заметки об электронной пересылке денег «Деньги по E-Mail — пока не про нас» [8, 5] характерен — электронная или виртуальная транзакция является достаточно обыденным делом, речь идет скорее о стоимости услуги. Отметим и тот факт, что услуги такого рода оказывает не только банк как часть финансовой системы, но и специализированная компания.

Итак, финансизм предстает как

- виртуализация экономики, возникновение стоимости вне производства, независимая от соотношения спроса и предложения величина стоимости;
- сочетание высших форм экономического хозяйства, пятого и начала шестого технологических укладов;
- корректировка предпочтения направлений ресурсов в сторону финансового сектора в противовес реальному.

Финансовая система и финансизм. Трансформация финансовой системы на примере банков отражает ее связь с производственными отношениями.

Итогом присутствия фактора метапорядка — сохранения в постиндустриальном обществе экономического хозяйства как основанного на стоимостных отношениях — является закономерное распространение кредитных отношений как отношений возмездности, окупаемости, прибыльности на всю хозяйственную жизнь и за ее пределы.

Финансовая система в своем первоначальном составе и наборе функций трансформируется, ей приходится приспосабливаться к всеобщности кредитных отношений. Отмечаемые Дж.Ф. Синки мл. снижение ценности банковской франшизы [4, 139—140] и попытки банка преодолеть его являются примером частного свойства. Пример отражает явление распространения финансизма за пределы финансовой системы. *Финансизм как явление шире рамок финансовой системы и не сводится к изменениям только в ней.*

«Материальной базой» финансизма является современный технологический уклад. Виртуализация финансов и отрыв движения стоимости от производства невозможны без массовой компьютеризации и взрывного роста средств коммуникации.

Ответ на вопрос: «финансизм — этап или итог финансовой системы?», возможно представить с позиций реалий сегодняшнего хозяйства — экономического, финансового хозяйства. Финансизм является итогом развития финансовой системы как результат распространения кредитных отношений из сферы собственно финансов на всю хозяйственную жизнь и за ее пределы.

Финансизм как самостоятельное, не связанное с производством движение денежных потоков вступает в противоречие с целью хозяйства — обеспечением воспроизводства общества. Если подойти к финансизму как характеристике степени открытости системы, внешними воздействующими факторами в которой выступают коммуникационная, информационная среда, распространенность кредитных отношений, система без дополнительных управляющих воздействий становится нестабильной.

В финансовой экономике инвестиционный процесс приобретает новые черты, проявлением которых является трансформация предпочтений. В традиционной — доиндустриальной — экономике инвестирование осуществлялось в ограниченный круг отраслей хозяйственной жизни, а субъекты инвестирования составляли небольшой и стабильный круг. В индустриальную эпоху происходят расширение участников процесса инвестирования, концентрация ресурсов в промышленных центрах, формирование инвестиционной инфраструктуры. Инвестиционное предпочтение, понимаемое как процесс выбора объекта вложения средств, связано

преимущественно с материальным производством. В постиндустриальную эпоху инвестиционное предпочтение модифицируется в соответствии с изменением общества и базовых теорий о нем. Это теории, связывающие новый социум сначала с ростом материального потребления (50-е гг. XX в.), затем с техническими средствами — коммуникациями, компьютеризацией, теории глобализации и т. д. Инвестиционные предпочтения модифицируются в сторону большего удельного веса сферы услуг, коммуникаций, образования, здравоохранения, что соответствует общему технологическому прогрессу. Но технические возможности постиндустриального общества являются одним из источников противоречий между целью развития хозяйства и инвестиционными предпочтениями.

Фактор времени стал «критической точкой» в формировании инвестиционного предпочтения — появилась возможность «быстро делать деньги». Инвестиционная инфраструктура из вспомогательного инструмента превратилась в субъект хозяйственной жизни. Усилилось противоречие между реальным и финансовым сектором как реципиентами инвестиций. Приоритет инвестиций стал смещаться в сторону финансового сектора.

Таким образом, финансизм выступает как итог развития финансовой системы, ставший значительно шире прежних рамок обеспечения государством его функций и проведения операций по распределению стоимости. Данный подход оправдан с позиций современных реалий хозяйственной жизни.

Но было бы искусственно ограниченным рассмотрение финансизма и финансовой системы без попытки представить вероятные траектории развития с точки зрения соответствия новым формирующимся парадигмам.

Современная экономика оперирует ключевым ресурсом — деньгами, в отличие от материальных и трудовых ресурсов индустриальной и более ранних эпох. Тот факт, что в качестве ресурса отмечаются предпринимательская способность, инициатива, не отменяет и не умаляет всеобщую пронизанность хозяйства денежными отношениями. Элементы формирующегося постэкономического хозяйства, носящие пока еще характер гипотетических построений, позволяют высказать предположение о будущем ключевом ресурсе хозяйства.

Современная предпринимательская способность является специфическим знанием и навыком — способностью успешно с точки зрения стоимостного результата организовать хозяйственный процесс. Точнее, специфику предпринимательству придает денежная оценка его результатов. Определение знаний и навыков в постэкономическом (и постфинансовом) обществе как основного, ключевого ресурса развития возможно в случае устранения ограниченности в ранее дефицитных ресурсах. Биотехнологии XXI в. (гениная инженерия, клонирование), нанотехнологии

(производство на молекулярном уровне) позволяют увидеть принципиальную допустимость постановки вопроса о преодолении ограничений по ресурсам жизнеобеспечения.

Но данная бездефицитность должна быть реализована посредством обмена. Таковую возможность — передать не сам ресурс, а умение его создать — предоставляют коммуникационные возможности. Знания и умения явятся основой объединения хозяйственной жизни и воспроизводства общества. Останется ли государство в современном понимании, не ясно, но неденежный характер воспроизводства применим и к трансформирующемуся государству.

Представляется, что выполнение государством его функций в перспективе возможно на иной ресурсной основе, не финансовой, а коммуникационно-информационной, что является основанием считать финансизм этапом развития финансовой системы. Кроме того, транзакционные функции финансовой системы также замещаемы движением информации.

Итак, с позиций постепенно формирующейся постэкономической парадигмы финансизм представляется этапом развития общества и финансовой системы. Информационная основа ресурсной составляющей хозяйства приобретет большие масштабы. Воспроизводство будет основано преимущественно на информационной основе, в отличие от материально-вещественной современного экономического хозяйства с всеобщей распространенностью кредитных отношений.

Литература

1. Курс экономики: Учеб. / Под. ред. Б.А. Райзберга. М., 1997.
2. Алавердов А.Р. Основы теории финансов. М., 1998.
3. Сабатини Б.М. Теория финансов. М., 1998.
4. Синки Дж.Ф., мл. Управление финансами в коммерческих банках. М., 1994.
5. Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. М., 1996.
6. Бабст И.К. О некоторых условиях, способствующих умножению народного капитала. Казань, 1856.
7. Булгаков С.Н. Соч. В 2 т. Т. 1. Философия хозяйства. М., 1993.
8. Деньги по E-Mail — пока не про нас // Компьютерра. 2000. 14 марта.

Ю.П. ФИЛЯКИН

Распределение доходов в российской экономике: императив социальности

Российская экономика находится в процессе перехода от государственно-социалистической к смешанной экономике. Это связано как с отходом от одномерных схем экономического развития, так и с формированием многомерных и многоаспектных моделей экономических

отношений, где бы каждое структурное звено занимало свою особую нишу.

На этом фоне предстоит выяснить особенности распределительных отношений в переходный период, рассмотреть модели социальной справедливости и вытекающие из них принципы распределения, сформулировать концепции формирования доходов, их распределения и перераспределения и обозначить основные направления политики государства в области доходов, имея в виду неизбежность социальной ориентации российской экономики.

Социальные цели общества и распределительные отношения

Отношения распределения одной стороной входят в процесс производства, а другой — предполагают ориентацию на более широкие цели общества. Так что, если для А. Смита политическая экономия есть наука о богатстве, где производство играет главную и определяющую роль, то для Ж.Ш. Сисмонди предметом экономической науки является человек, или точнее — «физическое благополучие человека», а поэтому первостепенное значение уделяется теории распределения [1, 148]. И действительно, в обществе может быть накоплено много «богатства» и произведено колоссальное количество материальных и духовных ценностей, но весь вопрос в том, как распределяются эти блага, кому они достаются и становится ли от этого общество более сбалансированным, справедливым и человечным. На определенном этапе своего развития, особенно в преддверии нового тысячелетия, общественные императивы смещаются в сторону большей социальной, гуманности и демократизма.

Если более конкретно обозначить социальные ориентиры общества, то можно выделить пять таких целей:

- достижение нового качества жизни (продолжительность и уровень жизни, обеспеченность социальными благами);
- рост реальных доходов и заработной платы населения;
- степень удовлетворения социально значимых потребностей за счет «социальных фондов»;
- дифференциация доходов при глобальной тенденции к социально-экономическому равенству и социальный консенсус по этому поводу;
- защита общества от загрязнения природной и социальной среды (в последнем случае имеются в виду заразные болезни и криминал).

Ясно, что большинство этих целей общества может быть достигнуто в результате активной перераспределительной политики государства и поэтому дистанцирование от деятельности государства (или правительства) под предлогом «спонтанности экономического процесса», свободы предпринимательской деятельности и т. п. означает уход от решения социально значимых проблем, которые стоят перед государственно организованным сообществом людей. При этом деятельность государства должна:

1) опираться на существующие экономические рычаги; 2) осуществляться на законном основании; 3) преследовать не только текущие, но и стратегические интересы страны; 4) руководствоваться принципами социальной справедливости, равенства и морали; 5) быть подчинена концепции социального согласия, компромисса и гражданского мира. Отдельно принципы государственной деятельности могут противоречить друг другу, например, в силу несовершенства законодательства или опоры на существующие экономические рычаги, среди которых есть и бартер, и квазиденьги, и неплатежи. Но в распределительных отношениях более важное значение имеет тот ведущий взгляд на процессы социальной справедливости и социального равенства, который лежит в основе распределения общественных благ и считается морально приемлемым в соответствующих экономических системах.

При абстрактно-гуманистической постановке вопроса теория справедливости (или просто «справедливость») выдвигает три основных положения: а) собственно принцип эгалитаризма, т. е. предложение устранить «естественные» привилегии; б) общий принцип индивидуализма и в) принцип, в соответствии с которым задача и цель государства — защитить свободу своих граждан [2, 132]. К. Поппер считает, что эти принципы противостоят платоновскому пониманию справедливости: а) принципу естественных привилегий; б) общему принципу холизма или коллективизма и в) принципу усиления и сохранения стабильности государства [2, 132]. Вместе с тем существует и другое понимание справедливости со стороны представителей социальной рыночной экономики. Так, немецкий экономист Х. Ламперт полагает, что «именно из-за нашего незнания, что такое абсолютная справедливость, и еще потому, что никто не может претендовать на обязательное для всех понятие справедливости, в обществе, желающим быть по возможности справедливым, индивидууму должны быть предоставлены право на самоопределение, свобода избрания профессии, свобода трудоустройства, свобода раскрытия своих способностей, свобода заключения договоров», а также возможность выразить свое «однозначное суждение о кажущемся или справедливом общественно-политическом устройстве» [3, 111].

Таким образом, справедливость как таковая может быть истолкована в самом разнообразном смысле с акцентом на политические, экономические и моральные моменты. Что касается социальной справедливости, то многие авторы трактуют ее как синоним социального равенства. П. Кропоткин пишет, что П.Ж. Прудон «уже в своем сочинении “Что такое собственность” отождествлял справедливость с равенством (вернее, равноправием), ссылаясь на древнее определение справедливости: “*Iustum aequale est, injustum inaequale*” (“Справедливо то, что равно, несправедливо неравное”))» [4, 209]. И действительно, такое понимание справедливости можно встретить у П.Ж. Прудона, который задает рито-

рический вопрос: «Что же значит: совершать справедливость? Это значит давать каждому равную часть благ под условием равной суммы труда, это значит действовать сообразно интересам общества» [5, 165]. Здесь, в данном случае, имеется в виду первое понимание социальной справедливости — эгалитарная справедливость, когда имеет место равенство труда и равенство благ, причитающихся за этот труд. Такое понимание социальной справедливости как справедливого равенства, по сути дела, характерно для тоталитарных обществ, где нет стимулов к труду и желания произвести больше продуктов, чем «положено». В действительности способности людей и их квалификация постоянно нарушают эту норму, и равный труд людей претендует на разные по объему блага, т. е. существует принцип справедливого неравенства, которому и следует демократическое общество.

Существует и другое — второе понимание социальной справедливости, при котором она устанавливается рыночными отношениями, т. е. каждый владелец фактора производства получает доход, равный предельному продукту, полученному от этого фактора. Субъективный фактор — труд — продается и покупается за цену — заработную плату и в зависимости от экономических концепций (равновесия или фундаментального неравновесия) цена на труд либо гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения, либо не реагирует на него и определяется привнесенными обстоятельствами (ролью государства, обеспечивающего спрос или устанавливающего минимум заработной платы).

Распределение доходов в зависимости от предельной производительности факторов производства (труда, капитала и земли) приводит к значительному социальному неравенству в первую очередь из-за неравенства в распределении производственных ресурсов. Особенно это характерно для стран с переходной экономикой. Во всяком случае, захват капитала российскими олигархами и экономико-политическими кланами, который называется «первоначальным накоплением капитала», поставил в неравное отношение к ним основную часть населения и способствовал монопольному присвоению прибыли при хронических невыплатах заработной платы, налогов и других необходимых платежей. В данном случае система эволюционирует в сторону несправедливого неравенства, когда один «работает» меньше другого, а стремится получить больше него. Причем это неравенство превышает все мыслимые (при рыночной экономике) и немыслимые пределы. Здесь несправедливость общественной системы (капитало-ориентированной рыночной экономики) оказалась помножена на несправедливость приватизации средств производства при попустительстве политической элиты, «запаявшей» закрепить права собственности и обеспечить свободный доступ к ней всех граждан.

В современном капиталистическом обществе недостатки рынка в распределении перекрываются системой социального страхования, т. е. перераспределением доходов на макроэкономическом уровне, которая обеспечивает социальную поддержку тем, кто пока или уже не может предложить на рынке свой фактор производства, или предполагает наделение всех равными стартовыми условиями (здравоохранение, образование). Система социального страхования, несомненно, сглаживает существующие социально-экономические различия, дифференциацию в оплате труда и получения доходов, хотя и не отменяет их в принципе.

Третье понимание социальной справедливости предполагает исследование справедливости как честности в условиях действия общественного договора, что связано с доктриной американского морального философа Дж. Ролза [6]. Он анализирует, во-первых, понятие справедливости не вообще, а применительно к распределению общественных благ и, во-вторых, принципы справедливости, которые должны регулировать вполне упорядоченное общество. Имеется в виду концепция социальной кооперации как первичной структуры общества, причем это может быть как общество, основанное на свободе и частной собственности, так и «либеральный социалистический режим» (вариант рыночного социализма).

Справедливость, по Дж. Ролзу, всегда выражает определенный вид равенства, поэтому в справедливости как честности исходное положение равенства соответствует естественному состоянию в традиционной теории общественного договора. Сам договор мыслится как гипотетическая ситуация, которая может привести к определенной концепции справедливости.

В основном произведении Дж. Ролза даются определения многих видов справедливости (естественной, политической, формальной, процедурной и т. д.), в том числе распределительной, которая регулируется справедливой конституцией и правительством, устанавливающим определенные направления своей деятельности, включая распределительную отрасль (сферу). В данном случае имеется в виду перераспределение уже имеющихся доходов в обществе и макросоциальный анализ социально-экономических процессов. Задача этой отрасли состоит в сохранении приблизительной справедливости с помощью налогообложения и необходимых изменений в правах собственности. Можно выделить два аспекта распределительной сферы.

1. Она вводит ряд налогов на наследство, дары и устанавливает ограничения на право наследования. В этом случае прогрессивный принцип может быть применим по отношению к получателю или наследнику, и такая мера поощрила бы широкое рассредоточение собственности. Цель всех этих обложений — постепенно и неуклонно корректировать распределение богатства и предотвращать концентрацию власти.

2. Система текущего налогообложения для сбора налогов, которых требует справедливость. Социальные ресурсы должны быть переданы правительству, чтобы оно могло обеспечить производство коллективных благ и услуг и осуществлять безвозмездные социальные выплаты.

У этой проблемы есть и воспроизводственный аспект, который Дж. Ролз изображает как «проблему справедливости в отношениях между поколениями». Здесь задействован принцип справедливых сбережений, когда одно поколение передает другому ресурсы в виде накопления капитала, тем самым сохраняя и приумножая достижения культуры и цивилизации. Это способствует, по его мнению, установлению и уровня социального минимума, так как отчисляемая часть в виде налогов будет упираться в проблему экономической эффективности и перспективы наименее преуспевших в настоящем поколении больше не будут улучшаться, а начнут ухудшаться. Таким образом, принцип справедливых сбережений можно рассматривать как некоторую форму соглашений между поколениями нести свою законную долю тягот по созданию и сохранению справедливого общества. И, наконец, этот принцип определяется с точки зрения наименее преуспевших в каждом поколении. Именно репрезентативные индивиды из этой группы, растянутой во времени, и должны с помощью «виртуальных поправок» (?) определить ставку накопления. В любом поколении их ожидания должны максимизироваться при условии, что отложенные накопления были бы признаны обществом.

Четвертое понимание социальной справедливости восходит к классическому принципу утилитаризма. Имеется в виду, что общество правильно устроено и справедливо, когда определенное благо обеспечивает удовлетворение желания для всех индивидов [6; 7; 8]. Точно так же, как для одного человека рационально максимизировать удовлетворение его системы желаний, для общества было бы правильным максимизировать чистый баланс удовлетворения, подсчитанный для всех его членов. Правильное распределение во всех случаях — это такое, которое даст максимум удовлетворения; общество предоставляет и средства удовлетворения потребностей, какими бы они ни были, — права и обязанности, возможности и привилегии.

Утилитаристы, положившие принцип полезности в основу своей системы, были защитниками экономической свободы и мысли и полагали, что благо общества заключается в преимуществах, получаемых индивидами. Это отвечало умонастроениям «экономического человека».

В противоположность данному взгляду принцип средней полезности направляет общество на максимизацию не общей, а средней полезности (на душу населения). По мнению некоторых философов [6, 146, 147], в этом случае может потребоваться очень низкий уровень среднего благосостояния, так как сумма полезностей, образующаяся от большого числа лиц, не достаточно велика, чтобы прикрыть доленое уменьшение на душу

населения. Но дело даже не в этом. При максимизации общей полезности как будто бы обеспечивается удовлетворение потребностей всех, а на самом деле изначально в обществе существует социальное неравенство, поэтому максимизация общей (и средней) полезности приводит лишь к увеличению этого неравенства. Для того, чтобы исправить положение, нужно либо изменить отношения собственности и связанные с ними отношения управления, либо осуществить мощное перераспределение созданного продукта, на которое только способно подлинно социальное государство.

Пятое понимание социальной справедливости восходит к работам сторонников «рабочего социализма» и «государства всеобщего благосостояния». Оно предполагает широкое перераспределение собственности в обществе и реальное утверждение в экономике самоуправляемого сектора, в котором осуществляется соединение собственника, труженика и управляющего в лице трудового коллектива (на микроэкономическом уровне). В данном случае пропадает различие между двумя частями валового дохода (зарботной платы и прибыли), тогда как феномен накопления капитала обуславливается необходимостью выживания предприятия в условиях конкурентной борьбы (и максимизации данного валового дохода).

Конечно, эта схема является научной абстракцией, если распространить ее на все общество, но в тенденции учитывает развитие кооперативного сектора, народных предприятий и некоммерческого сектора в качестве альтернативы чисто рыночной экономике, основанной на различных модификациях частной собственности.

Анализ пяти концепций социальной справедливости, которые лежат в основе различных моделей распределительных отношений в административно-командной и рыночно-капиталистической экономике, позволяет предположить, что в чистом виде ни одна из них не может выступить основой распределения и перераспределения общественных благ в современном мире, тем более в российской экономике. В силу самой специфики российской экономики, для нашей страны подходит «гибридная» модель, совмещающая наследие прошлого (уравнительное распределение), современное состояние, связанное с внедрением в распределение благ и дохода рыночных принципов, и элементы социально-ориентированного начала в распределительных отношениях. При иной модели цели социального развития, как промежуточные, так и конечные, не могут быть достигнуты, или могут быть достигнуты при существенном социально-экономическом неравенстве, дезавуирующим сами цели. Причем первый элемент модели будет постепенно затухать (уравнительное распределение), а второй и особенно третий, связанный с распространением в распределительных отношениях социального начала, будет расширяться и возрастать. За ними — будущее.

Проблема формирования и перераспределения доходов

Формирование доходов основных агентов экономики и их перераспределение в современном плюралистическом социально-либеральном обществе являются одной из важных проблем экономической теории. «Решение данного вопроса сопряжено не просто с производством, распределением и перераспределением доходов, — пишет Ю.М. Осипов, — но и с удовлетворительным для действующего и вообще живущего сообщества их формированием... Социалистическое движение, к примеру, сильно питалось в XIX и XX вв. неудовлетворительностью (а лучше сказать — несправедливостью) образования доходов, заниженностью заработной платы и иных трудовых доходов. Экономическое сообщество обязано обеспечить удовлетворительное формирование и движение доходов, их общее по обществу конечное распределение» [9, 282].

В современном обществе формируются как трудовые, так и нетрудовые доходы, причем последние не всегда носят «эксплуататорский» характер. В случае сдачи внаем комнаты, например, ее владелец получает нетрудовые доходы, но отнюдь не «эксплуататорские». Трудовые доходы уже понятия доходов от труда, так как и предпринимательская деятельность может быть квалифицирована как своеобразный труд и оплачиваться «зарботной платой», в которой, кстати сказать, скрыта известная доля прибыли предприятия. Трудовые доходы лиц наемного труда также следует отличать от трудовых доходов работников самоуправляемого сектора экономики, где факт найма рабочей силы отсутствует в силу соединенности работника-труженика и работника-собственника и формальной неразделенности валового дохода. Там же, где он существует, происходит одновременное соединение труда с собственностью в виде трудового пая и подрыв отношений наемного труда, замена их на отношения трудового сотрудничества и взаимной помощи.

«Современная модель распределения смешанной экономики, — пишет Е. Жильцов, — имеет либерально-рыночную и социально-рыночную разновидности, а также разную национальную окраску... Преобладающим принципом американской системы социальных гарантий является принцип индивидуальной ответственности, а западноевропейской — коллективной, общественный принцип солидарности. Последняя система, особенно германская, характеризуется более высоким уровнем социальных гарантий и социальной стабильностью» [10, 119—120]. Для России, как мы уже говорили, подходит «гибридная» модель распределительных и перераспределительных отношений, поскольку она наиболее адекватно отражает факт переходности экономических процессов, особенности экономики страны и менталитета ее граждан, распространения рыночных отношений, которые нуждаются в социальном регулировании и корректировке.

Можно выделить следующие закономерности распределительных отношений в период трансформации экономики государственного социализма в социально ориентированную рыночную экономику.

1. Множественность источников доходов, сложившихся в годы «позднего социализма», которая продолжилась в постсоветское время, но в качественно иной форме. Это может быть заработная плата, элементы доходов от собственности, дивиденды по акциям и облигациям и т. д. Данная тенденция отражает долговременные связи в развитии экономики и соответствует перерастанию современного общества в плюралистическое, постиндустриальное общество.

2. Обеспечение вторичной (третичной и т. д.) занятости населения в качестве восполнения недостающих доходов, обеспечение возможности выживания и «нормального» уровня жизни. В этом аспекте уже следует говорить о «сверхэксплуатации» работающего населения, которое не может обеспечить себя «одной зарплатой» и вынуждено за счет сокращения свободного времени увеличивать свою занятость. Данная тенденция будет со временем эволюционировать в обычную, первичную занятость по мере роста производительности труда в общественной экономике, увеличения заработной платы до приемлемого уровня по стандартам «цивилизованных» стран.

3. Увеличение неполной занятости населения и неполной заработной платы, восходящей к госсocialистическому прошлому. Раньше, в долиберальный период, в СССР было 15—20 % излишней рабочей силы. Часть рабочих была занята не полностью и «бросалась» на ликвидацию авральных работ и в другие сферы народного хозяйства. В переходный период появилась новая причина занятости в течение неполного рабочего дня — частичная безработица — желание менеджмента в условиях экономического кризиса сохранить трудовые коллективы, получить помощь и госзаказы от правительства под будущее развитие производства. К тому же действует инерция прошлого, когда дотации давали не в зависимости от незанятых производственных мощностей, а в расчете на мощные трудовые коллективы и кадровый резерв.

4. Социальное иждивенчество бывших служащих по найму у государства, которые пассивно ожидают заработной платы, льгот и т. п., но ничего не делают для того, чтобы ускорить этот процесс, оказать организованное сопротивление (при помощи независимых профсоюзов, союзов потребителей и пр.) наступлению большого бизнеса на права трудящихся.

5. «Агрессивно-псевдоаристократический консьюмеризм», т. е. ориентация «новых русских» периода первоначального накопления капитала на показательные доходы и потребление, рост паразитических (по источникам и направлениям использования) доходов при их «престижном» использовании. Четвертая и пятая закономерности будут в перспективе преодоле-

ваться в силу роста организованности и сознательности лиц наемного труда и переориентации предпринимателей на нормально заработанные доходы.

6. Объединение двух источников доходов (заработной платы и прибыли) в один валовой доход на самоуправляемых предприятиях (и в кооперативах) общественного сектора экономики, переориентация некоммерческих предприятий на услуги населению и твердый доход. Эта тенденция будет расти и укрепляться по мере развития «третьего» сектора экономики.

7. Увеличение доходов работников сферы услуг (заработной платы, прибыли и т. д.) при относительном падении доходов и абсолютном их росте в сфере материального производства. В настоящее время в постсоциалистической России увеличение доходности сферы услуг носит искусственный характер (за счет взвинчивания цен, монопольного эффекта и т. п.). Но по мере зрелости индустриального сектора и роста его эффективности производство все больше будет перемещаться от производства товаров к производству услуг и возрастанию доходности в этом секторе экономики.

8. Тенденция к увеличению доли валового внутреннего продукта и, следовательно, доходов, перераспределяемых через государственный бюджет. Возрастает также значение государственных внебюджетных фондов социального страхования в системе социальной защиты населения. В настоящее время в России наблюдается, скорее, обратная тенденция — в силу того, что российская экономика была сильно огосударствлена, доля национального дохода, перераспределяемая через бюджет, сокращается. По видимому, все дело в концепции экономического развития страны и социальной ориентации хозяйства. Доля ВВП, перераспределяемая через бюджет, может колебаться от 1/3 (в Японии), до 1/2 (во Франции) и 2/3 (в Швеции). В настоящее время в России эта величина составляет примерно 1/2 ВВП.

9. Тенденция к увеличению роста фонда потребления в национальном доходе при переходе к капиталосберегающему типу интенсивного расширенного воспроизводства. Это значит, что конечное потребление национального дохода будет возрастать, увеличивая, при прочих равных условиях, благосостояние граждан и их социальную защищенность. Но так как в российской экономике в настоящее время велики резервы экстенсивного воспроизводства, то рост фонда потребления и накопления может развиваться параллельно. Во всяком случае, еще в советское время рассчитывалось, что для достижения рационального уровня потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг на душу населения их необходимо увеличить в два раза, а фонд потребления национального дохода для этого должен увеличиться (с учетом прироста населения) в три раза [11, 407]. С учетом же предстоящей модернизации

экономики и радикальной реконструкции народного хозяйства тенденция к росту фонда потребления в национальном доходе будет встречать противодействие.

10. Рост доходов от теневой экономики, которая представляет собой совокупность неучтенных и противоправных видов экономической деятельности. Одни формы теневых доходов ушли в прошлое в связи с разрушением административно-командной системы (фиктивная и «вторая» экономика), другие, тесно связанные с незаконной производственной деятельностью и экономической преступностью («черная» экономика), получили широкое распространение в постсоветское время. Характерная черта теневого дохода заключается в том, что его владелец не платит с него налогов. Другая разновидность нелегальных доходов носит обще-криминальный характер и формируется за счет контрабанды, торговли наркотиками и т. п.

Все указанные выше закономерности действуют в переходный период либо полностью, либо частично; одни — нарастая и распространяя свое действие на всю экономику, другие — убывая и сокращаясь по мере стабилизации экономической ситуации в России; одна часть закономерностей связана с переходом страны к интенсивному типу расширенного воспроизводства, другая — с распространением в экономике значительного сектора самоуправляемых предприятий с собственностью трудящихся. Уже это говорит об известной «гибридности» как трансформационных распределительных отношений вообще, так и об их российской специфике, которая предполагает большую гетерогенность, множественность и неоднозначность в распределительных отношениях.

Как свидетельствует мировой опыт, разрабатывать синтетические, максимально обобщающие показатели социального прогресса крайне сложно. Для этих целей используется система социальных стандартов, правовые основы применения которых разработаны в Федеральном законе «О государственных минимальных социальных стандартах» (проект). С помощью таких стандартов можно будет постоянно отслеживать ситуацию в области благосостояния той или иной группы населения, усиливать контроль государства за исполнением социальных обязательств перед гражданами. Это предполагает выявление некоторой точки отсчета, или минимального уровня социального благосостояния, необеспечение которого приближает вероятность нарушения экономической безопасности и стабильности к единице, границ изменения социальной ситуации, определяющих оптимальный или рациональный уровень социального благосостояния в кратко-, средне- или долгосрочной перспективе.

Существует различный набор таких социальных нормативов [16, 57], но в целом социальный минимум (если угодно, как философско-нравственная категория) задается возможностями общества, системой

распределения и перераспределения доходов и степенью распространения в обществе эгалитарных тенденций. Социальный минимум в переходной экономике, очевидно, не может быть выше, чем в экономике, развивающейся на своей собственной основе. К тому же в российской экономике он должен быть полнее реализован, чем в западноевропейских странах, в силу традиций эгалитаризма и движения общества в сторону социально-ориентированного начала.

Литература

1. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1995.
2. Поппер К. Открытое общество и его враги. Т. 1. Чары Платона. М., 1992.
3. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. М., 1993.
4. Кропоткин П.А. Этика: Избранные труды. М., 1991.
5. Прудон П.Ж. Что такое собственность?.. М., 1998.
6. Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск, 1995.
7. Смит А. Теория нравственных чувств. М., 1997.
8. Милль Дж.Ст. Утилитаризм. О свободе. СПб., 1990.
9. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Т. III. М., 1998.
10. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. М., 1995.
11. Экономический строй социализма. Т. I. М., 1984.
12. Бобков В. и др. Концептуальные подходы к повышению уровня заработной платы в Российской Федерации // Некоторые вопросы заработной платы в странах с переходной экономикой. М., 1999. №2.
13. Пишайнен Т., Турунцев Е. Отталкиваясь от Макса Верера: к пониманию процессов социальной трансформации в России // Вопросы экономики. 1998. №7.
14. Бабич А.М., Егоров Е.Н., Жильцов Е.Н. Экономика социального страхования. М., 1998.
15. Артемьева Л., Назарова А. Тенденция валового накопления // Экономист. 1999. №11.
16. Домнина И. Разработка и использование социальных нормативов // Экономист. 1999. №4.
17. Ржаницына Л. Политика доходов: этапы и резервы // Экономист. 1999. №9.
18. Белова В.П. Особенности формирования цены рабочей силы в переходный период // Трудовые отношения и коллективные действия в современной России: политические, правовые и социальные аспекты / Отв. ред. А.М. Кацва. П.М. Кудюкин, С.В. Первушин. М., 1999.
19. Гошков М. Граждане России об итогах 1999 г. и надеждах на 2000-й // Независимая газета. 2000. 14 янв.
20. Шмелев Н. Экономика и общество // Вопросы экономики. 1996. №1.
21. Албегова И., Емцов Р., Холопов А. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку. М., 1998.
22. Луценко А., Радаев В. Сбережения населения: масштабы, функции, мотивы // Вопросы экономики. 1996. №1.
23. Независимая газета. 2000. 11 янв.
24. Профсоюзы. 1995. №5.

А.К. ШУРКАЛИН

Внешний долг России: природа и проблемы погашения

Современные финансовые отношения характеризуются рядом свойств, которые прежде были не так заметны. Одним из важнейших является глобализация экономических процессов, постепенное формирование единого мирового финансового пространства. Другим важным свойством является механизм внешнего долга. Долговая экономика может рассматриваться как важный атрибут современных финансов. Сегодня в мире практически не существует стран, не имеющих внешнего долга. Жизнь экономической системы в долг ныне стала категорическим императивом современных финансов.

Природа внешнего долга не так проста, как кажется на первый взгляд. С одной стороны, это способ финансирования хозяйственного процесса в условиях нехватки собственных ресурсов, возможность пролонгации экономического процесса, когда через институт финансовых посредников создаются условия финансирования из внешних источников.

С другой стороны, внешний долг в его современных формах рождает некие виртуальные формы. Долг как таковой — это потенциальная затрата, которую заемщик со временем обязан погасить. Поскольку внешний долг — вещь крайне распространенная, огромное число стран вовлечено в долговые отношения. Обнаруживает себя, и весьма остро, проблема своевременного погашения долга. Часто бывает так, что получить в долг бывает легче, чем обеспечить возврат долга. Для современного мирового хозяйства характерны всплески долговых кризисов, когда целые страны отказываются платить по своим обязательствам. Вот здесь и появляются специфические посредники, которые начинают «покупать» долги, превращая их из пассива в актив. Именно в этом видится виртуальность современной долговой экономики.

Решающее значение имеет то, на какие цели идет внешнее заимствование. Это либо финансирование выгодных, но капиталоемких инвестиционных проектов, либо финансирование дефицита государственного бюджета. Эти цели диаметрально противоположны с точки зрения эффективности их использования. Оценивая последствия осуществления внешних заимствований, необходимо обратить внимание на то, как они используются. Это определяется уровнем экономического развития страны-должника, действующей системой управления экономикой. Немалое значение имеет и наличие реальных инвестиционных проектов, реализация которых обеспечит высокую экономическую отдачу.

Для России проблема внешнего долга стоит весьма остро. Суммарный долг РФ на 1 января 2000 г. превышает 145 млрд дол. Его основу составляют долги бывшего СССР в сумме около 83 млрд дол. (данные 1992 г.) без учета процентов. В течение 1992—1999 гг. к сумме союзного долга

прибавились долги российского правительства в объеме примерно 32,5 млрд дол.

В структуре внешнего долга России около 50% заимствований приходится на правительства иностранных государств, 35% — долги зарубежным банкам и компаниям, 15% — кредиты международных финансово-кредитных организаций. Следует подчеркнуть, что значительная часть полученных кредитов направлялась на покрытие дефицита госбюджета. Этот факт иллюстрирует неблагоприятно сложившуюся структуру заимствований и невысокую отдачу от их использования.

Сопоставляя реальный потенциал современного экономического развития России и тот объем долга, который необходимо погашать в самом ближайшем будущем, отметим серьезные трудности в погашении долга. На период 2000—2002 гг. приходится оплата значительной части основного долга и процентов. По предварительным расчетам, ежегодная норма таких выплат должна составить не менее 15—16 млрд дол. Эта сумма превышает объем имеющихся золотовалютных резервов в стране. Следовательно, погашение внешнего долга в ближайшее время является неразрешимой проблемой. Поэтому так остро сегодня стоит вопрос о пролонгации сроков выплаты по внешнему долгу и его реструктуризации.

Степень своевременного и полного погашения долга зависит от финансово-экономического положения страны. Обеспечение устойчивого экономического роста и жесткая политика государственных расходов являются реальным основанием для обеспечения условий погашения долга. Но Россия имеет и огромные долговые активы тех сторон, которые были должниками СССР.

Внешние долговые активы Российской Федерации в основном состоят из кредитов, предоставленных в соответствии с межправительственными соглашениями бывшего СССР и России с развивающимися и бывшими социалистическими странами, а также краткосрочных коммерческих кредитов.

На 1 января 2000 г. общая сумма задолженности иностранных государств России по предоставленным в рамках межправительственных соглашений кредитам составляла 149,6 млрд дол.

Из имеющихся в настоящее время 57 стран-должников на долю 18 государств приходится 94% общей суммы задолженности, в том числе на Кубу — 18,4%, Монголию — 11,4%, Вьетнам — 10,6%, Индию — 8,7%, Сирию — 7,6%, Афганистан — 5,5%, Ирак — 3,9%, Эфиопию — 3,6%.

В соответствии с условиями межправительственных кредитных соглашений значительная часть задолженности иностранных государств бывшему СССР должна была быть погашена к середине 90-х гг. Однако уже к началу 1996 г. 48% от общей суммы задолженности развивающихся и бывших социалистических стран (за исключением стран Восточной

Европы) приходилось на просроченную задолженность. Впоследствии эта доля только увеличивалась.

Кроме Индии, практически все крупнейшие страны-заемщики имеют значительную просроченную задолженность. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме долговых обязательств Вьетнама составляет 55,4%, Кубы — 38,5%, Монголии — 40,6%, Афганистана — 41,4%, Сирии — 56,5%, Ирака — 98,6%, Эфиопии — 64,4%.

С точки зрения перспектив погашения значительная часть долгов иностранных государств России может быть отнесена к разряду «безнадежных». В настоящее время в той или иной степени выполняют свои долговые обязательства менее 1/3 государств-должников. Среди них отметим Египет, который погасил более 60% объема своего долга. Систематически погашает задолженность Индия. Готов расплатиться с РФ и Ирак, но действующие против него международные санкции мешают это осуществить на деле.

Рассмотрим некоторые стратегические сценарии преодоления внешней задолженности, основной целью которых является расширение объема национального экспорта.

Первый сценарий заключается в том, чтобы путем осуществления мер по ограничению емкости внутреннего рынка обеспечить появление «излишков» продукции традиционных экспортных отраслей для увеличения продаж на внешнем рынке. Теоретическую платформу такой стратегии составляет так называемый абсорбционный подход к анализу платежного баланса, предложенный С. Александером [1, 40—45].

Классический вариант реализации данной доктрины — меры по удешевлению национальной валюты, т. е. снижению ее покупательной способности в сравнении с иностранной валютой. Во-первых, это повышает конкурентоспособность экспортного сектора и тем самым привлекает в него дополнительные производственные ресурсы из других отраслей экономики. Во-вторых, это ведет к уменьшению доли национальной продукции, приобретаемой внутри страны, т. е. при данном объеме выпуска наблюдается падение национального потребления и инвестиций.

Вторая стратегия — стимулирование внутреннего производства традиционной экспортной продукции путем привлечения в соответствующие отрасли как отечественных, так и зарубежных инвестиций — связана именно с повышением международной платежеспособности в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Она опирается на классическую теорию международной торговли Хекшера—Оллина, согласно которой максимальные выгоды страна может получить за счет специализации производства и внешней торговли в соответствии с наделенностью ее факторами производства. Общий принцип таков: «В каждом из регионов имеющиеся в изобилии факторы производства относительно дешевы, а редкие факторы — относительно дороги. Товары, производство которых

требует большого количества факторов, имеющихся в изобилии, и малое количество редких факторов экспортируются в обмен на товары, производство которых требует задействования факторов производства в обратной пропорции» [2, 118]. Таким образом, имеющиеся в изобилии факторы косвенным образом экспортируются, а редкие факторы — импортируются.

Третья стратегия решения проблемы внешней задолженности является в известной степени антитезой предыдущей, делая акцент на изменении структуры сравнительных преимуществ страны во внешней торговле путем развития капиталоемких обрабатывающих отраслей. Возможны два подхода с точки зрения сочетания двух указанных стратегий. О сочетании стратегии изменения структуры сравнительных преимуществ и стратегии сокращения емкости внутреннего рынка говорить не приходится, поскольку последняя подрывает стимулы к инвестициям, а без них невозможно развитие новых экспортных отраслей.

Первый подход предусматривает возможность постепенного и эволюционного изменения структуры сравнительных преимуществ, прежде всего за счет накопления капитала и качественных сдвигов в структуре производства, стимулированных ростом традиционного экспорта (эволюционный вариант стратегии). Альтернативный подход, опирающийся на динамическую теорию сравнительных преимуществ, сводится к форсированному развитию новых экспортных отраслей путем искусственного создания государством максимально благоприятных условий для их становления (форсированный вариант).

Опираясь на теоретическую характеристику трех стратегий решения проблемы внешней задолженности, рассмотрим потенциал их реализации в существующих российских условиях.

Первый вопрос, который необходимо рассмотреть применительно к российским реалиям: какой стратегии решения проблемы внешней задолженности больше всего соответствует ситуация в национальной экономике? Фактически мы наблюдаем случай реализации стратегии сокращения емкости внутреннего рынка, притом, однако, что до начала 1996 г. оно сопровождалось не реальной девальвацией национальной валюты, а ее реальной ревальвацией. С одной стороны, за последние пять лет объемы ежегодного экспорта российской продукции возросли более чем на 60% — с 53,3 млрд дол. в 1992 до 87 млрд дол. в 1997 г. С другой стороны, реальная стоимость российского рубля год от года устойчиво увеличивалась.

Потенциал стратегии сокращения емкости внутреннего рынка в деле наращивания объема экспорта за прошедшие годы был реализован достаточно полно. Меры по номинальной девальвации национальной валюты, предпринятые в августе 1998 г., лишь углубили указанные выше тенден-

ции, но не изменили их качественно. Можно утверждать, что потенциал девальвации уже практически исчерпан.

К сожалению, стратегия сокращения емкости внутреннего рынка за прошедшие годы породила механизмы самовоспроизводства. Главные из них — формирование биполярной структуры хозяйства и зависимость правительства от международных кредитно-финансовых институтов. Реальный сектор экономики России, по сути дела, можно подразделить на сырьевой комплекс и все остальное. К первому можно с известной степенью условности отнести экспортные отрасли, выпускающие продукцию с низкой долей добавленной стоимости: ТЭК, черную и цветную металлургию, а также химическую и нефтехимию. Эти отрасли в наименьшей мере были затронуты спадом производства и положение их остается значительно более благополучным, чем в целом по экономике, даже несмотря на наметившийся подъем в легкой, пищевой и других отраслях, как следствие девальвации рубля.

Целесообразным представляется использовать своеобразный синтез стратегии развития традиционного экспортного сектора со стратегией изменения структуры сравнительных преимуществ в ее форсированном варианте. Суть указанного синтеза заключается в привлечении иностранных инвестиций в традиционные экспортные отрасли и направление определенной доли получаемых государством за счет этого доходов (размер которой целесообразно закрепить в законодательном порядке) на стимулирование производства и экспорта продукции обрабатывающей промышленности.

Возможность столь нетрадиционного сочетания стратегий обусловлена тем, что развитие высокотехнологичных экспортных производств в российских условиях не потребует оттока ресурсов из традиционных экспортных отраслей: трудовые ресурсы в высокотехнологичных отраслях уже имеются, функционируя ныне в режиме неполной занятости, в то же время поступление финансовых ресурсов может быть обеспечено не за счет их межотраслевого перелива, а за счет целевого распределения государственных доходов. Это сочетание стратегий позволит создать базу для повышения международной платежеспособности страны как в среднесрочном, так и в долгосрочном периодах.

Важную роль может сыграть деятельность государства по стимулированию поиска оптимальных форм институциональной поддержки экспортных операций.

Достигнутое за последние годы некоторое снижение долгового бремени (выраженного соотношением «долг/экспорт») было обусловлено сокращением емкости внутреннего рынка, сопровождавшимся традиционными для данной стратегии последствиями — падением уровня жизни населения, резким снижением инвестиционной активности, оттоком капитала за рубеж. Эти факторы во многом перечеркнули потенциальное

влияние прироста экспортной выручки на обслуживание внешней задолженности. В результате сокращения налоговой базы государство потеряло возможность решения «бюджетной проблемы», а депонирование экспортерами валютных средств в иностранных банках сократило реальный приток валютных средств в страну. Как следствие, размер внешнего долга продолжал расти, а увеличение экспорта не способствовало ослаблению долгового бремени. В сложившихся условиях предотвращение долгового кризиса может быть обеспечено только за счет решительного перехода от стратегии наращивания экспорта за счет сокращения емкости внутреннего рынка для повышения международной платежеспособности страны как в среднесрочном, так и в долгосрочном периодах, при сохранении полноценной структуры экономики и повышении ее технологического потенциала. При этом необходимо задействовать и финансовые инструменты решения проблемы госдолга, такие как конвертация долга в корпоративные ценные бумаги. Важно найти средства реального реформирования долга в инвестиционные ресурсы.

В этом состоит смысл реструктуризации долга. Просто пролонгация долговых выплат не решает данную проблему.

Существует большое количество методов решения проблемы внешнего долга. К ним относятся как бюджетно-экспортные, так и финансово-технические. Бюджетные методы являются по своей природе долгосрочными и связывают решение проблемы с увеличением экспорта, улучшением торгового баланса страны, а также с увеличением ВВП и государственного бюджета. Технические же методы — краткосрочные и позволяют решить проблему путем улучшения условий заимствования, уменьшения общей суммы долга, изменения временной структуры платежей. Таким образом, перед тем как разрабатывать конкретные предложения по использованию еврозаймов для реструктуризации внешнего долга, необходимо сравнить различные методы решения проблемы, определить рамки их возможного использования.

В настоящее время внимание концентрируется главным образом на технических рычагах решения проблемы, в частности, рассматривается конверсия части долговых обязательств в имущественные активы на территории России. Предлагаются также менее традиционные механизмы — выплата отступного, погашение долга в национальной валюте, реформирование кредиторской задолженности под расчеты по дебиторской задолженности. Сегодня ситуация такова, что в первую очередь надо сократить объемы текущих платежей по обслуживанию долга. Поэтому очень остро стоит проблема списания (уменьшения) советского долга.

Как было сказано, наиболее важным аспектом проблемы внешнего долга России является облегчение нагрузки текущих платежей по погашению существующих долгов. В первую очередь это относится к платежам, предстоящим в ближайшее время по долгам бывшего СССР. Наибо-

лее выгодным вариантом снижения долгового бремени является реструктуризация (уменьшение) советских долгов. С одной стороны, реструктуризация позволяет добиться реального снижения долгового навеса, а с другой — сопряжена с минимальными потерями в плане доверия кредиторов к России как заемщику. Необходимо отметить, что при реструктуризации долга все платежи осуществляются, хотя их объем и срок выплат изменяются.

Следует особо подчеркнуть, что именно реструктуризация является оптимальным инструментом для улучшения репутации России на мировых финансовых рынках, так как позволяет скорректировать отношение долговых выплат к экспорту — текущую ликвидность страны.

Реструктуризация внешнего долга может принимать различные формы. Это могут быть выкуп долга на открытом рынке, своп на акции государственных компаний, переоформление долгов в облигации или просто изменение условий долга в результате новых переговоров с кредиторами.

Секьюритизация российского внешнего долга с использованием еврооблигаций позволяет не только решить проблему реструктуризации долга, но и одновременно создать положительную кредитную историю на этом крупном и динамичном рынке. Обращение внешнего долга в еврооблигации не отрицает возможности использования других инструментов. Одновременно следует продолжать переговоры с кредиторами по изменению условий долга, а также использовать такое средство, как своп на акции. Но оба эти варианта, кроме экономических, обладают и политическими издержками. Обмен на акции затрудняется политической обстановкой в стране, а переговоры с кредиторами по изменению условий собственно кредита наталкиваются на увязку данной проблемы с другими политическими вопросами.

Кроме того, кредиторы России (например, Лондонский клуб) настаивают на переоформлении долгов именно в еврооблигации. Согласие на такое переоформление позволит добиться необходимых уступок от кредиторов на переговорах, хотя данный вариант для России является не очень выгодным: ведь практика пролонгации выплат по еврооблигациям отсутствует.

По этой же причине использование еврооблигаций (либо других инструментов для новых заимствований) небольшими порциями может привести к растрате полученных средств без сколько-нибудь ощутимого положительного результата для государственных финансов при ухудшении долгового положения в целом.

Исходя из того, что долг бывшего СССР составляет около 75% от суммарного внешнего долга РФ, можно попытаться реструктурировать соответствующие текущие обязательства (т. е. те, которые должны быть погашены в течение ближайших 7 лет) на достаточно длительный срок. Таким образом, в 1999—2005 гг. Россия будет обслуживать лишь 40%

своих текущих обязательств, не прибегая к схеме списания долга. При этом заемщик не отказывается платить по долгам — соответствующие обязательства будут погашены в будущем. В то же время Россия в этом случае получает временную передышку и высвобождает необходимые ресурсы для проведения мер по оздоровлению реального сектора. Следует добиваться того, чтобы проценты по еврооблигациям, в которые будет переоформлена оставшаяся часть советского долга, не были более 8, т. е. не выше исходных ставок российских еврооблигаций.

Условия реструктуризации внешнего долга, которые сформировались в результате переговоров с Лондонским клубом кредиторов в феврале 2000 г., не являются слишком выгодными. Фактически Запад пошел на списание примерно 35% объема советского долга. Это немного. Предстоят переговоры с Парижским клубом, на которых необходимо добиваться большей суммы списания советского долга. Это создало бы для страны более реальные условия для эффективного исполнения своих долговых обязательств.

Литература

1. Alexander S. Effect of a Devaluation on a Trade Balance // Staff Paper. JMF. Vol. 2. 1952.
2. Ohlen B. Interregional and International Trade. Cambridge, 1952.

М.А. ПИВОВАРОВА

Роль международных финансовых организаций в виртуализации мировой экономики

При исследовании мировой экономики нельзя обойти вниманием одну из составляющих механизма ее регулирования — деятельность международных финансовых организаций. Являясь закономерным результатом процесса интернационализации, они способствуют консолидации целенаправленной деятельности мирохозяйственных субъектов по согласованию правил и механизмов их функционирования в мирохозяйственной системе⁶. В то же время международные финансовые организации становятся катализатором процесса не только глобализации, но и виртуализации мировой экономики, получившего бурное развитие в последнее десятилетие XX в. Рассмотрим в самом общем виде, каким образом Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконст-

⁶ Идея создания межгосударственных организаций, регулирующих основные сферы международных экономических отношений, возникла в 30-е гг., под влиянием мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Ожесточенные валютные и торговые «войны» показали, что с расширением внешнеэкономических связей повышается уязвимость национальных экономик перед воздействием «внешних» факторов. Стало ясным, что своими несогласованными действиями отдельные государства могут нанести вред друг другу.

рукции и развития (Всемирный банк — ВБ) — две наиболее влиятельных международных финансовых организации участвуют в этом процессе.

Целями деятельности МВФ и ВБ, созданных в середине 40-х гг., являются стабилизация международных финансов и мировой экономики, межгосударственное валютное и кредитно-финансовое регулирование, а также совместная разработка и координация валютной и кредитно-финансовой политики стран-членов. Для реализации данных целей необходимо иметь достаточные ресурсы. Вместе с тем международные финансовые организации обладают собственными средствами, которые *явно не соответствуют* потребностям финансовой экономики.

Например, МВФ располагает довольно ограниченными финансовыми средствами, не сравнимыми с объемами движения международных экономических и финансовых потоков. Так, уставный капитал МВФ формируется за счет квот-взносов стран-участниц. Квоты периодически (по крайней мере, каждые пять лет) изменяются в соответствии с ростом мировой экономики, а также социально-экономическим развитием отдельных стран. Первоначально совокупная величина квот составляла 7,7 млрд дол. На конец января 1999 г. общая сумма взносов составила около 212 млрд СДР, что примерно соответствовало 283 млрд дол. США [1]. Несмотря на увеличение общей величины квот, их отношение к мировому ВВП и мировому товарообороту постоянно сокращается. В начале 60-х гг. квоты МВФ составляли примерно 9% мирового экспорта, сегодня — примерно 6% (рассчитано по: [2, 230, 233; 3, 10]).

Вряд ли является достаточной общая сумма квот для стабилизации мировых финансов на фоне 1,5 трлн дол. ежедневного оборота валютных бирж мира, 25 трлн дол. капитализации мирового фондового рынка или 2,2 трлн дол. глобального долга [4, 183; 5, 50]. Мировые финансовые потоки создают угрозу системных нарушений всей мировой экономики. По разным оценкам, совокупные валютные резервы, находящиеся в частном секторе, в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира вместе взятых, что создает крайне несбалансированную ситуацию. Перемещение даже 1—2% этой денежной массы вполне способно изменить взаимный паритет любых двух национальных валют, оказать давление на слабые валюты, преобразовать состав и размер золотовалютных резервов отдельных стран. Всего за пределами США обращается две трети из 472 млрд наличных дол. [6, 1]. Объем евровалютных депозитов приближается к 10 трлн дол., а объем евродолларового рынка превысил 2 трлн дол. Особую опасность специалисты видят в бурном росте рынка производных финансовых инструментов, который пересек отметку в 100 трлн дол. еще в 1997 г. [7, 40]. В условиях реальной угрозы срыва мировой финансовой системы выполнение МВФ функции предотвращения и урегулирования финансовых кризисов является более чем проблематичным (если не сказать — иллюзорным).

Да и сам механизм использования общих средств МВФ изначально имел элементы виртуальности. Предполагалось, что страна для покрытия дефицита своего платежного баланса будет покупать (заимствовать) иностранную валюту либо СДР в обмен на эквивалентное количество собственной национальной валюты, которая зачисляется на счет МВФ в центральном банке данной страны. В строгом смысле слова данная операция заимствования не является кредитной. Этот механизм может нормально функционировать, если страны—члены МВФ (что и предполагалось изначально) предъявляют равномерный спрос на валюты. Соответственно их национальные валюты, поступающие в Фонд, должны переходить от одной страны к другой. На практике в МВФ обращаются с просьбами о предоставлении помощи главным образом страны с неконвертируемыми валютами. Фонд предоставляет валютные средства государствам-членам как бы «под залог» соответствующих сумм неконвертируемых национальных валют. Поскольку на них нет спроса, они остаются в Фонде до выкупа их странами-эмитентами. В результате средства у Фонда как бы есть и как бы их нет, так как они представлены валютой, не имеющей спроса.

Для осуществления кредитной деятельности МВФ имеет возможность привлекать заемные средства дополнительно к своему собственному капиталу. Например, в соответствии с Генеральным соглашением о займах государства-участники (Бельгия, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Нидерланды, США, Франция, Швейцария, Япония) предоставляют кредиты Фонду в случае угрозы стабильности международной валютной системы⁷. Фонд, располагая заемными средствами, может предоставлять их займы другим странам-членам. При отсутствии четкой институциональной основы механизма заимствований и кредитования в рамках Генерального соглашения о займах появляется возможность давления стран-доноров на руководящие органы МВФ. Так, соглашение первоначально (1962) было заключено на четыре года. Затем оно неоднократно продлевалось. Однако нередко возникает угроза срыва. Например, весной 1998 г. американский конгресс отказался выделить МВФ дополнительно 18 млрд дол. Это фактически сделало невозможным реализацию каких-либо новых крупных проектов Фонда. Только после изменения позиции конгресса США МВФ смог возобновить активные действия, продемонстрировав таким образом, что политика Фонда, в конечном счете, определяется Соединенными Штатами⁸.

⁷ В последующем к Генеральному соглашению присоединилась Саудовская Аравия.

⁸ США, как правило, выступают в роли инициатора наиболее важных решений о предоставлении помощи. Большинство ученых и политических деятелей, высказывающих критические замечания относительно деятельности МВФ и ВБ, подчеркивают, что в этих организациях почти половина голосов (44,9% в МВФ) принадлежит странам «большой

Путем заимствований из различных источников (у казначейств и центральных банков стран-членов, а также у других международных финансовых организациях, например, у Банка международных расчетов) в рамках МВФ формируются средства так называемых специальных фондов, которые предназначены для урегулирования проблем платежного баланса и поддержки структурной перестройки экономик стран-членов⁹. С одной стороны, кредитная деятельность МВФ посредством образования специальных фондов является одним из проявлений процесса адаптации системы межгосударственного кредитования и валютного регулирования к меняющимся условиям мировой экономики. С другой стороны, внешние заимствования напрямую связаны с вопросом платежеспособности самого Фонда. Организация, претендующая на роль авторитетного центра международного кредитования, координатора межгосударственных кредитных потоков и гаранта платежеспособности участников, в то же время сама становится источником нестабильности и виртуализации всей системы¹⁰.

Если МВФ пока не прибегал к заимствованиям на международных рынках капитала (хотя такая возможность обсуждалась Временным комитетом Совета управляющих по вопросам мировой валютной системы), то Всемирный банк заимствует значительные средства, выпуская облигационные займы для расширения своих кредитных операций. Собственные финансовые ресурсы ВБ формируются путем подписки стран-членов на его акции. Несмотря на резкое увеличение капитала Банка, оплаченная часть его акционерного капитала составляет примерно 7% [8, 464]. Остальная часть подписки может быть востребована Банком в случае отсутствия у него ресурсов для срочного погашения своих обязательств. Эта неоплаченная часть подписки и служит гарантийным фондом для собственных заимствований ВБ¹¹. В результате система международного кре-

семерки». Фактически эти страны осуществляют неформальный контроль над данными организациями: они в состоянии заблокировать любое решение.

⁹ Специальные фонды различаются по целям, условиям и стоимости кредита. Наряду с постоянно функционирующими специальными фондами (фонд компенсационного и непредвиденного кредитования, фонд кредитования буферных запасов, фонд финансовой поддержки операций по сокращению и обслуживанию внешнего долга и др.) периодически создаются временные кредитные фонды в целях решения острых проблем международных валютных отношений (нефтяной фонд 1974—1976 гг., фонд дополнительного кредитования 1979—1984 гг., расширенный фонд структурной перестройки 1987—1994 гг. и др.).

¹⁰ Следует отметить, что расширение кредитной деятельности МВФ (кредиты расширенного финансирования и займы расширенного структурного регулирования) превращает Фонд в конкурента ВБ. Это создаст проблему дополнительной нагрузки на бюджеты стран-кредиторов Фонда, обостряет проблему нехватки его ресурсов.

¹¹ Подобное положение выгодно частным банкам и другим финансово-кредитным институтам, вкладывающим свободные средства в облигации ВБ, так как они имеют двойную гарантию — самого Банка и правительства стран-членов, освобождены от риска, а также получают солидный доход (в среднем около 7% годовых) [8, 464—465].

дирования через данные организации приобретает фидуциарный характер.

МВФ, призванный противодействовать зарождению и распространению валютно-финансовых кризисов, в условиях свободной конвертируемости все большего числа валют и широкой практики применения режима плавающих валютных курсов сам превращается в один из факторов генерирования кризисов. Содействуя процессу отмены валютных ограничений по текущим операциям, а затем и по операциям движения капитала, Фонд, с одной стороны, способствует мобильности международного финансового капитала, а с другой — активизирует спекулятивный капитал. В финансовые потоки включаются большие объемы так называемых горячих денег, привлекаемых высокими процентными ставками и ревальвациями (девальвациями) валют. Международное перемещение капитала все более ориентируется на краткосрочные вложения и может быстро менять направление при улучшении или ухудшении условий в том или ином регионе либо в конкретной стране. Тем самым повышается уязвимость национальных финансовых систем, в первую очередь развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Выигрывают те страны, у которых валюты имеют «капитальную обратимость», практикующие плавающие валютные курсы, а также у которых кредитно-денежная система имеет более стабильный характер, а экономика является более конкурентоспособной.

Кредитная деятельность международных финансовых организаций способствует временному перемещению «покупательной способности» внутри мирового хозяйства, расширяя возможности предпринимательской деятельности. Как отмечал Й. Шумпетер, «предоставление кредита... действует как своего рода приказ народному хозяйству приноравливаться к целям предпринимателя, поручение (ордер) на получение нужных ему благ, как вверение ему производительных сил» [9, 217]. Однако это еще не реальная хозяйственная деятельность, а только «видимость» (Й. Шумпетер). Экономические программы, согласуемые с МВФ, основаны на монетарной модели платежного баланса. Эта модель отличается вниманием к стабильности спроса на деньги и денежным агрегированным показателям и слабо учитывает структурные проблемы в сфере экономики. Соответственно и кредиты направляются не на решение вопросов экономического развития и повышения конкурентоспособности, а на решение проблем платежного баланса. В результате, созданной покупательной способности, по словам Й. Шумпетера, «не соответствуют никакие блага и наверняка никакие *новые блага*» [9, 219]. Происходит перераспределение не только мирового дохода, но и материальных ценностей, мировых ресурсов в целом. Ведь расплачиваться с международ-

ными кредитами необходимо. А это возможно, только имея доступ на мировые рынки для своей продукции¹².

МВФ не только кредитует страны-члены, но и помогает им получить кредиты из других источников. Даже небольшой кредит Фонда облегчает стране доступ на мировой рынок ссудных капиталов. Это стало искушением для многих стран жить не по средствам, финансировать амбициозные проекты и бюджетные дефициты за счет внешних ресурсов. В результате происходит искажение реального хозяйственного процесса, обесценивается созидательная деятельность.

Какой бы смысл мы ни вкладывали в понятие «виртуальный» (возможный, вероятный, неясный, имплицитный, скрытый, тайный, подразумевающийся, кажущийся, фантазийный, ирреальный и т. п.), все они с разных сторон описывают виртуальный характер мировой экономики, формируемый и под воздействием международных финансовых организаций.

Литература

1. <http://www.imf.org/external/np/sec/> 1999.
2. Пелло М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / Общ. ред. М. Бабинцевой. М., 1994.
3. Долгов С.И. Глобальная экономика: новое слово или новое явление? М., 1998.
4. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. М., 1998.
5. Мир в 2000 году // Эксперт. 2000. №1. Приложение.
6. The Wall Street Journal Europe. 1999. January 18.
7. Россия и международные экономические организации. М., 1999.
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. М., 1994.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры). М., 1982.
10. Финансовые известия. 1995. 31 окт.

Н.А. СМЕРНОВА

Проблемы реструктуризации банковской системы России

Развившийся в России финансовый кризис остро поставил вопрос о реструктуризации российской банковской системы. С начала реформ и вплоть до августа 1998 г. банковская система развивалась неравномерно. Являясь более «рыночной», чем другие секторы экономики, банковская отрасль развивалась в условиях стихийно складывавшихся отношений в

¹² Российские специалисты определили, что наибольшая отдача от международного кредитования может быть получена при модернизации черной металлургии. Однако рынки сбыта для российской продукции данной отрасли на Западе крайне ограничены. Обсуждая этот вопрос, президент ВБ Дж. Вульфенсон посетовал, что свободный доступ России на мировые рынки не в компетенции Всемирного банка, а вкладывать деньги в страну, если у нее нет возможности экспортировать, — затруднительно [10].

распределении капитала между центром и регионами, между финансовым и реальным секторами экономики. Системное развитие банковской индустрии в рамках действовавшего законодательства было слабо увязано с провозглашенными целями развития экономики страны. Кризис нанес серьезный удар по устойчивости банков. Резкое снижение уровня доверия к части банков вызвало масштабный переход корпоративных клиентов на обслуживание из одних банков в другие. В свою очередь, недоверие банков друг к другу привело к замораживанию операций на межбанковском кредитном рынке.

Ситуация в банковской системе усугубилась оттоком средств населения из банков в условиях фактической девальвации рубля и роста недоверия к банкам. В результате в общем количестве действующих банков резко (до 42% на 1 октября 1998 г.) повысился удельный вес финансово неустойчивых банков, а доля активов, приходящихся на эту группу банков, выросла на тот же период с 16,4 до 70,9% совокупных активов банковской системы.

В сложившейся ситуации первоочередной задачей реструктуризации было восстановление жизнедеятельности банков и обеспечение стабильности банковской системы. Предпринятые Банком России меры по стабилизации ситуации включали предоставление стабилизационных кредитов на финансовое оздоровление, проведение операций многостороннего клиринга взаимных обязательств банков, корректировку уровня резервных требований, что несколько улучшило банковскую ликвидность.

Анализ финансового состояния банковской системы за 1999 г. показывает, что, хотя наиболее острая фаза банковского кризиса преодолена, говорить о нормализации деятельности банковской системы преждевременно. На сегодняшнем этапе основными целями реструктуризации банковской системы являются:

- сохранение всех жизнеспособных банков независимо от их размеров и местонахождения, максимально возможное сохранение материально-технической базы и инфраструктуры банков, которые окажутся жизнеспособными;
- переориентация банковской системы на обслуживание производственного сектора экономики;
- восстановление доверия к российским банкам на местном уровне и за пределами России.

Одним из основных направлений реструктуризации банковской системы является повышение уровня ее капитализации, в том числе за счет увеличения резервных и страховых фондов. Банки с мизерным капиталом не способны соблюдать экономические нормативы, определяющие возможность полноценной работы на рынке, адекватно обслуживать потребности реального сектора. Усложнение банковского бизнеса, увеличение финансовых рисков требуют значительных капитальных затрат, не

доступных малым банкам. Ныне наблюдается тенденция возврата к прежней системе господства крупных банков, но в еще более централизованном варианте. С точки зрения государства, подобные шаги выглядят логично — в крупнейших банках сосредоточен большой объем вкладов, через них идет основной поток платежей в столичный и федеральный бюджеты, а также финансовые потоки крупнейших предприятий, т. е. государство официально признает необходимость существования крупнейших банков. Но, возрождая крупнейшие банки, необходимо избегать ошибок прошлого.

Для эффективной работы банковской системы необходимы рациональные пропорции ее элементов. При недостаточной в целом капитальной базе России наблюдалась сильнейшая концентрация банковского капитала. На одном полюсе сосредоточивалось несколько десятков очень крупных банков, а на другом — значительное число малых, в основном региональных универсальных и специализированных банков. Такое распределение не отражает структуру потребителей финансовых услуг, а является следствием исторически сложившейся организации банковского бизнеса с доминированием интересов государства и крупных предприятий. Такие предприятия, будучи одновременно учредителями, главными акционерами, клиентами и кредиторами созданных по отраслевому принципу банков, диктовали последним условия кредитования. Банки, зависимые от клиентов, партнеров и крупных госучредителей, в значительной степени подвержены риску их неплатежеспособности. В то же время сами банки не несут ответственности перед вкладчиками и неглавными акционерами. В процессе реструктуризации банковской системы России необходимо обеспечить развитие различных типов банков, которые наиболее гибки, мобильны и адекватны по своему развитию общим тенденциям развития российской и мировой банковских систем. Без этого процесс реструктуризации банковской системы России в конечном счете будет малоэффективным.

Поскольку Агентство по реструктуризации российской банковской системы «АРКО» имеет возможность выбирать банки, нуждающиеся в защите, то процесс отбора должен быть направлен на рост и развитие банков средней величины и региональных банков. Правительство должно оказывать содействие таким банкам, которые попытались создать надежные кредитные «портфели» и инвестировать в низкорисковые предприятия.

Одним из важных направлений оздоровления отечественной банковской системы являются процессы банковских слияний и присоединений. Цели этих процессов могут быть разными: освобождение банковской системы от недееспособных банков, превращение ряда банков в небанковские кредитные организации с потерей статуса банка, слияние нескольких банков и образование на этой основе нового банка, присоеди-

нения нескольких банков к более крупному банку с потерей присоединяющимися банками юридической самостоятельности. Центробанком разработано положение «Об особенностях реорганизации банков в форме слияния и присоединения». В нем содержится целый ряд необходимых условий, предусматривающих процедуру подготовки и осуществления банковских слияний и присоединений. Банковская система России реструктуризируется и более сложным путем. В стране активно формируются банковские группы, финансовые группировки, стратегические альянсы, конгломераты, банковские холдинги, финансово-промышленные группы.

Одной из главных причин банковского кризиса было преобладание спекулятивной логики в поведении ведущих банков. Доля долгосрочных операций составила всего 3% банковских активов¹³. Банки, в особенности крупные, ориентировались не на реальное создание стоимости, а на спекулятивное наращивание активов. Докризисная банковская система России практически не имела инвестиционных банков, более того, при существовавших и существующих ныне условиях банкам не выгодно работать с реальным сектором. Например, установленная очередность платежей, когда погашение ссуд осуществляется в последнюю очередь, оказывает самое негативное влияние на кредитование реального сектора. Банки или не выдают кредиты по этой причине, или ищут какие-то обходные пути для того, чтобы эти кредиты погасить вовремя.

Кредиты реальному сектору не выгодны ни банкам, ни предприятиям не только в силу сильнейшего разрыва доходности на финансовом рынке и внутренней рентабельности промышленного сектора, но и потому, что дороговизну кредита определяют слишком высокие системные риски, отсутствие гарантий сохранности собственности и инвестиций, несовершенное банковское и корпоративное законодательство, недостаточно эффективные надзор и контроль, несовершенство механизмов банкротства. Требуется пересмотра и существующая система налогообложения. Разумным решением проблемы было бы снижение ставок налогообложения банков, которые преобладающую часть средств направляют на кредитование реального сектора, и, наоборот, повысить налоги на те банки, которые злоупотребляют спекулятивными операциями.

Переориентация банковской системы должна опираться на национальную экономическую стратегию-программу, выработанную на основе системного подхода к анализу сложившейся социально-экономической ситуации. Общеэкономические меры по восстановлению платежно-финансовых и инвестиционных функций в экономике должны быть сосредоточены, прежде всего, на формулировке консолидирующих целей социально-ориентированной экономики.

¹³ Рассчитано по: [1, 65, 75].

Требуются меры по стимулированию реального сектора экономики: реформирование налогообложения, изменение очередности платежей, дифференциация экономических нормативов, использование средств фондов обязательного резервирования и др.

Необходимо оздоровить и экономическую среду, в которой функционируют банки и в первую очередь денежный оборот. Для этого нужно расширить неплатежи, запретить денежные суррогаты, максимально ограничить бартерные операции.

Актуальным является расширение спектра кредитных организаций, создание широкого круга инвестиционных, ипотечных банков, кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования и других форм.

Требуется расширение законодательной базы деятельности банков, приведение действующих законов в соответствие с изменяющимися экономическими условиями.

Таким образом, основная проблема реструктуризации кредитной системы России состоит в принципиальных подходах Центрального банка. В условиях общего кризиса банковской системы недостаточно вести речь о реструктуризации отдельных банков, необходима реконструкция всей кредитной системы России.

Если ограничиться реструктуризацией отдельных банков силами Агентства по реструктуризации кредитных организаций, то в конечном итоге мы получим банковскую систему докризисного образца, т. е. ориентированную на спекулятивные операции на финансовых рынках и не выполняющую свою традиционную функцию — функцию посредника для производственного сектора экономики. Программа реструктуризации должна опираться не на идеи стабилизации, а на идею содействия экономическому росту.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики. 1998. №9.

В.В. БУРЦЕВ

Государственный финансовый контроль: сущность, структура и значимость в финансовой экономике

В широком смысле государственный финансовый контроль (ГФК) — это установленная законодательством деятельность органов государственной власти и управления всех уровней по выявлению, предупреждению и пресечению:

- 1) ошибок и злоупотреблений в управлении государственными денежными и иными материальными ресурсами (капиталами), а также используемыми в хозяйственной деятельности и отчуждаемыми нематери-

альными объектами государственной собственности, приносящих прямой или косвенный финансовый и/или материальный ущерб государству;

2) несоблюдения финансово-хозяйственного, в том числе бюджетного, законодательства;

3) недостатков в организации систем управления (в том числе внутреннего контроля) финансово-хозяйственной деятельностью государственных органов, организаций с полным или частичным государственным участием или особо с ним связанных.

В общем и целом *цель ГФК* — обеспечение соблюдения принципов законности, целесообразности и эффективности распорядительных и исполнительных действий по управлению, включая стадии планирования, формирования, распределения и использования, государственными финансовыми ресурсами, материальными ценностями и нематериальными объектами, их сохранности и приумножения для выполнения функций государства.

При каждой общественно-экономической формации государство старалось создать эффективную систему управления финансами, а соответственно и адекватную систему финансового контроля, так как от этого в конечном итоге зависело само его существование. По нашему мнению, ГФК является одним из важнейших видов контроля, осуществляемого государством. В самом деле, всякая деятельность последнего требует определенных финансовых затрат, результаты же ее имеют финансовые последствия, которые в современном мире определяют все остальное, являясь своего рода отправной точкой принятия решений.

Финансовый контроль, обладая стоимостным характером, в отличие от других видов контроля, имеет место во всех сферах общественного воспроизводства и сопровождает весь процесс движения денежных фондов, включая и стадию осмысления финансовых результатов. Следовательно, можно утверждать, что финансовый контроль является объективно необходимым слагаемым хозяйственного механизма при любом способе производства.

ГФК предназначен для реализации финансово-экономической политики государства, создания условий для финансовой стабилизации, он способствует обеспечению соблюдения законности, охране государственной собственности, правильному, эффективному и экономному использованию государственных финансов, заемных и собственных средств хозяйствующих субъектов (экономических единиц), повышению эффективности функционирования последних, точному и своевременному выполнению финансовых обязательств, помогает вскрывать разнообразные нарушения бюджетной и финансовой дисциплины, возвращать крупные суммы незаконно израсходованных государственных средств, предотвращает нецелевое и неэффективное их использование (в том числе субсидий, субвенций, дотаций и т. д.), недостачи, растраты или их

прямые хищения, обеспечивает оптимизацию финансово-экономической структуры и многое другое в плане оздоровления экономики и финансов. Необходимо отметить законность, целесообразность и экономическую эффективность осуществления затрат на ГФК при проведении различного рода государственных (или с участием государства) мероприятий (государственных программ, выполнения госзаказов и т. д.), которые позволяют разрабатывать механизмы предотвращения злоупотреблений и ошибок. Большое значение для государственной политики (и не только в финансовой сфере) имеют также рекомендации государственных контролеров (ревизоров) относительно повышения экономической эффективности тех или иных правительственных расходов, в том числе в рамках экономических, социальных и любых других государственных программ. При этом главная задача для субъектов ГФК — разработать наиболее выгодный с экономической точки зрения вариант программы, не затрагивая ее цели, определяемые правительством. Тем не менее все более приоритетным становится (особенно это наблюдается в наиболее развитых государствах) контроль на предмет соответствия тех или иных программ социально-политическим целям страны. Таким образом, ГФК позволяет повысить качество управления государственными финансовыми ресурсами и имуществом на всех уровнях и во всех звеньях государственной системы. Как представляется, следствиями этого должны быть возросший профессионализм управленцев и более эффективное использование общественных ресурсов.

Как известно, любые, в том числе политические, решения имеют финансовые последствия. Информация, формируемая системой ГФК, — основа для предотвращения нарушений в управлении государственными финансовыми ресурсами и материальными ценностями, она позволяет эффективно разрешать конфликты интересов государства как собственника (держателя пакета акций) и сборщика налогов. Более того, органы ГФК посредством информации о различного рода отклонениях (т. е. опосредованно) направляют деятельность органов, принимающих властные и управленческие государственные решения по поводу управления обществом, охраны и развития его экономической и социально-политической структуры. В самом деле, определяя соответствие целевому назначению, рациональности, полноте и своевременности направления и использования государственных финансовых ресурсов, вскрывая резервы в их формировании и расходовании, выявляя отклонения от законности финансово-хозяйственных операций и их отражения в отчетности, устанавливая полноту и своевременность расчетов с государственным бюджетом и внебюджетными фондами, выявляя резервы повышения эффективности деятельности и роста доходов государственного бюджета, ГФК является действенным инструментом повышения эффективности государственного управления. Иными словами, опосредованно — через своего рода «ар-

терию» государства — финансы — и непосредственно — через оценку самой системы управления как финансами, так и взаимосвязанными с ними структурными составляющими государства — ГФК влияет на всю экономику и иные аспекты его жизнедеятельности. Таким образом, можно констатировать, что ГФК обеспечивает оптимизацию государственной деятельности, укрепление институтов государства. Все это убедительно доказывает то, что от эффективности системы ГФК как части общей управленческой системы зависит эффективность функционирования государства, а при совокупности других важных факторов — и само его существование.

Вдвойне возрастает роль ГФК в условиях глубоких социально-экономических преобразований, общественно-политических потрясений, кризисов, когда приоритетом государственной политики становится укрепление бюджетной и налоговой дисциплины. Отметим, что решение проблем государственного контроля тесно связано с комплексным решением проблем взаимосвязанных элементов государственного управления в самых разнообразных структурных срезах (политических, социальных, экономических, правовых, идеологических и т. д.). Но проблема контроля (и ГФК, в частности) имеет, на наш взгляд, приоритетный характер для развития государства, поэтому начинать решать проблемы укрепления государственности надо именно с государственного контроля.

Проводимые органами ГФК проверки не могут исчерпываться лишь констатацией нарушений и осуществлением контроля за их устранением. Необходимо прежде всего установить причинно-следственные связи выявленных отклонений, позволяющие разработать конкретные предложения и рекомендации по улучшению работы проверяемого объекта (при этом предлагаемые выводы по результатам контроля должны выходить за рамки отдельных случаев и позволять принимать обобщенные решения). Иными словами, система ГФК не просто проверяет, выявляет отклонения, но и предупреждает само их возникновение (например, нарушения, хищения, ошибки), устанавливает вероятность негативных тенденций. В этом плане, тщательно изучая складывающуюся ситуацию на том или ином участке управления государственными финансами и материальной собственностью, она вырабатывает аргументированные конструктивные предложения, направленные на принятие решений, отвечающих потребностям развития общественной жизни.

Следовательно, основное значение ГФК в широком смысле состоит в формировании полной и объективной картины финансово-хозяйственных процессов и их тенденций в государстве. Таким образом, органы ГФК помогают иным государственным органам не только получать соответствующую информацию, но и более эффективно решать стоящие перед ними задачи, принимать правильные управленческие решения. В этом плане органы ГФК выступают не только в образе «стражей» государст-

венных экономических интересов, или «блестителей порядка» в государственных финансах, но и в образе партнеров государственных органов, т. е. становятся компетентными советчиками и консультантами в области улучшения управления в финансово-экономических областях, оказывают помощь в диалоге органов власти и управления по различным проблемным вопросам экономики и финансов. По нашему мнению, органы ГФК должны усилить внимание к консультативной помощи другим государственным органам и организациям.

Исходя из вышесказанного *сущность ГФК* (как контроля, осуществляемого государством), по нашему мнению, выражает следующая триада: 1) выявление ошибок и злоупотреблений; 2) обеспечение их устранения (т. е. принятие корректирующих мер по результатам контроля); 3) анализ факторов их возникновения и разработка мер по их предотвращению в будущем (профилактика и т. п.). Так, ГФК, с одной стороны, обеспечивает возможность принятия эффективных управленческих решений, а с другой — в интеграции с процессами организации и регулирования обеспечивает их исполнение. Следует отметить, что эти стороны ГФК находятся в неразрывном единстве и динамическом взаимодействии в циклах управленческих процессов. Таким образом, следует признать, что действенный ГФК позволяет своевременно вскрывать — и не только обнаруживать, но и устранять — различного рода негативные явления и их тенденции в управлении экономикой и финансами, объяснять глубинные причины, их порождающие, выявлять подспудные (т. е. скрытые, неясные) тенденции, вырабатывать предотвращающие их меры, что в конечном итоге и определяет ход экономического и социального развития государства.

Значение ГФК наиболее полно раскрывается в его функциях. К основным *функциям ГФК* следует отнести *информативную, оперативную, защитную и превентивную*. При этом особое место в современных подходах к управлению отводится последней. Предварительный контроль предупреждает нежелательные отклонения, обеспечивает устранение самой возможности появления неблагоприятных явлений и тенденций в будущем, предохраняет государство от нежелательных последствий тех или иных решений и действий. Например, оценка законности и целесообразности на стадии принятия решения позволяет предотвратить действия, противоречащие требованиям нормативных документов и целям государственной политики. К вышеперечисленным основным или непосредственным функциям следует добавить опосредованные: *коммуникативную и упорядочивающую*.

Необходимо также упомянуть, что в настоящее время особое значение приобретает так называемый контроль эффективности. Например, общеизвестно, что одним из важнейших методов реформирования экономики России являются комплексные целевые государственные программы (в

конечном счете они и определяют экономические преобразования). Но их успех во многом зависит как от оперативной и точной оценки их принципиальной необходимости, эффективности, методов и альтернативных путей их реализации, так и от текущего контроля за их непосредственной реализацией, в том числе целевым назначением и эффективностью использования выделенных финансов.

Результаты ГФК могут представлять ключевую информацию для планирования и осуществления дальнейших экономических преобразований, обеспечения экономической безопасности государства, принятия решений в рамках бюджетного процесса, в области систем и структур государственного управления, по реструктуризации важнейших организаций и совершенствованию управления ими. На рис. 1 наглядно раскрываются место и роль ГФК в системе управления экономикой. Как видно из рисунка, ГФК выступает неким связующим звеном или системообразующим фактором, что соответствует представлению о финансах как о своего рода «артерии» государства как «организма».

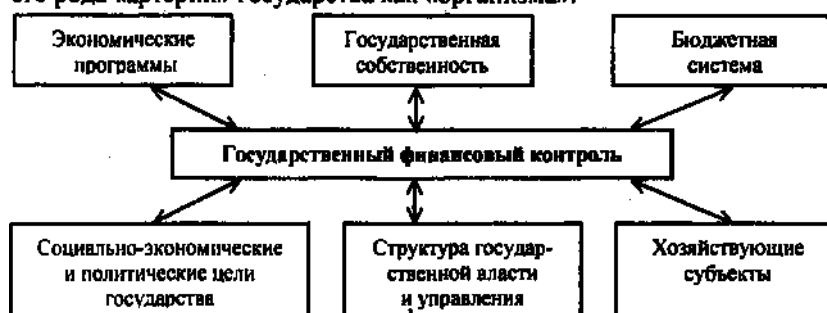


Рис. 1. Место и роль государственного финансового контроля в управлении государством

Основными направлениями ГФК, или параметрами его объектов являются законность, целесообразность, эффективность, оптимальность оргструктуры. При этом указанные параметры выступают своеобразными агрегатами многочисленных, но менее важных требований (например, такие параметры, как рациональность, обоснованность, полнота, точность, своевременность и т. д. в конечном счете включены в вышеприведенные).

Кроме того, с точки зрения эффективности проверяются не только экономное и оптимальное управление и использование государственных финансовых средств и иной собственности, предотвращение растрат и бесхозяйственности, но также и возможность выполнения различного рода государственных программ, проведения различного рода государственных (или с участием государства) мероприятий с наименьшими затратами и наибольшим эффектом.

Можно выделить следующие основные, или магистральные, направления реформирования и развития системы ГФК:

- приведение методологической основы в соответствие с современными условиями;
- реформирование организационных структур;
- формирование системной и завершенной нормативно-правовой базы;
- формирование системы процедур ГФК;
- создание современной научно-исследовательской и учебной баз по международным образцам, формирование системы кадрового обеспечения;
- организация адекватной информационно-коммуникационной инфраструктуры;
- материально-техническое (включая социально-бытовое) и финансовое обеспечение функционирования системы ГФК;
- разработка механизмов совершенствования ГФК.

В целях формирования и реализации программ реформирования и развития ГФК целесообразно создать Временную межведомственную комиссию по организации и развитию системы ГФК. Эта комиссия должна осуществлять координацию действий министерств, ведомств, иных федеральных органов исполнительной власти, а также органов исполнительной власти субъектов РФ по участию в разработке и реализации соответствующих программ. Стоит отметить, что особая актуальность проблемы, а также стремительность происходящих в мировом экономическом и социально-политическом пространстве преобразований обуславливают необходимость скорейшего проведения реформ российского ГФК.

Преобразование системы ГФК уже осуществляется одновременно с процессами экономических реформ. Однако реформа ГФК может и не привести к необходимым системным результатам, так как для него характерны стихийность — отсутствие четкой стратегии, основанной на продуманной концепции, недостаточная целенаправленность и одностронность. Поэтому, говоря, что реформа ГФК должна быть начата, мы имеем в виду, что она должна идти именно в правильном направлении. Реформирование ГФК должно быть приоритетной задачей, так как оно не только имеет важное значение в социально-экономическом плане, но и играет первостепенную роль в становлении нового демократического государства.

Чтобы хотя бы частично решить проблемы финансового обеспечения реформирования и развития ГФК, целесообразно создать *фонд развития ГФК*, закрепив право производить отчисления в данный фонд в размере определенного процента от сумм выявленного по результатам проверок ущерба, а также добровольных взносов как физических, так и юридических лиц. Средства от этих отчислений будут способствовать созданию в первую очередь материально-технической, учебной и научно-

исследовательской баз, позволят создать материальную заинтересованность контролеров, будут расходоваться на социальные мероприятия (позволят хотя бы частично решить вопросы социальной защищенности кадров ГФК), на оплату труда привлеченных экспертов, аудиторов и т. д.

Таким образом, поставленные выше вопросы объединены в одну общую проблему — создание в России системы ГФК, не уступающей по своему уровню соответствующим системам развитых государств.

Многими авторами предпринимались попытки дать классификацию ГФК. Тем не менее этот вопрос недостаточно разработан. Нет единства в выборе признаков классификаций, отсутствует комплексность в подходах. Необходимы уточнения в существующих классификациях ГФК с учетом изменившихся условий хозяйствования.

Особое место занимает классификация по *типам ГФК*. Общеизвестно, что в основу типологии должен быть положен существенный признак. На наш взгляд, в основу типологии ГФК должен быть положен такой существенный признак, как подход к государственной финансовой системе, т. е. к системе императивных экономических отношений с государственными денежными средствами (образование, распределение и расходование). Существенность этого признака в том, что он исходит из самой основы ГФК как контрольной функции финансов и центрального звена государственной финансовой системы — бюджета. Итак, следует рассматривать следующие типы ГФК: 1) *финансово-бюджетный контроль*, охватывающий государственные финансы как единое целое, т. е. без «привязки» к конкретным экономическим единицам; 2) *финансово-хозяйственный контроль*, охватывающий деятельность отдельных субъектов хозяйствования (или экономических единиц), взаимодействия которых являются своего рода «опорными пунктами» финансово-экономической системы государства. Так, финансово-бюджетный контроль, включает различного рода контрольные мероприятия в рамках непосредственно бюджетного процесса (т. е. деятельности по составлению и рассмотрению проектов, утверждению и исполнению федерального и региональных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов): оценку обоснованности доходных и расходных статей бюджета, проверку своевременности и полноты исполнения бюджетов всех уровней, надзор за расходованием внебюджетных государственных фондов и т. д. Финансово-хозяйственный же контроль, выражается в проверках и ревизиях финансово-хозяйственных операций экономических субъектов, в оценке эффективности использования организациями выделенных им государственных средств (например, в рамках сметного финансирования, субсидий и т. п.), законности и рациональности управления госимуществом и т. д.

Один из важнейших классификационных аспектов контроля — *формальный*. В экономической литературе на данный момент не существует

общепринятого определения понятия форм контроля. Поэтому для дальнейшего исследования целесообразно дать его определение. Категория «форма» в философской трактовке есть способ существования и выражения содержания (его различных модификаций) предметов или явлений. Исходя из этого и дадим определение. Итак, *форма контроля* — это способ организации и выражения определенным образом упорядоченной совокупности контрольных процедур. Следовательно, трудно согласиться с мнением разработчиков Бюджетного кодекса РФ о том, что к формам финансового контроля следует относить предварительный, текущий и последующий контроль. Это не формы, а виды контроля по отношению ко времени его осуществления. В качестве же форм ГФК, по нашему мнению, нужно выделить следующие: ревизия, проверка, надзор, экспертиза нормативно-правовых актов и иных документов (включая касающиеся государственных программ, международных договоров и т. п.), в том числе их проектов. Последняя форма также включает анализ и оценку различного рода государственных решений в плане их финансово-экономических последствий для государства (например, оценка решений по преобразованию отношений собственности и т. д.), так как на две самостоятельные формы их разделить достаточно проблематично.

Ревизия — наиболее действенная форма ГФК. Ее основная цель — изучить специальными приемами документального и фактического контроля экономическую эффективность финансово-хозяйственной деятельности, законность, достоверность и целесообразность хозяйственных и финансовых операций. Вышеописанное относится к финансово-хозяйственному контролю. В рамках же финансово-бюджетного контроля ревизия в основном заключается в детальном, глубоком и всеобъемлющем контроле исполнения доходной и расходной частей бюджетов всех уровней в целях установления своевременности и правильности прохождения данного этапа бюджетного процесса, выявления резервов роста доходной части бюджета. Особая роль этой формы ГФК в управлении государственными финансами и в регулировании социально-экономических процессов очевидна. Ревизия в отличие от проверки охватывает все (или почти все) стороны деятельности объекта контроля. Проверка же проводится по определенному кругу вопросов или теме путем ознакомления с определенными сторонами деятельности (например, проверка на предмет целевого использования бюджетных ассигнований, правильности ведения бухгалтерского учета и достоверности отчетности и т. д.).

Надзор (наблюдение, мониторинг) производится контролирующими органами за хозяйствующими субъектами на предмет соблюдения последними установленных правил и нормативов (например, надзор со стороны Центрального банка за деятельностью коммерческих банков, со стороны Департамента страхового надзора Минфина России за страхо-

выми организациями, со стороны Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства России за предприятиями-монополистами).

Исходя из установленного Конституцией России разделения государственной власти на три самостоятельные ветви различаются следующие виды ГФК¹⁴:

1) контроль по линии законодательной власти, или парламентский контроль (Счетная палата РФ, контрольные органы — комитеты и комиссии — законодательных и представительных органов субъектов РФ);

2) контроль по линии исполнительной власти (Правительство РФ, Департамент государственного финансового контроля и аудита, Федеральное казначейство и иные подразделения Минфина России, МНС РФ, ФСИП РФ, ГТК РФ, Центральный банк России, ФКЦБ, Минимущество РФ, ВЭК России, Министерство экономического развития и торговли России, Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства России, Госкомстат России, Федеральная служба по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению, органы контроля администраций субъектов РФ, контрольно-ревизионный аппарат финансовых органов регионального уровня, следственные и другие органы систем госбезопасности и внутренних дел, например, Управление по борьбе с экономическими преступлениями и др., иные органы исполнительной власти); 3) контроль по линии судебной власти (судебная система, система органов прокуратуры). Так как президентская власть в какой-то мере сочетает в себе и законодательную и исполнительную (это мнение многих ученых), правомерно выделить и контроль по линии президентской власти, или президентский контроль (Президент РФ и Администрация Президента РФ, в том числе Главное контрольное управление Президента РФ и его территориальные органы, полномочные представители Президента в федеральных округах РФ).

В зависимости от предметов ведения органов исполнительной власти контроль может быть вневедомственным (иногда его называют надведомственным или межведомственным) и ведомственным. При этом к органам вневедомственного контроля относятся все вышеперечисленные органы по линии исполнительной власти. Вневедомственный контроль, в отличие от ведомственного, осуществляется по определенным вопросам деятельности не подчиненных контрольному органу организаций. Ведомственный же контроль осуществляется специальными структурными подразделениями самих министерств и ведомств, государственных комитетов и иных органов государственного управления, включая органы

¹⁴ При этом мы укажем лишь специально созданные органы контроля и не будем смешивать их с деятельностью руководителей и многочисленных мелких структурных подразделений органов власти и управления, по своему положению также осуществляющих функции ГФК.

вневедомственного контроля. В основном ведомственный контроль организуется в виде контрольно-ревизионных служб (там, где они сохранились или восстановлены).

Более четкому представлению о масштабе ГФК и о роли различных его звеньев будет способствовать классификация ГФК по субъектам с точки зрения значимости контрольных функций их деятельности. Уточним, что *субъектами ГФК* являются законодательно (в нормативно-правовом порядке) наделенные его функциями государственные органы и их должностные лица.

Итак, с этой точки зрения, все субъекты ГФК целесообразно распределить по следующим уровням.

1. *Субъекты ГФК первого уровня.* Они осуществляют контроль для реализации тех функций, которые за ними закреплены непосредственно, т. е. для них контроль является сопутствующим видом деятельности. Так, к данным субъектам, в частности, относятся: Администрация Президента РФ, все отраслевые министерства и ведомства (исключая их контрольно-ревизионные подразделения), главные распорядители бюджетных средств (включая органы исполнительной власти субъектов РФ), нижестоящие распорядители, организации—получатели бюджетных средств и др. Кроме того, субъекты этого уровня — все государственные органы, в пределах, установленных законами и иными нормативно-правовыми актами, осуществляющие внутренний финансовый контроль, а также все государственные служащие, в пределах своих должностных обязанностей и прав осуществляющие финансовый контроль. К данному виду субъектов ГФК можно также отнести и парламент РФ, осуществляющий контроль опосредованно — через созданный для этого специальный контрольный орган — Счетную палату РФ.

2. *Субъекты ГФК второго уровня.* В их обязанности входят как контрольные, так и иные функции, но финансовый контроль является одним из основных видов или направлений их деятельности. Например, субъектами ГФК данного уровня являются: Президент РФ, представители Президента в федеральных округах, Правительство РФ, ФСНП РФ, ГТК РФ, ЦБР, ФКЦБ, Минимущество РФ, ВЭК России, Министерство экономического развития и торговли России, Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства России, Госкомстат России и др.

3. *Субъекты ГФК третьего уровня.* В их обязанностях контроль является определяющим (главным) видом деятельности. Это Счетная палата РФ, контрольно-счетные палаты субъектов РФ, комитеты и комиссии законодательных органов власти субъектов РФ, Департамент государственного финансового контроля и аудита Минфина России, Федеральное казначейство Минфина России, МНС РФ, Главное контрольное управление Президента РФ, органы контроля правительств (администраций)

субъектов РФ, контрольно-ревизионный аппарат финансовых органов регионального уровня, службы ведомственного финансового контроля и др.

По отношению к осуществлению контроля его субъекты могут быть отнесены либо к субъектам непосредственного или прямого контроля (например, Счетная палата РФ), либо к субъектам опосредованного, или косвенного контроля (например, парламент РФ, осуществляющий контроль опосредованно, через созданную им в этих целях ту же Счетную палату РФ). Прежде чем классифицировать ГФК в аспекте его объектов интерпретируем само их понятие. Так как объект контроля — это управляемое звено системы управления, воспринимающее контрольное воздействие, то в широком смысле *объектам ГФК* являются экономические отношения, возникающие при формировании финансовых ресурсов государственной бюджетной системы (включая совокупность всех видов бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов), их распределении и использовании в целях обеспечения выполнения функций и задач государства (в экономической, социально-культурной и административно-политической сферах государственного управления), а также участники (или носители соответствующих обязанностей и прав) этих отношений.

Если же судить более конкретно (а точнее, в более узком смысле), то объектов ГФК — множество, поэтому, используя метод агрегирования, распределим их по укрупненным совокупностям (причем с достаточно условными границами). Например, такими агрегатами объектов ГФК являются:

- хозяйствующие субъекты — физические и юридические лица — организации вне зависимости от организационно-правовой формы, формы собственности и вида деятельности (включая федеральные и региональные органы государственной власти и управления) и их объединения;
- финансовые аспекты тех или иных решений органов государственной власти и управления (например, по поводу государственных программ);
- государственные финансовые ресурсы и материальные ценности (государственное имущество);
- государственная бюджетная система и бюджетный процесс;
- структура государственной власти и управления;
- социально-экономические и политические цели государства (в плане влияния на финансовую систему).

В рамках вышеприведенных агрегатов можно структурировать объекты ГФК в самых разных структурных срезах. Так, в рамках агрегата «хозяйствующие субъекты» объектами ГФК могут быть следующие: финансовое состояние, системы управления, стоимостные показатели

деятельности — выручка от реализации, себестоимость, цены и тарифы и т. д., ведение бухгалтерского учета, составление отчетности, экспортно-импортные, валютные операции и т. д.

Необходимо разграничивать объект контроля и его предмет. Прежде всего рассмотрим философское понятие предмета познания. В философской трактовке предмет познания — это определенная сторона, свойство и отношение объекта, исследуемые с определенной целью в данных условиях и обстоятельствах. Иными словами, предмет определяет те границы, в пределах которых изучается объект исследования.

Предметом ГФК является наличие, состояние и (или) действие какого-либо звена системы его объектов. Например, те же финансовые или материальные ресурсы бюджетной организации — объекты контроля; фактическое же наличие данных ресурсов, их состояние, аспекты их использования — предметы контроля. Так, предметами ГФК могут быть следующие: правильность начисления и уплата налогов и сборов, правильность ведения бухгалтерского учета, достоверность и полнота финансовой отчетности, соблюдение установленного порядка при экспортно-импортных и валютных операциях, обоснованность расходных статей бюджета, эффективность использования государственной собственности, целесообразность затрат и т. д.

Предметы ГФК условно можно разделить по следующим аспектам его объектов: законности, эффективности, обоснованности, целесообразности, оптимальности, полноте, своевременности, достоверности, правильности и т. д.

Для раскрытия особенностей ГФК полезна классификация по его направленности. В данном контексте ГФК может быть внешним и внутренним. Внутренний контроль реализуют специально для этого созданные подразделения (органы) в самом аппарате того или иного органа (или в их системе) с целью обеспечения наблюдаемости и управляемости процессами со стороны руководства органа (в системе органов: для обеспечения надлежащего исполнения нижестоящими органами решений вышестоящих, соблюдения ими иных требований). Внешний же контроль, например, за деятельностью какого-либо органа исполнительной власти, осуществляют специально созданные государственные контрольные органы, функционально и организационно независимые от него (например, Счетная палата РФ). Иными словами, внешний контроль — это контроль со стороны внешней по отношению к данному органу (организации) структуры за его деятельностью, а внутренний — контроль со стороны подразделения (например, внутренний аудит, ревизионная комиссия), специально для этого созданного в самой структуре данного органа (организации). В то же время, например, по отношению непосредственно к исполнению бюджета контрольные органы исполнительной власти в целом и, прежде всего, Правительство РФ могут считаться внутренними, в

отличие от органов контроля законодательной (представительной) власти, являющихся внешними, так как они непосредственно не участвуют в исполнении бюджета. Точно так же понятие внутреннего контроля можно применить и в отношении всей исполнительной власти, и в отношении отдельных ее звеньев, отраслей экономики, органов власти и управления, а также в более узком смысле — в отношении конкретных организаций и их объединений.

Достаточно интересной может быть классификация по характеру определенности требований к объектам. В этом плане ГФК может проводиться на соответствие формально установленным предписаниям, например, контроль на предмет соблюдения финансово-хозяйственного законодательства, установленных правил ведения бухгалтерского учета и т. п. В то же время контролеры могут оценивать финансово-хозяйственную деятельность объекта или иные аспекты на предмет соблюдения общепринятых, но формально (т. е. в каких-либо документах) не закрепленных требований: эффективность деятельности, оптимальность структуры финансовых потоков и аппарата управления, обоснованность финансовых решений, государственных программ и т. п.

По характеру мероприятий ГФК может быть плановым и внеплановым. Плановый контроль (проверки, ревизии и др.) проводится органами ГФК на основании заранее разработанных планов их деятельности (например, на год, квартал и т. п.). Внеплановый контроль проводится по поручениям (в большинстве своем экстренного характера) Правительства РФ, Федерального собрания РФ, органов прокурорского надзора, следственных и иных органов в установленном законодательством порядке, а также по инициативе самих органов контроля при поступлении новых сведений, касающихся объектов контроля, от третьих лиц, при возникновении в ходе планового контроля отдельных вопросов, прямо не относящихся к установленным программам, но требующих разрешения в связи с определенной важностью (например, выявление необычных операций, особых фактов), а также при возникновении непредвиденных обстоятельств (например, непредоставление или предоставление некачественной информации объектом контроля, препятствование контролю и т. д.).

По характеру связи с государством ГФК может быть классифицирован следующим образом: контроль, направленный на внутригосударственные финансово-экономические отношения; контроль, затрагивающий финансово-экономические отношения субъектов хозяйствования (в том числе государства) с зарубежными контрагентами (экспортно-импортные операции, транзитная торговля, внешний долг, долг зарубежных государств и организаций, налоговые, кредитные и торговые зарубежные связи, иная международная деятельность).

ГФК можно также классифицировать *по характеру компетенции* его органов. В данном аспекте можно различать:

1. Органы ГФК общей компетенции. Они осуществляют контроль в отношении достаточно широкого круга объектов (вопросов) согласно сферам своей деятельности. Такими органами, в частности, являются Счетная палата РФ (контрольно-счетные палаты субъектов РФ), Департамент государственного финансового контроля и аудита Минфина России, Главное контрольное управление Президента РФ (а также региональные структуры указанных органов), созданные при администрациях (правительствах) субъектов РФ контрольные органы и др.

2. Органы ГФК отраслевой компетенции. Они осуществляют контроль в конкретных отраслях (в некотором смысле, термин «отраслевой контроль» синонимичен термину «ведомственный контроль»). В большинстве своем это органы контроля в составе федеральных и республиканских министерств, ведомств и иных структур отраслевых исполнительных органов (например, Департамент страхового надзора Минфина России, Департамент инспектирования Банка России и др.).

3. Органы ГФК межотраслевой компетенции. Они контролируют определенные сферы финансово-хозяйственной деятельности объектов вне зависимости от их отраслевой принадлежности (например, МНС РФ, ФСНП РФ, Центральный банк России, ГТК, иные государственные комитеты и комиссии и др.).

4. Органы ГФК специальной компетенции. Они осуществляют контрольные функции достаточно узкого (или узконаправленного) характера (например, Минимущество РФ, ФКЦБ, ВЭК России, Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства России, Федеральная служба по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению и др.).

Е.В. ГУЛЕВСКАЯ

Финансовая система государственной политики занятости

Финансовая система политики на рынке труда — инструмент, посредством которого реализуются программы и услуги, предоставляемые государственной службой занятости. Конечный результат политики занятости зависит не только от эффективности самих программ и услуг, разработанных государством, но и от эффективности функционирования финансовой системы, обеспечивающей их выполнение.

Когда в процессе перехода к рыночной экономике усиливается напряженность на рынке труда, часто ответственность за безработицу возлагается на правительство, что сочетается с требованиями «устранить безработицу». В связи с этим представляется важным рассмотреть источники и способы формирования финансового обеспечения государственной политики занятости и направления расходования этих средств.

Источники поступлений. В ряде стран, как известно, действуют два альтернативных принципа формирования средств, расходуемых в дальнейшем на социальные нужды: обязательное и добровольное страхование. Во многих странах принят первый из этих вариантов.

Преимуществом обязательного страхования является наличие некоторых гарантий в критических ситуациях. Однако чаще всего этот вид страхования реализуется через обязательные отчисления из фонда оплаты труда. Отчисления от заработной платы наиболее легко взимаются, но имеют очевидный недостаток. Размер их поступлений сокращается в период роста безработицы, т. е. именно в тот момент, когда необходимость мер по поддержке занятости возрастает.

В ряде стран (например, в Дании, Швеции, Нидерландах, Финляндии) действуют системы добровольного страхования. Этот вариант осуществляется через организацию профессиональными союзами и работодателями программ отчислений взносов. В Швеции взносы по страхованию от безработицы собираются местными отделениями профсоюзов вместе с профсоюзными взносами, в Нидерландах — местными отделениями промышленных ассоциаций.

Финансирование системы социального страхования опирается на такой важнейший принцип, как сочетание в качестве плательщиков работодателей (отчисления от фонда оплаты труда) и работников (отчисления от заработной платы). Использование двух этих источников поступлений в качестве основных позволяет свести к минимуму ассигнования из бюджетов различных уровней. В результате в таких странах, как Дания, Бельгия, прибегают к бюджетной поддержке лишь в особо сложных ситуациях.

Финансирование системы социальной защиты в связи с безработицей в России ведется через специализированное финансово-кредитное учреждение — Фонд занятости населения (ФЗН).

Законодательством предусмотрено, что средства ФЗН образуются за счет нескольких источников, таких как:

- страховые взносы работодателей;
- обязательные страховые взносы с работающих;
- ассигнования из бюджетов различных уровней;
- добровольные взносы юридических и физических лиц;
- средства, взыскиваемые с работодателей за нарушение требований, предусмотренных Законом о занятости.

На практике же в 90-е гг. основным источником были обязательные страховые взносы с работодателей. Такой же важный и, что интересно, законодательно определенный источник, как обязательные страховые сборы с работающих, в реальности не используется. Таким образом, привлечение в качестве плательщиков наряду с работодателями и отдельных

категорий работников может способствовать увеличению доходной части бюджета ФЗН.

Особенностью финансирования государственной политики занятости в России является также отсутствие единой для всех регионов системы критериев распределения и перераспределения центральной части Фонда занятости. Это в совокупности с несоответствием принципа формирования ФЗН (по месту работы) принципу расходования его средств (по месту жительства) приводит к значительному региональному дисбалансу в возможности осуществления активных программ содействия занятости, появлению задолженностей по выплате пособий.

В настоящее время ФЗН переживает кризис. Можно назвать несколько причин ухудшения финансового состояния фонда, связанного с изменениями в поступлениях.

Обострение экономического кризиса сопровождается расширением практики неплатежей во внебюджетные фонды, в том числе в Фонд занятости. Распространение взаимозачетов и перечислений страховых сборов продуктами питания и промышленными товарами привело к сокращению денежной массы в региональных фондах занятости и выплате пособий товарами и продуктами питания.

С 1996 г. ставка страхового сбора снижена с 2 до 1,5%, что обусловило долговременные задержки в выплате пособий по безработице и рост числа регионов, нуждающихся в дополнительных средствах. Можно предположить, что решение о снижении ставки было вызвано довольно низким уровнем регистрируемой безработицы, наличием переходящих остатков на счетах фондов занятости, фактической достаточностью 1,5%-ного уровня поступлений для финансирования текущих расходов ФЗН. Однако при этом не было принято во внимание, что уровень регистрируемой безработицы не отражает в полной мере реальную ситуацию на рынке труда. Признаки экономического выздоровления еще не проявились, и даже более того, стали обостряться проблемы в сфере финансовой деятельности предприятий.

Направления расходования. В зависимости от направления всю совокупность расходов, связанных с реализацией государственной политики занятости, условно можно разделить на три составляющие:

- средства, идущие на выплату пособий по безработице и связанного с ней возмещения утерянного дохода;
- расходы на осуществление активных программ;
- административные расходы.

Пособия по безработице преследуют две основные цели. Во-первых, государство с помощью пособий препятствует резкому падению уровня потребления. Во-вторых, получение пособия в какой-то мере высвобождает время на поиск новой работы. Возможности сокращения этой статьи расходов ограничены. По-видимому, единственным способом, завися-

шим от службы занятости, является предотвращение случаев получения пособий незаконным путем. Другой путь — создание эффективных активных программ, цель которых — уменьшение количества безработных и периода безработицы, а соответственно и времени выплаты пособий.

Необходимость связи между пособиями по безработице и активными программами обусловлена существованием зависимости между размером пособия и периодом его получения, с одной стороны, и продолжительностью безработицы — с другой. Высокий уровень пособий позволяет безработному быть более избирательным и снижать интенсивность поиска работы. Продление возможного времени выплаты пособий также может способствовать увеличению длительности безработицы.

Рассматривая эффективность активных программ, в частности, связанных с профессиональной ориентацией, подготовкой и переподготовкой, хочется отметить необходимость принятия во внимание общего состояния и тенденций рынка труда, а не имеющихся вакансий. В ином случае не исключена вероятность возвращения прошедших обучения в ряды безработных.

Расходы российского ФЗН приобретают все более пассивную направленность. Если анализировать эту тенденцию с точки зрения государственного влияния на уровень безработицы, то можно сделать вывод о том, что прямое воздействие на зарегистрированных безработных сокращается. Вероятно, количество хронических безработных будет увеличиваться и в дальнейшем станут необходимы специальные программы, ориентированные на незанятых свыше одного года.

Подводя итог, можно отметить, что существует ряд возможностей оптимизации финансирования государственной политики занятости. Со стороны увеличения поступлений в ФЗН таковыми являются: введение обязательных страховых взносов с работающих граждан, усиление контроля за финансовой дисциплиной, возможное распространение систем добровольного страхования от безработицы, увеличение ставки сборов с работодателей хотя бы до прежнего размера в 2% от фонда оплаты труда. В плане сокращения расходов желательно расширение действительно эффективных активных программ, целесообразных и опирающихся на общую ситуацию на рынке труда.

М.М.ГУЛЕША

Финансы как инструмент реализации государственной политики

В последнее время стало очень популярным сравнивать движение финансовых потоков в экономике с кровеносной системой человека. Попробуем взглянуть на финансы с другой стороны.

Как известно, ресурсы на Земле ограничены, причем номенклатура дефицитных, жизненно необходимых ресурсов постоянно расширяется. Еще каких-то 200 лет назад человечество не испытывало проблем с чистым воздухом, чистой водой, экологически чистыми продуктами питания. Сейчас эти ресурсы попали в список ограниченных и жизненно необходимых. И именно финансовая система позволяет «перераспределять» эти и другие дефицитные ресурсы в пользу биологически более развитых индивидуумов. Операции с финансами заменяют грубую силу, доминировавшую в течение тысячелетий.

Следует также отметить огромную роль финансов во взаимодействии различных государств. Наряду с классически вооруженной агрессией либо с угрозой такой агрессии, все чаще инструментом влияния становится кредитная политика, согласованно проводимая международными финансовыми организациями и отдельно взятыми странами Запада и Японии в отношении менее развитых в экономическом смысле стран. Классической иллюстрацией должен стать пример России, которая за пять-десять лет превратилась из независимого государства в некое подобие протектората под совместным управлением. России буквально диктуют законы, по которым она должна жить и, как можно заметить, сама эта процедура для России становится привычной и само собой разумеющейся.

Может ли Россия в ближайшее время рассчитывать на финансовую стабилизацию и экономический рост? Следует отметить, что объективных причин для экономического спада и затянувшейся депрессии, в условиях которой Россия живет последние десять лет, не существует, кроме, пожалуй, невысокого качества трудовых ресурсов. Напрашивается вывод, что в правящей элите страны доминируют силы, представляющие, с одной стороны, экономические интересы крупных финансовых спекулянтов, чьи действия приводят к дестабилизации финансовой системы, а с другой стороны, импортеров, заинтересованных в падении российского производства.

Следовательно, условием экономического роста и финансовой стабилизации является приход к власти сил, заинтересованных как в подъеме отечественной экономики, так и в финансовой стабилизации.

В.Г. МАЮРОВ

Реальные, знаковые и виртуальные деньги и финансовые инструменты

Возникновение денег объективно обусловлено. Углубление общественного разделения труда в результате научно-технического прогресса сопровождалось непрерывным увеличением номенклатуры товаров, предлагаемых для обмена на рынке. При этом мена «товар на товар» со

временем оказалась замещенной многоступенчатыми меновыми цепочками с множеством участвующих в них товаров и их собственников. Усложнение сделок обмена товаров стало тормозом для развития рынка и товарного производства. Возникла одна из первых в развитии цивилизации социальных патологий. Средством ее нейтрализации, упростившим процедуру товарообмена, стало использование какого-то одного или нескольких ликвидных товаров, имеющих общепризнанную ценность, в качестве всеобщих товарных эквивалентов. Эти товары (раковины, шкурки белок или куниц, бруски меди или бронзы, золота или серебра и др.) были первыми реальными деньгами. Эволюция рыночных отношений выявила требования, которым должны были отвечать указанные эквиваленты. Они должны были быть устойчивыми к физико-химическим воздействиям и делимыми на некоторые равные части. Позднее выявилась необходимость (в целях облегчения и упрощения товарообмена) подтверждения подлинности их химического состава печатью государства. Так возникли реальные золотые и серебряные деньги, использовавшиеся в качестве всеобщего товарного эквивалента потому, что сами были ликвидным товаром.

С возникновением ссудных операций началась эмиссия простых векселей. Стремление к повышению надежности и безопасности сделок купли-продажи товаров определило появление переводных векселей. Вексели, бывшие по существу долговыми обязательствами, стали использоваться как платежные средства, т. е. они стали выполнять функции денег, не будучи реальными товарами, обладая только деноминированной ценностью. Участниками товарообмена эта ценность признавалась в качестве реальной ценности только в силу их доверия эмитенту и держателю векселя. Такие платежные средства имели материальное воплощение в бумажном носителе-бланке. Они имели не реальную ценность, а ценность, деноминированную их эмитентом. Иначе говоря, они стали «знаковыми» деньгами. Неудобство использования металлических денег при взимании налогов и при исполнении бюджетных расходов (а также стремление профинансировать государственные расходы за счет частных лиц, помимо бюджета и в обход парламента) обусловило начало эмиссии (по примеру частных эмитентов векселей) знаковых (бумажных) денег, являющихся по-прежнему долговыми обязательствами государства. Знаковые деньги являются символом, эрзацем, заменителем товаров. Они являются деньгами только в той степени, в какой участники товарооборота доверяют государству-эмитенту. Эти (наличные) деньги обслуживают розничный товароборот.

Товары в итоге своего жизненного цикла (в процессах производства — обмена — потребления) исчезают, распадаются на исходные элементы. Наличные деньги, в отличие от товаров, способны вечно обращаться на рынке (если не учитывать их физического износа). Они непрерывно

циркулируют в экономике, иницируя потоки труда и товаров, опосредуя обмен труда на деньги, денег на товары, товаров на деньги, денег на труд. Наличные деньги способствуют обмену работником того товара, который он произвел, на тот товар, который необходим ему для удовлетворения его потребностей. Цикл обращения наличных денег короткий: касса предприятия — заработная плата — касса магазина — инкассация — касса банка — наличные деньги (в обмен на безналичные) — касса предприятия. Потребность в деньгах для выплаты заработной платы заставляет товаропроизводителя обращаться в коммерческий банк с заявкой на наличные деньги. Коммерческий банк (при отсутствии запаса инкассированных наличных денег) покупает наличные деньги за безналичные деньги в территориальном управлении Центрального банка и заменяет в нем износившиеся ассигнации на новые.

Продажа территориальным управлением Центрального банка наличных денег коммерческому банку не ведет к изменению суммы денег, находящихся в распоряжении коммерческого банка. Она остается прежней, меняется только ее структура, увеличивается доля наличных денег. Для Центрального банка продажа наличных денег по форме является сделкой купли-продажи, приносящей ему эмиссионный доход, а по существу — актом выдачи государственным Центральным банком гарантии подлинности долговых обязательств на предъявителя используемых в обращении в качестве заменителя товаров. Наличные денежные знаки играют чисто техническую роль. Потребность в них уменьшается при увеличении частоты выдачи заработной платы, при применении для расчетов чековых книжек, кредитных и дебетовых карточек, при покупке товаров в кредит. В нормальных условиях (при отсутствии инфляционного финансирования дефицита бюджета) эмиссия банкнот и металлической монеты не оказывает никакого влияния на рост инфляции.

Безналичные деньги всегда эмитируются (кроме случая инфляционного финансирования дефицита бюджета) товаропроизводителем. Предпосылкой к началу эмиссии безналичных денег стало развитие сети (и системы) банков, а также развитие вексельного обращения. Банки стали оказывать товаропроизводителям услуги по учету векселей, по транспортировке денег, причитающихся в уплату за товар. Становление устойчивых межрегиональных, межгородских товаропотоков сопровождалось формированием соответствующих потоков наличных денег или векселей, циркулирующих между одними и теми же городскими или региональными банками во встречных направлениях.

В целях избежания ненужной рециркуляции одних и тех же денежных сумм между одними и теми же банками, снижения издержек и повышения скорости денежного обращения при осуществлении межгородского и межрегионального оборота товаров и обеспечения большего удобства было решено для банков-корреспондентов открывать кредитные и дебе-

товые счета. С их открытием отпала необходимость транспортировки наличных денег между регионами (или городами). Банк получал поручение от клиента на отправку определенной суммы денег его контрагенту в другой город и наличные деньги в размере данной суммы. Он оприходовывал их и извещал банк-корреспондент о том, что ему надлежит списать с кредитного счета данного банка указанную сумму и выдать ее указанному лицу, или же банк списывал эту сумму сам с дебетового счета банка-корреспондента и уведомлял его об этом списании и необходимости выдать сумму указанному лицу. Таким образом, произошел переход от знаковых наличных денег к безналичным виртуальным деньгам, существующим не в материальной, а в виртуальной форме, в виде записи на счетах, ведущихся на бумажных или электронных носителях.

Расширение масштабов и усложнение характера услуг, оказываемых банками предприятиям-товаропроизводителям, сопровождалось появлением в банках расчетных счетов предприятий-клиентов, где аккумулировались средства по исходящим и приходящим платежам. Результатом такой практики стало вытеснение наличных денег из товарооборота, осуществляемого предприятиями. Другими словами, эмитентом безналичных денег является не отдельное предприятие-товаропроизводитель, а производственно-банковская система в целом. Чем больше товаров продается, тем больше безналичных денег поступает в обращение (на расчетный счет товаропроизводителя). Поток денег рождается на предприятиях в виде заработной платы, дивидендов, инвестиций и налогов, выплачиваемых из выручки от реализации продукции.

Цикл обращения безналичных денег значительно длиннее, чем цикл обращения наличных денег. Поступив на расчетный счет предприятия в виде выручки от реализации продукции, безналичные деньги проходят затем длительные маршруты практически по всем отраслям, инициируя производство необходимых предприятию сырья, материалов, горючего, топлива, инструментов, приборов, транспортных средств, машин и оборудования, строительных материалов, деталей и конструкций. Условно можно считать, что, оказав содействие циклу товарообменов в целом по экономике, безналичные деньги погашаются, отражая факт потребления тех товаров, символом которых они являлись. В новом производственном цикле эмитируются новые безналичные деньги, и так до бесконечности. По существу, безналичный товарообмен — это система сделок, в которые вовлечены сотни тысяч продавцов и покупателей и десятки миллионов наименований товаров. Безналичные деньги, будучи универсальным виртуальным эквивалентом товаров, способствуют организации и осуществлению этих сделок, а также функционированию бюджетно-налоговой системы.

Коммерческие банки при выдаче кредитов не эмитируют безналичные деньги, поскольку при этом происходит переключение спроса. Инвести-

ры, положив деньги на банковские депозитные счета, тем самым отказываются от покупки каких-либо товаров, а покупки эти осуществляют кредитруемые банком лица. В результате не происходят нарушения товарно-денежного равновесия и изменения общей массы денег и массы товаров. Не существует банковского мультипликатора. Банки деньги не «производят»! При прочих равных условиях объем безналичных денег в обращении целиком и полностью определяется только объемом товаров, произведенных и проданных товаропроизводителями.

Анализ отчетов российских банков о результатах их финансово-хозяйственной деятельности показывает, что банк, располагающий достаточно большим количеством клиентов в соответствии с договорами на их расчетно-кассовое обслуживание или обеспечивающий ведение счетов государственных или муниципальных органов власти (как, например, банк «Менател», который вел счета Министерства финансов РФ), не нуждается в привлечении вкладов. Коммерческий банк распоряжается остатками средств на расчетных счетах клиентов и деньгами, транспортируемыми банком в соответствии с платежными поручениями клиентов. Поэтому он способен получать значительные доходы, используя эти деньги как бесплатные кредитные ресурсы и средства для спекуляций на валютной и фондовой биржах.

Существует представление о том, что долговые обязательства (вексели, варранты, облигации) являются «эззцами» денег. Чем их меньше, тем лучше для экономики. Едва ли это верно. Увеличение кредиторской и дебиторской задолженностей происходит только у эмитента долгового обязательства и у его последнего держателя. Промежуточные держатели используют долговые обязательства как нормальные платежные средства. Коммерческий кредит существует длительное время. Стороны пользуются им для осуществления товарообмена. Значит, им выгодна такая форма кредита. Задержка поступления налоговых средств в бюджет компенсируется увеличением их суммы — ведь кредитор получает дополнительную прибыль в виде процентов и часть этой прибыли поступит в бюджет в виде налогов. Несовершенство налоговой системы, а не недостатки долговых обязательств (в качестве платежных средств), инспирирует использование долговых обязательств при осуществлении взаимных зачетов.

На предприятии кругооборот денег осуществляется в производственном, воспроизводственном и инвестиционном циклах. Предприятие в производственном цикле использует деньги с расчетного счета для покупки сырья, материалов, топлива, горючего, комплектующих изделий, перерабатываемых на предприятии в заготовки, детали и узлы, используемые затем для производства готовой продукции. Из выручки от ее продажи возмещаются затраты на производство продукции сырья, мате-

риалов, топлива, горючего, комплектующих изделий с размещением денег, соответствующих возмещенным затратам, опять на расчетном счете.

В воспроизводственном цикле предприятие деньги с расчетного счета использует для приобретения машин, оборудования, зданий, сооружений и других элементов основных производственных фондов, нематериальных активов. Их износ (амортизационные отчисления) относится на издержки производства и возмещается за счет выручки от реализации продукции предприятия. Сумма возмещенного износа размещается на расчетном счете предприятий и используется для новых закупок основных производственных фондов и других объектов амортизации.

Предприятие в инвестиционном цикле, используя деньги с расчетного счета (накапливаемые амортизационные отчисления) для вложения в уставные капиталы дочерних и других предприятий и в ценные бумаги, получает проценты на эти вложения. При необходимости оно продает вложения, размещая выручку на расчетном счете и используя ее для закупок машин и оборудования, строительства зданий и сооружений.

Изменение соотношения чистой прибыли и налогов в структуре прибыли (и национального дохода) не изменяет совокупного спроса, но сопровождается падением доходности инвестиций и соответственно уменьшением инвестиционной активности, уменьшением доли накопления. Рост государственного внутреннего долга, отвлекая деньги от инвестиций, сопровождается уменьшением доли накоплений и тратой больших объемов бюджетных средств на обслуживание долга, т.е. на потребление, не стимулирующее заинтересованность потребителей в эффективности трудовой деятельности и рентабельности инвестиций. Инфляция, обусловленная кредитованием на протяжении длительного времени правительства страны Центральным банком, влечет рост кредитных ставок, падение объемов инвестиций и, как следствие, падение деловой активности во всех отраслях, обслуживающих инвестиционных комплекс.

Представление о том, что управляемая инфляция якобы способствует росту совокупного спроса и, тем самым, оживлению конъюнктуры во всех отраслях, является иллюзией. Любые дополнительные инъекции денег (в виде, например, увеличения государственных расходов) за счет кредитов Центрального банка влекут за собой немедленный рост цен и установление равновесного уровня, соответствующего новому соотношению объемов товарной и денежной масс. Эффект дополнительной инъекции будет иметь место только в течение некоторого лага — с момента начала увеличения государственных расходов до момента установления нового равновесия между совокупным спросом и предложением. В течение этого лага будет иметь место превышение совокупного спроса над совокупным предложением, некоторое увеличение объема производства и предложения, снижение доли условно-постоянных расходов в расчете на

единицу продукции и — за счет этого — некоторый дополнительный (но небольшой) эффект, едва ли способный сколько-нибудь значительно повлиять на рост совокупного спроса.

В каждой отдельной сделке товар обменивается на деньги. В экономике в целом поток денег идет навстречу (противотоком) потоку товаров, устанавливая тем самым требования к качеству товаров, объемам их производства, размерам производственных мощностей, определяя пропорции между потреблением и накоплением и между отдельными отраслями. Способность потока денег регулировать экономические пропорции и управлять экономическими процессами («невидимая рука рынка») придает экономике свойство самоорганизации, проявляющееся в экономическом саморегулировании и самоуправлении. Однако экономическая самоорганизация относительна. Она проявляется только при отсутствии внешних воздействий (чего на практике, как известно, никогда не бывает).

Фактически же экономика является относительно автономной подсистемой общества — самоорганизующейся системы высшего порядка. Это обусловлено тем, что современное государство является одним из крупнейших покупателей товаров и услуг. Центральные банки осуществляют крупномасштабные золотовалютные интервенции и ведут активную игру на рынке государственных долговых обязательств. Государство посредством правового регулирования, бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики устанавливает правила поведения, обязательные для участников рынка. Опыт России 90-х гг. показывает, что правительство, размещая военные и иные государственные заказы на производство товаров и оказание услуг и не оплачивая годами их выполнение, является основным субъектом рынка, дезорганизующим экономику в целом. Ведь предприятия, выполняя государственные заказы, вынуждены закупать (большой частью в долг) сырье, энергоносители, горючее, комплектующие изделия, запасные части, машины и оборудование, строительные материалы и конструкции. В результате цепочки взаимной задолженности (в соответствии с эффектом «домино») пронизывают всю экономику.

Опережение темпов роста прибыли по сравнению с темпами роста заработной платы будет иметь следствием рост инвестиций в модернизацию производственных мощностей и соответственно рост капиталовооруженности их труда. Происходящее при этом высвобождение рабочей силы ведет к уменьшению численности потенциальных потребителей, сужению емкости потребительского рынка и падению деловой активности на рынке товаров народного потребления. И напротив, направление части дополнительного дохода, полученного за счет применения достижений научно-технического прогресса, на рост заработной платы работников будет способствовать росту емкости рынка потребительских товаров и тем самым оживлению экономики в целом. Иными словами,

предприниматели объективно заинтересованы не в обнищании наемных работников, а в росте их доходов и уровня жизни. Это обстоятельство является объективной основой для налаживания партнерских отношений между трудом и капиталом, для их диалога и разумных компромиссов.

В сделке найма работника предпринимателем-работодателем совершается обмен равноценными правами пользования. Предприниматель предлагает работнику право пользования рабочим местом, работник предпринимателю — право пользования его рабочей силой. Эти права, взаимно дополняя друг друга, сливаются воедино в акте производства товара, представляющем совместную деятельность работника и предпринимателя. Предприниматель инвестирует в совместную деятельность рабочее место (капитал, затраченный на его создание). Затрачивая его (амортизируя) в процессе производства, предприниматель получает доход на инвестированный капитал в виде прибыли (дивидендов на собственный и процентов на заемный капитал). Работник, затрачивая в процессе производства свою рабочую силу, вкладывая в процесс производства свой труд, получает доход на вложенный труд в виде заработной платы.

Выплата инвестору депозитного процента создает впечатление, что со временем деньги дешевеют, что те деньги, которыми инвестор располагает сегодня, дороже тех денег, которые он получит в будущем. На самом же деле (при отсутствии инфляционного — за счет кредитов Центрального банка — покрытия дефицита государственного бюджета) стабильность уровня цен на товары показывает, что покупательная способность денег не изменяется со временем. Выплата инвесторам депозитного процента не смещает товарно-денежного равновесия на рынке в сторону денег (т. е. не влечет инфляционного роста цен) потому, что реализация мероприятий, профинансированных за счет средств, вложенных инвестором, дает прирост продукции на большую сумму, чем сумма депозитного процента и маржи коммерческого банка. При рентабельности мероприятий, меньшей, чем кредитный процент, убыток компенсируется уменьшением прибыли кредитующего при сохранении товарно-денежного равновесия на рынке.

С ростом ставки депозитного процента увеличивается предложение денег, но падает спрос на них, поскольку увеличение ставки процента требует соответствующей рентабельности кредитующих мероприятий. Количество достаточно рентабельных (с рентабельностью больше ставки кредитного процента) мероприятий и соответственно потребность в кредитах для их финансирования уменьшается с ростом ставки процента. Поэтому установление оптимального соотношения между потреблением и накоплением путем определения оптимальных (равновесных) депозитных и кредитных ставок происходит автоматически, объективно (рис. 1 и 2).



Рис. 1. Зависимость инвестиций и эмиссии долговых обязательств от размера ставки банковского процента



Рис. 2. Зависимость средней эффективности кредитуемых мероприятий, их количества и объема от размера ставки банковского процента

Размер совокупного спроса определяется суммой средств, расходуемых потребителями. Эти средства формируются за счет получаемых потребителями заработной платы, дивидендов и процентов, прибыли, направляемой на инвестиции, и сбережений, привлекаемых эмитентами, налогов и иностранных инвестиций. Совокупный спрос определяет объем производства товаров и их реализации. Размер выручки от реализации товаров обуславливает размер заработной платы, дивидендов, процентов, инвестируемой прибыли и сбережений. Иными словами, совокупный спрос и объем производства товаров взаимно детерминируют друг друга.

Только при условии роста совокупного спроса предприниматели могут рассчитывать на увеличение объема продаж и прироста прибыли. Наемные работники могут рассчитывать на получение рабочих мест и увеличение заработной платы только при условии, что предприниматели будут инвестировать часть своей прибыли в новые рабочие места и в мероприятия, направленные на рост производительности труда, позволяющий увеличивать уровень заработной платы. Отсюда следуют объективность и закономерность не разрушительной классовой деструктивной борьбы, а напротив — созидательного классового партнерства.

Инфляция сопровождается уменьшением инвестиций (вплоть до полного их прекращения), научно-техническим застоєм, сокращением совокупного спроса и объемов производства и реализации товаров, т. е. ведет к коллапсу экономики. Предотвратить это возможно только при условии прекращения инфляции. Экономика начнет развиваться, однако темпы развития будут очень незначительны — в силу ограниченности внутренних ресурсов для инвестирования в мероприятия по реализации научно-

технического прогресса. Применение достижений научно-технического прогресса является предпосылкой и условием роста производительности общественного труда, прироста объемов производства и реализации общественного продукта и прироста совокупного спроса. Научно-технический прогресс превращает экономику в систему с положительной обратной связью. Быстрое развитие экономики возможно только при условии привлечения иностранных инвестиций для финансирования мероприятий по разработке и применению достижений научно-технического прогресса.

Из замкнутости экономики (обусловленной тем, что весь произведенный товар потребляется для поддержания жизнеспособности населения — воспроизводства рабочей силы и для расширенного воспроизводства) следует, что единственным фактором, обуславливающим интенсивное развитие, является научно-технический прогресс, а фактором экстенсивного развития экономики (при отсутствии собственных источников средств для накоплений) — прямые иностранные и портфельные инвестиции.

Источниками средств для инвестиций являются сбережения населения, временно свободные средства предприятий, накапливаемые ими в результате возмещения из выручки от реализации продукции затрат на амортизационные отчисления, и прибыль предприятий. Средний период амортизации активной части основного капитала (станков, машин, оборудования, вычислительной техники, транспортных средств и других) составляет 3—7 лет, а пассивной части (зданий и сооружений) — от 20 до 100 и более лет. Поэтому потребность в средствах, необходимых для обновления основного капитала, изменяется волнообразно. Поэтому периодически в том или ином регионе планеты, в той или иной стране возникают избыток или дефицит капиталов, необходимость в вывозе или во ввозе инвестиций. В 80-е гг. среднегодовые темпы прироста прямых инвестиций почти в 5 раз превышали темпы прироста объемов мировой торговли, т. е. темпы глобализации рынка капиталов опережают темпы глобализации рынка товаров. Прямые и портфельные инвестиции осуществляются в виртуальной форме, однако они имеют вполне реальное экономическое содержание. Это средства, соответствующие отложенному спросу физических лиц и предприятий.

Спекулятивные сделки на мировых фондовых биржах с прямыми и портфельными инвестициями совершаются в интервале, нижней границей которого является средняя ставка депозитного процента, а верхней — средняя эффективность мероприятий по расширению и совершенствованию производства, осуществляемых фирмами за счет полученных кредитов. Если в результате деятельности биржевых спекулянтов цена кредитов (цена финансовых инструментов, с помощью которых осуществляются прямые и портфельные инвестиции) превысит среднюю

величину эффективности кредитуемых мероприятий, то снижение спроса на кредиты приведет к уменьшению цен кредитов.

Финансовые кризисы в Юго-Восточной Азии (ЮВА) в 1997 г. и в России в 1998 г. произошли не в результате спекулятивных биржевых акций мировых финансовых «олигархов». Экономики «новых» индустриальных стран ЮВА имеют экспортную ориентацию и относительно небольшие масштабы производства по сравнению с масштабами основных рынков сбыта их продукции — в Европейском союзе, Северной Америке и Японии. Поэтому незначительное снижение спроса в этих регионах на продукцию, импортируемую в том числе и из ЮВА отражается значительным падением объемов сбыта в странах ЮВА и падением котировок эмитируемых ими финансовых инструментов. Такой же негативный эффект имели переоценка перспектив экспорта и избыточные инвестиции, осуществленные за счет привлеченных капиталов в расчете на рост экспорта.

Вялотекущий финансовый кризис в России, обострившийся в августе—октябре 1998 г., является результатом упорного сопротивления чиновничества любым попыткам модернизации бюджетно-налоговой системы и рационализации государственных расходов. Непрозрачность расходной части государственного бюджета, наличие огромного количества внебюджетных фондов и бесконтрольное расходование их средств, бесконтрольное расходование кредитов международных организаций, непроведение коммунальной реформы, невозможность биржевой торговли сельскохозяйственными товарами (и сохранение столь удобных для воровства бюджетных ассигнований и льготных, а по существу — безвозвратных кредитов для сельскохозяйственных предприятий), отсутствие элементарного уважения права собственности российских граждан на их сбережения — все это стало причиной создания государственной «пирамиды» из ГКО и ОФЗ и ее обвала в нужный для чиновничества момент. Мировая финансовая «олигархия» и мировой виртуальный финансовый рынок к российскому кризису почти никакого отношения не имели (ну разве что кто-то из иностранных инвесторов потерял при этом какие-то средства...).

Мировая практика свидетельствует о том, что государству совсем не обязательно эмитировать собственную валюту. Возможно использование в розничном товарообороте (и при иных платежах наличными) коллективной валюты (например, франка, эмитируемого Центральным эмиссионным банком Западно-Африканского валютного союза) или валюты другого государства. Намерение использовать доллар США высказали в начале 1999 г. представители правительства Аргентины. Российское правительство неоднократно обманывало население страны. Поэтому население не доверяет ни правительству, ни тем деньгам, которые оно эмитирует. Сбережения аккумулируются в долларах. Предоставляя

правительству США беспроцентный кредит (в сумме приобретенной долларовой наличности), российское население награждает тем самым его за предсказуемое поведение. Учитывая, что репутация власти восстанавливается десятилетиями, а также то обстоятельство, что Европейский союз является крупнейшим торговым партнером России и что в перспективе неизбежно вступление России в ЕС, было бы целесообразно отказаться от рубля и ввести в обращение на территории России евро.

Глобализация мирохозяйственных связей, становление мировой экономики как целостной экономической системы, автономными, но все же подсистемами которой уже являются национальные экономики, обуславливают неизбежность возникновения мировых денег в их знаковой форме — для обеспечения розничного товарооборота (по мере расширения масштабов применения дебетовых и кредитных карточек область их использования постоянно будет сужаться), и в виртуальной форме — для обеспечения мирового товарооборота и обслуживания мирового рынка инвестиций.

По мере возникновения потребности в регулировании тех или иных мирохозяйственных отношений заинтересованные страны заключают соответствующие соглашения, на их основе создают межгосударственные институты, делегируют им соответствующие полномочия, наделяющие эти институты атрибутами органов государственной власти (общепланетного государства). Делегирование полномочий осуществляется за счет добровольного ограничения суверенных прав заинтересованного государства, за счет добровольного отказа от части этих прав. Этот процесс идет медленно, но непрерывно, и в одном и том же направлении. Возникновение общепланетной валютной и фондовой бирж (имеющих площадки во всех странах и действующих круглосуточно), изучение и освоение опыта использования западно-африканского франка и евро, несомненно, будут способствовать осознанию необходимости создания мировой валюты, формированию представлений о необходимом для этого всемирном эмиссионном институте и об общепланетном валютном законодательстве.

А.Н. ЛОГУНОВ

Облигационные займы как источник финансирования региональных бюджетов РФ

Рынок региональных облигационных займов является одним из самых перспективных сегментов фондового рынка России. Его развитие способствовало бы формированию эффективного механизма привлечения денежных средств в регионы и увеличило бы инвестиционную привлекательность самих регионов-эмитентов. Конечно, события августовского кризиса 1998 г. нанесли сильный удар по отечественному рынку регио-

нальных облигаций. В результате сегодня даже трудно говорить с уверенностью о возрождении поступательного развития на данном сегменте фондового рынка в *ближайшей* перспективе. Но при всем разнообразии высказываемых мнений и прогнозов можно твердо утверждать, что, по крайней мере, в *средне- и долгосрочной* перспективе интерес к этому инструменту фондового рынка со стороны как инвесторов, так и профессиональных участников рынка ценных бумаг (при условии решения ряда принципиальных вопросов, о которых речь пойдет ниже) значительно увеличится. Косвенным подтверждением этого вывода является и состоявшееся 23 февраля 2000 г. достаточно успешное возвращение аукционной по размещению государственных краткосрочных бескупонных облигаций (ГКО), что отражает определенную готовность участников рынка к восприятию подобных бумаг. Правда, чтобы для инвесторов стали привлекательны и облигации регионов, необходим целый ряд мероприятий, прежде всего со стороны федеральных органов власти, призванных разработать *механизм реального повышения надежности* данного инструмента для инвесторов. Иначе даже самая благоприятная экономическая ситуация в стране не обеспечит должного (и с точки зрения отдельного региона-эмитента, и с точки зрения страны в целом) развития рынка данных бумаг.

Заинтересованы в субфедеральных облигационных займах, естественно, и сами эмитенты. Ведь успешная реализация облигационной программы позволяет администрации-эмитенту решить целый комплекс различных задач, что, в конечном итоге, может привести к существенному улучшению экономического положения региона.

Цели и задачи субфедеральных облигационных программ

Целью субфедеральных облигационных займов является обеспечение посредством привлечения дополнительных финансовых ресурсов реализации различных мероприятий, имеющих важное значение для социально-экономического развития региона. При этом важно отметить, что получение прибыли эмитентом не должно являться единственным критерием при организации соответствующих облигационных проектов, так как успешная реализация такого проекта создает новые рабочие места в регионе, увеличивает налоговые поступления в бюджет (вновь образованные предприятия, работая эффективно, а эффективность их деятельности являлась одним из основных условий при отборе соответствующих инвестиционных проектов, будут перечислять налоги в бюджет соответствующего субъекта Российской Федерации; кроме этого, увеличение числа занятых обеспечит рост суммы подоходного налога и т. д.).

Успешная реализация субфедерального облигационного проекта может позволить администрации территории-эмитента займа решить следующие основные задачи.

1. *Финансирование региональных инвестиционных программ и капиталоемких проектов* (в первую очередь программ жилищного и дорожного строительства, а также быстро окупаемых инвестиционных проектов, имеющих важное народнохозяйственное значения для экономики региона).

2. *Сглаживание колебаний при поступлении налоговых платежей в бюджет* (т. е. ликвидация кассовых разрывов, вызванных неравномерностью и несовпадением поступления доходов с необходимостью осуществления расходов). Подобное решение вопроса особенно важно для тех регионов, налоговая база которых подвержена существенным сезонным колебаниям.

3. *Финансирование текущего дефицита бюджета*. В этом случае заем часто решает «горящие задачи», многие из которых носят сезонный характер: в одних регионах существует проблема обеспечения завоза продукции (так называемый северный завоз), в других практикуются авансовые выплаты производителям сельскохозяйственной продукции. В этих условиях для одноразовой мобилизации крупных финансовых ресурсов требуются крупные заемные операции, которые можно проводить и с помощью эмиссии субфедеральных облигаций.

4. *Погашение ранее размещенных займов*. Рефинансирование существующей задолженности при этом не должно становиться самоцелью всей системы облигационных займов региона. Например, привлекая финансовые ресурсы для реализации среднесрочного инвестиционного проекта, региональная администрация может выпустить не среднесрочные, а краткосрочные облигации. Причин этому может быть много, например, в данный момент доходность по среднесрочным облигациям на рынке существенно выше, чем по краткосрочным. Другая причина может заключаться в отсутствии интереса у участников рынка к среднесрочным бумагам (и, как следствие, увеличение риска неразмещения облигационного займа, необходимость увеличения доходности облигаций для повышения их привлекательности для инвесторов и т. п.). В любом случае очевидно, что необходимость погашения облигаций и начисленных по ним процентов в данных условиях может привести к тому, что администрация пойдет на выпуск нового займа, чтобы погасить уже существующий и выплатить начисленные по нему проценты. В данном случае выпуск облигаций позволяет администрации-эмитенту, с одной стороны, все-таки завершить начатый проект, а с другой — не отвлекать собственные средства на обслуживание облигационного займа, срок погашения которого уже подошел.

Здесь, однако, еще раз следует подчеркнуть, что выпуск новых облигационных займов для рефинансирования долгов по уже выпущенным, ни в коем случае не должен становиться основным правилом региональной политики в области собственных облигационных заимствований.

Иначе эмиссия новых выпусков таких бумаг, направленных, главным образом, на обслуживание уже обращающихся на рынке облигаций администрации-эмитента, приведет лишь к необоснованному росту внутреннего долга соответствующего региона и расходов на его обслуживание. Чем это заканчивается, мы все уже хорошо знаем (неплатежеспособностью региональной администрации-эмитента — в лучшем случае, а в худшем — дестабилизацией всей экономической и политической ситуации в соответствующем регионе или, если речь идет о дефолте по федеральным долговым бумагам, стране в целом).

Приведенный выше список основных задач реализации облигационных займов субъектов Российской Федерации, конечно, не является исчерпывающим. Важно также отметить, что до августовских событий 1998 г. для рынка таких облигационных займов было характерно преобладание нецелевых займов по типу ГКО/ОФЗ. Таким образом, финансирование конкретных инвестиционных проектов, положительный эффект от реализации которых мог бы быть направлен в том числе и на обслуживание соответствующего облигационного займа, редко являлось непосредственной задачей реализации субфедеральных облигационных займов. В результате выпускаемые займы часто не могли решить проблему стабилизации бюджета на продолжительный срок, а тем более проблему развития местной экономики.

Эффективное решение сформулированных выше задач требует тщательной проработки состава участников займа и их функций.

Участники облигационного займа и их функции

Очевидно, что состав участников регионального облигационного займа и их функции могут в значительной степени варьироваться в зависимости от той политики в области облигационных заимствований, которой придерживается администрация конкретного региона (в частности, в зависимости от задач, для решения которых выпускаются облигации; того, является ли данный выпуск разовым или представляет собой звено масштабной облигационной программы и т. д.).

Тем не менее представляется возможным описать некоторый базовый состав участников, который мог бы служить определенным ориентиром для администраций регионов, рассматривающих возможность эмиссии собственных облигаций. При этом необходимо заметить, что в зависимости от конкретных параметров облигационного займа возможно совмещение функций двух и более участников одним. Например, если заем носит разовый характер, а его объем незначителен, то коммерческий банк, являющийся уполномоченным по обслуживанию финансовых операций по займу, мог бы выступить также и в качестве генерального менеджера займа и андеррайтера (если, конечно, он имеет лицензию на

осуществление соответствующих видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг).

Таким образом, примерный состав участников облигационного займа может выглядеть следующим образом: орган власти субъекта Российской Федерации, генеральный менеджер займа, уполномоченный банк по займу, генеральный агент по размещению (андеррайтер), регистратор или депозитарий, профессиональные участники рынка ценных бумаг (финансовые брокеры, дилеры и т. д.), в задачи которых входят размещение облигаций займа и повышение их ликвидности, а также региональные организации, участвующие в целевом использовании привлеченных средств [1].

Эмитент облигаций (администрация субъекта РФ):

- распределяет полномочия и осуществляет общее руководство деятельностью всех участников займа;
- представляет для утверждения в законодательное собрание соответствующего субъекта РФ проекты документов, обосновывающих целесообразность и необходимость проведения займа;
- определяет перечень объектов муниципальной собственности, передаваемых в залоговый фонд займа, и проводит их стоимостную оценку (возможно, с привлечением независимых оценщиков);
- регистрирует условия эмиссии займа в Министерстве финансов РФ;
- аккумулирует и использует в соответствии с бизнес-планом и условиями эмиссии средства, полученные от размещения облигаций;
- предоставляет по своему выбору участникам займа право коммерческого использования временно свободных средств займа;
- осуществляет погашение облигаций займа и выплату начисленных по ним процентов (в том числе в неденежной форме).

Нужно отметить, что для осуществления общего руководства деятельностью всех участников займа администрации, в частности, целесообразно создать отдельное структурное подразделение — наблюдательный совет. Основу этого подразделения составили бы представители исполнительной и законодательной власти региона. Необходимым является привлечение к работе или вхождение в состав наблюдательного совета представителей и других участников проекта — генерального менеджера займа, уполномоченного банка по обслуживанию финансовых операций по займу и т. д.

Основными функциями такого наблюдательного совета должны стать:

- 1) оценка и отбор инвестиционных проектов, под которые впоследствии будут выпускаться облигационные займы;

2) управление денежными средствами, полученными от продажи облигаций и реализации инвестиционных проектов, под которые осуществлялся выпуск облигаций;

3) координация процессов привлечения и инвестирования средств и т. д.

Крайне важно, чтобы денежные средства, полученные от реализации соответствующих субфедеральных облигационных проектов, имели исключительно целевое использование. Одним из вариантов, позволяющим существенно увеличить контроль за целевым использованием привлеченных денежных средств, является создание специального фонда. Исчерпывающий перечень расходных статей такого фонда необходимо заранее оговорить в законе соответствующего региона, что должно не позволить его администрации направлять привлеченные денежные средства на цели, не имеющие отношения к облигационному займу и не оговоренные в соответствующем законе. При этом список расходных статей данного фонда может выглядеть следующим образом:

1) финансирование инвестиционных проектов, под которые осуществлялся выпуск облигаций;

2) уплата начисленных по выпущенным облигациям процентов при наступлении даты их выплаты и номинала облигаций — при наступлении даты их погашения;

3) уплата вознаграждения участникам соответствующего облигационного проекта (генеральному менеджеру займа, уполномоченному банку по обслуживанию финансовых операций по займу, регистратору и т. д.);

4) уплата налога на операции с ценными бумагами при регистрации проспекта эмиссии очередного облигационного займа.

Что же касается источников формирования данного фонда, то их перечень может выглядеть следующим образом:

1) средства, полученные от продажи облигаций соответствующего займа;

2) средства, полученные от реализации инвестиционных проектов, под которые осуществлялся выпуск облигаций;

3) определенные доходные статьи бюджета (например, суммы перечисляемого на счет специального фонда подоходного налога и т. п.).

Генеральный менеджер займа (финансовая компания или коммерческий банк):

- разрабатывает бизнес-план инвестиционного проекта (или проектов), под который осуществляется выпуск соответствующего облигационного займа, готовит проекты генеральных условий эмиссии и обращения облигаций, условий эмиссии и обращения, решения о выпуске, а также проекты договоров между участниками займа и т. п.;

- осуществляет анализ предложений от типографий относительно печати сертификатов облигаций (в соответствии с действующим законодательством, данная типография должна иметь лицензию Министерства финансов РФ на производство бланков ценных бумаг);

- участвует совместно с эмитентом в отборе инвестиционных проектов (если был создан наблюдательный совет, то, взаимодействуя с ним или работая в его составе);

- предоставляет услуги по коммерческому использованию временно свободных средств фонда инвестиционных программ и фонда погашения займа;

- управляет средствами страхового фонда займа;

- способствует поддержанию ликвидности соответствующих облигаций на вторичном рынке;

- осуществляет текущий контроль за деятельностью остальных участников, привлеченных к реализации проекта.

Уполномоченный банк по обслуживанию финансовых операций по займу, осуществляющий в том числе и функции платежного агента (коммерческий банк):

- является уполномоченным банком администрации по обслуживанию счетов фондов, созданных в рамках реализации соответствующего облигационного проекта (фонд погашения, страховой фонд, инвестиционный и др.);

- финансирует (в том числе на условиях опережающего кредитования) инвестиционные проекты, прошедшие экспертизу (утвержденные наблюдательным советом);

- осуществляет от лица эмитента выплату начисленных процентов и номинала облигаций в случае наступления даты их погашения облигационерам займа.

Привлечение в качестве платежного агента многофилиального банка позволит сделать получение доходов по данным облигациям и номинальной стоимости облигаций в случае наступления срока их погашения более удобным, что особенно важно для частных инвесторов.

Генеральный агент по размещению облигаций займа (андеррайтер):

- организует рекламную компанию займа;

- организует эмиссионный синдикат по распространению облигаций займа;

- осуществляет первичное размещение облигаций займа;

- организует агентскую сеть по размещению облигаций.

Для организации агентской сети по размещению облигаций андеррайтеру, как правило, предоставляется право на заключение соответствующих агентских соглашений с профессиональными участниками рынка

ценных бумаг, привлекаемыми к участию в проекте в качестве *агентов по размещению*.

Регистратор ведет реестр облигационеров займа.

Если число владельцев облигаций не превышает 500, держателем реестра может быть и сам эмитент облигаций. Но в случае, если их число более 500, держателем реестра должна быть независимая специализированная организация, являющаяся профессиональным участником рынка ценных бумаг и осуществляющая деятельность по ведению реестра.

Депозитарий оказывает услуги по хранению сертификатов облигаций и/или учету и переходу прав на облигации.

Распределение функций участников займа регламентируется и уточняется в процессе переговоров между основными участниками эмиссионной программы и согласования схемы выпуска займа. По результатам этих переговоров готовятся тексты официальных нормативных документов и заключаются соответствующие договоры между участниками займа.

Гарантии по субфедеральным облигационным займам

Как показывает опыт отечественного рынка субфедеральных облигационных займов, одной из причин, которая на протяжении всего последнего времени сдерживала и продолжает сдерживать развитие этого сегмента фондового рынка, является их недостаточно высокая надежность, обусловленная, в частности, отсутствием эффективных механизмов защиты прав владельцев данных облигаций.

Что же реально необходимо сегодня для повышения надежности облигационных займов субъектов Российской Федерации?

Прежде всего, необходимо обеспечить строго целевое использование денежных средств, полученных эмитентом от продажи облигаций. Первым шагом в этом направлении является создание прозрачной и понятной системы фондов, аккумулирующих денежные средства для осуществления заранее согласованных и утвержденных видов расходов.

Наиболее простой способ — создать специальный фонд, о котором уже шла речь выше. Если же объемы заимствований значительны, на рынке обращается несколько выпусков облигаций, выпущенных для финансирования различных инвестиционных проектов, то может возникнуть необходимость в создании более сложной структуры фондов (включающей в себя фонд погашения, страховой (резервный) фонд, инвестиционный фонд, а при необходимости и еще ряд фондов).

Кроме того, сегодня крайне необходимо решить и другую проблему, которая является серьезным препятствием в привлечении инвестиций через выпуск облигаций и заключается в отсутствии эффективных реально работающих механизмов защиты прав кредиторов, финансирующих субъекты Российской Федерации, в случае отказа регионами погашать

свои займы (региональных дефолтов). Одним из наиболее ярких примеров в этом отношении может служить практика неплатежей и последовавших за этим судебных разбирательств, сложившаяся по агрооблигациям многих региональных администраций-эмитентов (здесь 80% субъектов федерации не выполнили свои обязательства в полном объеме [2, 8]).

Выше, однако, уже шла речь о том, что эмитент сам может и должен быть заинтересован в повышении надежности своих бумаг в глазах инвесторов и, в частности, в создании прозрачной и поддающейся контролю со стороны инвесторов системы движения аккумулированных от продажи облигаций денежных средств. Но надеяться только на то, что стремление администраций сделать свои облигации более привлекательными для инвесторов заставит их пойти на обеспечение прозрачности функционирования займов, на внедрение дополнительного механизма защиты прав владельцев облигаций в случае региональных дефолтов и т. п., сегодня не приходится. Для этого необходимы соответствующие изменения и дополнения в действующее законодательство, регулирующие вопросы выпуска, обращения и погашения субфедеральных займов.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что рассмотренные ранее в данной статье общие тенденции развития рынка субфедеральных облигаций свидетельствуют о необходимости существенного изменения подхода к нему со стороны участников данного сегмента рынка ценных бумаг.

Это изменение подхода должно произойти, во-первых, со стороны федеральных органов власти (как законодательных, так и исполнительных). Выше уже говорилось о существовании целого ряда неурегулированных вопросов, решение которых является одной из первостепенных задач государства, если оно желает иметь развитый рынок субфедеральных облигаций (это, в частности, вопросы отсутствия у инвесторов эффективного и реально работающего механизма для осуществления контроля за целевым использованием администрациями-эмитентами привлеченных по займу денежных средств, для реализации прав кредиторов при дефолте региона-эмитента, а также многие другие принципиальные вопросы).

Кроме того, изменение подхода к данным бумагам должно произойти и со стороны эмитентов облигаций. В частности, сегодня денежные средства должны привлекаться в первую очередь под конкретные инвестиционные проекты, решающие конкретные народнохозяйственные проблемы регионов. При этом сам эмитент должен позаботиться о разработке такого механизма займа, который бы гарантировал инвесторам строго целевое использование полученных эмитентом денежных средств. Ведь в конечном итоге это существенно повысит привлекательность его бумаг для

инвесторов, а следовательно, позволит эмитенту привлекать ресурсы под меньший процент.

Очевидным является и тот факт, что прежде чем пытаться размещать новые облигационные займы, региональные администрации, имеющие просроченную кредиторскую задолженность по ранее выпущенным облигациям, должны решить вопрос о погашении соответствующих облигаций и о выплате начисленных по ним процентов либо получить одобрение кредиторов на проведение реструктуризации соответствующей задолженности. Без решения этого принципиального вопроса, трудно говорить вообще о каком-либо доверии и интересе инвесторов к такому эмитенту.

В заключение важно отметить следующее. Безусловно, события августа 1998 г. сильно подорвали данный сегмент фондового рынка. Однако уже сегодня можно говорить о наличии определенных экономических предпосылок для возрождения рынка этих бумаг (это и рост конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей вследствие девальвации рубля, и потребность профессиональных участников рынка ценных бумаг в надежных финансовых инструментах, и целый ряд других факторов). Поэтому от успешного решения обсуждавшихся выше вопросов в самом ближайшем времени в значительной степени зависит, будет ли использована эта относительно благоприятная экономическая ситуация в стране для того, чтобы сделать субфедеральные облигации действительно эффективным инструментом привлечения ресурсов в экономику регионов.

Литература

1. *Барinov В.Т.* Муниципальные облигации. Выпуск и размещение. М., 1997.
2. *Румицкий П.* Минфин заставит жить по средствам // *Коммерсантъ*. 2000. №74. 27 апр.

Л.Ф. ЗАЙКО

Белоруссия — 1999: экономический рост на фоне кризиса?

Общая характеристика ситуации

В 1999 г., белорусская экономика признавалась, хотя и сдержанно, экономикой роста, несмотря на то, что в общественном восприятии (согласно социологическим опросам) ситуация воспринималась как кризисная. Это отражает двойственность и противоречивость происходящих процессов: и рост и кризис — рост на фоне кризиса или кризис на фоне роста. Это правомерно признать спецификой белорусской неосоциалистической прокейнсианской экономической политики. Интересной является и динамика основных параметров экономики республики в течение периода самостоятельного развития вне рамок СССР. Ситуация может быть представлена следующим образом (рис. 1).

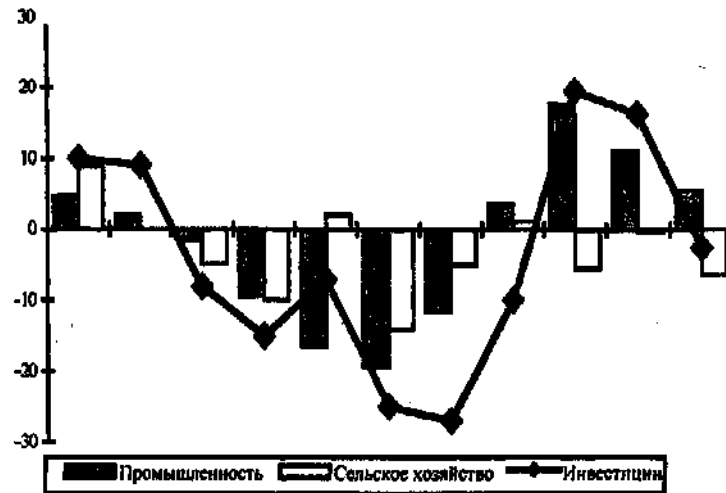


Рис. 1. Макроэкономические показатели Белоруссии (цепные индексы)

В 1998 г. еще сохранялись основные тренды роста инвестиций и промышленного сектора, но сельское хозяйство уже находилось в фазе депрессии. Подвижки в экономическом развитии Белоруссии произошли в 1996 и 1997 гг. Однако этот «большой скачок» не мог продолжаться значительный период времени. В 1999 г. наступил период инерционного затухания темпов роста. Что же будет дальше, какой тип развития и роста ожидает Белоруссию?

Очевидно, что можно говорить о снижении основных показателей. Снижение же темпов прироста промышленности и инвестиций будет происходить уже в ближайшей перспективе.

Графически это может быть представлено в следующем виде (рис. 2, 3).

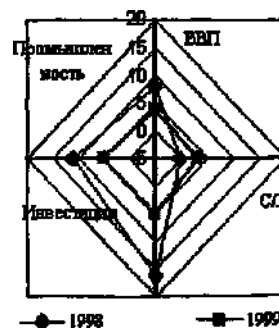


Рис. 2. Прогноз макроэкономических параметров на 1999 г.

Деформированный вариант результатов 1998 г. виден на внешнем графике. Здесь отражается общая деформация субсидиарной экономики Белоруссии неосоциалистического и неокейнсианского типа. Внутренний график свидетельствует о параметрах 1999 г., которые более сбалансированы и равномерны. В общем плане переход к показателям в 3—4 % отражает сдержанный оптимизм в отношении экономической ситуации 1999 г. Однако есть все основания предполагать, что этот оптимизм основывается на кредитных эмиссиях, являющихся не лекарством, а, скорее, наркотиком, на котором держится белорусская экономика. Весьма характерна ситуация и в отношении развития внутреннего рынка, роста доходов домашних хозяйств.

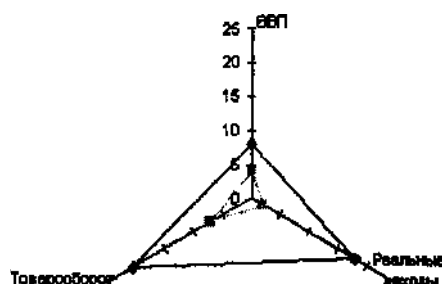


Рис. 3. Динамика показателей экономики 1998—1999 гг. (темпы прироста), в %

Качественные особенности таковы, что резко снижаются темпы изменений реальных денежных доходов. Если в 1998 г. они (исчисленные в рублях) при торможении цен выросли на 18 пунктов при снижении их долларового эквивалента, то в 1999 г. признается возможность увеличения этих параметров всего на 1—2%. Таким образом, население страны ставится перед фактом реализации курса на консервацию экономического положения домашних хозяйств, которое уже сопоставимо с уровнем 1992—1994 гг. Парадоксом является и то, что величина товарооборота прогнозируется выше возможностей покупателей. Прирост внутренних продаж на потребительском рынке на 6—7% может быть связан только с расходом сбережений или использованием доходов, полученных в «серой» экономике.

Характерно, что правительство предполагает увеличить производство потребительских товаров на 6—7%, это и составит аналогичный прирост внутренних продаж. Вместе с тем надо признать, что резкое снижение в конце 1998 г. денежных доходов населения делает покупательную способность домашних хозяйств крайне низкой. Таким образом, внутренний рынок становится более узким, и расширение объемов покупок домашними хозяйствами становится затруднительным.

Кроме того, надо учитывать и то, что подписанные договоренности о создании равных условий для производителей и потребителей Белоруссии и России на внутренних рынках заставило белорусское руководство в начале 1999 г. произвести корректировку цен в сторону их повышения. Это было необходимо для выравнивания цен внутреннего рынка Белоруссии с рыночными ценами в России, и данное обстоятельство не учитывалось в разработанном правительственными органами прогнозе. На деле есть все основания предполагать, что инфляционная волна начала года изменит общую ситуацию как с доходами, так и с расходами домашних хозяйств, и надеяться на здоровый рост продаж на внутреннем рынке не приходится. Невозможно предусмотреть «подводные камни» развития экономической ситуации. Для российской экономики это так же вероятно, как и для белорусской. Возникают моменты, которые либо полностью перечеркивают все устремления, либо заставляют действовать в ущерб сформулированным намерениям.

Так, когда готовился прогноз (это было в конце 1998 г.), разработчики предполагали, что обменный курс белорусского рубля к началу 1999 г. будет составлять 107 тыс. р. за доллар, и за весь будущий год он увеличится в два раза, что составит на конец 1999 г. 240 тыс. р. Однако данный принципиально важный экономический показатель уже в начале 1999 г. составлял 220 тыс., и в течение января превысил прогнозный уровень конца года. Таким образом, если по основным показателям прогнозируется инфляция в трехкратном размере, то обменный курс соответственно к концу года будет находиться в рамках 700—800 тыс. р. Это в том случае, если процессы будут развиваться линейно. Но существуют инфляционные ожидания, сам процесс инфляционной спирали будет аккумулировать новые волны роста цен и падения курса белорусской денежной единицы.

В концептуальной схеме белорусских «монетаристов» социалистического толка печатание пустых денег объяснялось необходимостью повышения коэффициента монетаризации экономики, который ниже, чем в развитых странах и составил в 1997 г. 8,3% в расчете к ВВП. Усилиями сторонников сеньоража он был повышен до 9,2%, причем при двукратном увеличении всей денежной базы. По прогнозу на 1999 г., данный показатель составит всего 7%, что означает бессмысленность исходной методологической и концептуальной предпосылки, на которой строилась вся политика стимулирования экономической активности в стране. Самым ярким подтверждением ее провала является нынешняя величина коэффициента монетаризации в 4%.

Как же увязать 18%-ный прирост реальных денежных доходов в 1998 г. с 1—2%-ным прогнозным показателем. Именно данное обстоятельство приобретает специфическую окраску в контексте больших планов по интеграции России и Белоруссии. Можно воспринять данное об-

стоятельство как следствие политической кампании по объединению стран: цена интеграции становится понятной для кошелька белорусского обывателя. Лучшего подарка противникам белорусско-российским отношениям трудно придумать.

Результаты 1998 г. можно оценить как полный провал всей внешне-экономической политики, которая стала просто неэффективной. Понимание данного обстоятельства привело к ликвидации министерства внешнеэкономических связей и приданию его функций министерству иностранных дел, что само по себе весьма симптоматично. Таких «ходов» в экономической политике 1999 г. предостаточно, и это создает фон для будущих социально-экономических процессов. Белоруссия движется в новое столетие и тысячелетие со своей собственной и оригинальной экономической политикой, которая заслуживает пристального внимания и изучения, причем не только в нашей стране.

Реалии настоящего и краткосрочного будущего

Экономическая ситуация в Белоруссии в первой половине 1999 г. отличалась значительным снижением емкости внешнего и внутреннего рынков, что делало весьма сложным принятие адекватных решений, так как требовалось определенное время для стабилизации ситуации и корректировки всей экономической политики в сторону положительных долгосрочных тенденций. Самые существенные особенности итогов начала 1999 г. следующие:

- высокий уровень инфляции — 48,6% при акселерации цен промышленного сектора (75,5%);
- неустойчивый обменный курс и растущая дифференциация валютных сделок (наличных, безналичных) по курсам, отличающимся в 2 раза, что создало неблагоприятные условия для хозяйственных субъектов и иностранных партнеров;
- отрицательная ставка банковского процента, приведшая к двукратным потерям населения при размещении сбережений в государственных банках; одновременно это означало перераспределение ресурсов от владельцев денег к финансовым посредникам;
- незначительные параметры прироста ВВП при снижении внутренних продаж на 3,9% и экспорта (внешние продажи) на 29,5%, что означало либо потенциальный прирост запасов, либо неэффективное использование ресурсов;
- снижение инвестиций на 3,2%, которое свидетельствовало о неблагоприятном экономическом климате и устранении эффекта «дешевых денег», характерного для макроэкономической политики 1998 г.;
- значительное падение реальных денежных доходов домашних хозяйств: 15% — ное уменьшение доходов вызвало падение спроса на внут-

реннем рынке и привело к кризисным процессам в сбыте собственной продукции;

- изменение векторов экспорта и импорта в пользу стран вне СНГ, падение торгового оборота с Россией, США при росте сделок с Китаем, Латвией, Венгрией, Великобританией;

- увеличение оборота бартерных сделок, что связано с неустойчивостью нормальных экономических связей и отсутствием стимулов авоза экспортерами валюты в страну;

- значительные величины падения выпуска продукции сельского хозяйства, продукции швейной промышленности, производства телевизоров, стиральных машин, пылесосов — именно это и явилось следствием реальной девальвации белорусского рубля и снижения доходов населения (продолгование данной ситуации приведет к нарастанию кризисных процессов — кризису сбыта — в ведущих отраслях, производящих товары народного потребления, в которых работает значительное количество занятых, что вызовет реальный рост безработицы).

Трудности 1999 г. необходимо воспринимать через призму особенно-стей как внутри страны, так и во внешнеэкономической ситуации. Связанная тесными отношениями с Россией Белоруссия вынуждена реагировать на снижение объемов потребительского рынка в соседней стране. Инфляция резко подкосила потребительские возможности населения. Надо понимать и то, что реальный сектор экономики существенно зависит от самочувствия домашних хозяйств. В этом контексте первый квартал 1999 г. характеризовался «сжатием» внутреннего рынка и наличием ожиданий по поводу реализации скорректированной формулы экономической и социальной политики.

В реальном секторе экономики, как и на финансовом рынке, наиболее серьезной проблемой оставалась инфляция, которая стала немного снижаться в феврале. Особенностью также является и то, что в производственном секторе цены росли быстрее, чем на потребительском рынке, и по сравнению с декабрем 1998 г. они увеличились на 75,5 пункта. Такая динамика цен дает основания считать, что предприятия и другие хозяйственные субъекты, пользуясь своим положением, просто взвинчивали цены, увеличивали издержки, не ориентируясь на рыночное равновесие и на рыночную ситуацию в целом. Эгоизм предприятий, усиливаемый давлением рабочих и служащих по поводу необходимого повышения заработной платы, сказался на макроэкономических результатах.

Весьма существенно изменилась по сравнению с 1998 г. ситуация в инвестиционной сфере. Если в первом квартале 1998 г. капиталовложения возросли на 54,7%, то в 1999 они снизились на 3,2 пункта. Сказался отказ от эффекта «дешевых денег», который составлял важнейшую компоненту всей экономической политики. Конечно, трудно ожидать резких подвижек в инвестиционной политике, уменьшение спроса на внешних и

внутренних рынках не подталкивает хозяйственных субъектов к увеличению расходов на новую технику, оборудование, модернизацию производства.

Снижение объемов производства в сельском хозяйстве является естественным продолжением тенденций прошлого года, и трудно надеяться на изменение положения в ближайшем будущем. Падение величин внутренних продаж и уменьшение внешнеторгового оборота отразились на грузообороте, который снизился на 7,8%. Как правило, этот показатель свидетельствует о снижении деловой активности и уменьшении размеров и интенсивности товарных потоков.

Инфляция: старые проблемы в новом качестве

Как показывает опыт, антиинфляционная политика для Белоруссии вещь еще неизведанная. Многие экономисты считают, что рост объемов производства «списывает» любые издержки, связанные с ростом цен и снижением стабильности в ценовой сфере. Новым моментом стал опережающий рост цен в реальном секторе, и цен именно производителей промышленной продукции. На представленном графике видно, какова была «скорость» ценовых изменений (рис. 4).

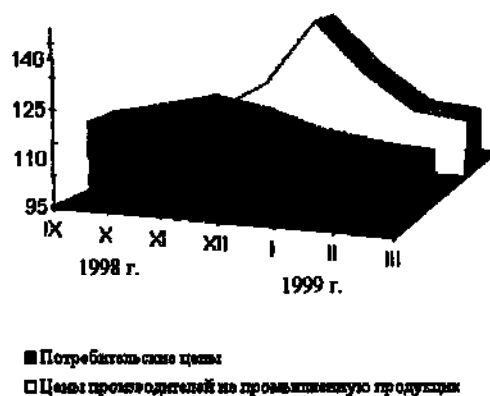


Рис. 4. Изменение потребительских цен производителей на промышленную продукцию, в % к предыдущему месяцу

Ситуация в ценовой сфере складывалась таким образом, что с декабря 1998 г. хозяйственные субъекты начали интенсивно поднимать цены, что объясняется переходом на более реалистичный обменный курс. Конечно, данный процесс отразился и на общем уровне цен, «разогрев» инфляцию. Цены на средства производства выросли в 5,4 раза. Самые высокие темпы роста цен наблюдались в черной металлургии, электроэнергетике, химической и медицинской промышленности. К примеру, производители муки и круп увеличили цены на свою продукцию в 3 раза, в то время как

энергетики подняли их в 6,5 раз по сравнению с мартом прошлого года. В этой картине отражается процесс административного регулирования и ограничения цен. В течение 1998 и 1999 гг. на потребительском рынке ограничивался рост цен именно на товары социальной значимости.

Ценовая политика остается пока слабым местом всей макроэкономической политики, что отражает трудности на внешних рынках и постепенное падение обменного курса белорусской денежной единицы. Стоит подчеркнуть, что ситуация стала меняться в связи с уменьшением дефицита торгового баланса на рынках вне СНГ. Итогом ее может стать и снижение давления на валютном рынке в пользу белорусского рубля.

Внутренний рынок: новые явления и тенденции

Падение доходов домашних хозяйств с конца 1998 г. создало ситуацию замедления продаж на внутреннем рынке. Положение стало несколько меняться с марта 1999 г., когда объем товарооборота увеличился на 16,7 пунктов по сравнению с февралем. Конечно, самым тяжелым был январь, когда население купило на 17,1% меньше товаров, нежели в декабре 1998 г. В нынешней экономической ситуации соотношение организованной торговли и свободных рынков составляет 2:1, что отражает специфику направленности товарных потоков в стране. Крупные западные компании, работающие на белорусском рынке, имеют конкурентов в виде «челноков» и частных предпринимателей, продающих аналогичную продукцию по более низким ценам. Доставка же потребительских товаров из Москвы вообще способствует наполнению свободных рынков весьма дешевыми товарами. Так, цены на иностранные телевизоры, радиотехнику сейчас самые низкие за всю историю импортных сделок.

Снижение продаж имеет место в торговле радиотехникой, велосипедами, табаком. Покупки телевизоров, мыла и моющих средств уменьшились на 20—30%. Совокупный объем продаж обуви и одежды снизился на 32,38%. Что касается продовольственного рынка, то он уменьшил свою емкость на 15%. Население Белоруссии покупает сейчас меньше рыбы (уменьшение объемов продаж на 56%), растительного масла, мяса, сахара. Причины совершенно прозаические: высокие цены останавливают покупателей, заставляют их делать выбор в пользу более дешевых товаров. При этом важно иметь в виду, что в Белоруссии в первом квартале 1999 г. выросли продажи алкогольных напитков, цельномолочной продукции и сыра, хотя последний практически исчез с прилавков магазинов.

Изменение векторов внешней торговли

Весьма интересны новые явления во внешней торговле. Белоруссия — страна экспорта, и это является ее ведущей компонентой во всей экономической политике. В течение 1999 г. экспортные потоки изменились

весьма существенно. Можно говорить о *новом феномене векторов экспорта и импорта* Белоруссии.

Структура экспортно-импортных потоков отражает общую геоэкономическую направленность внешней политики республики. Так, в экспорте на долю стран СНГ приходится 60,9%, в том числе на долю России — 53,3%, стран дальнего зарубежья — 39,1%. Импорт из стран СНГ составляет уже относительно большую величину 63,8%, из России — 55,9%, из стран дальнего зарубежья — 36,2%. Весьма существенно подчеркнуть и то, что выросла доля бартерных сделок, что заставило правительство инициировать введение рентного налога на бартер.

Ситуация начала 1999 г. весьма характерно показала процессы краткосрочных адаптаций белорусских производителей и потребителей. Во-первых, экспорт в Россию с начала года сократился почти наполовину. Практически мы вернулись в ситуацию до создания таможенного союза и подписания договоренностей о Союзе Белоруссии и России. Во-вторых, на 27,3% увеличился экспорт в страны вне СНГ, что свидетельствует о том, что западные рынки более устойчивы и надежны. Кстати, сокращение импорта из этих стран привело практически к равновесию торгового баланса по этой группе партнеров Белоруссии (дефицит в этом году составляет всего 7,7 млн по сравнению с 207,5 млн дол. в аналогичном периоде прошлого года). В целом можно говорить о симптомах переориентации экспорта и импорта Белоруссии в пользу западных партнеров.

Многих удивило то, что с начала года на 26,8% увеличился экспорт в Германию, на 25,9% в Польшу, в 3,76 раза в Китай, в 3,3 раза в Латвию. Это происходит при 47,3%-ном снижении экспорта в Россию и 2,7%-ном приросте экспорта на Украину. Возможно, что это временное явление, но ситуация сегодня именно такова. Объемы импорта резко упали по всем векторам, за исключением Германии, которая увеличила свои продажи на рынках Белоруссии на 17,3%. Для сравнения отметим, что американские поставщики потеряли половину своей доли рынка.

Итак, белорусская экономика находится сейчас в процессе рационализации выбора, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Образно говоря, она сбрасывает лишний вес (импорт) и при этом меняет общую комплектацию — рационализируются финансовые и товарные потоки. Наверное, это можно назвать перестройкой, если аналогии в этом отношении возможны. Для многих решение состоит в том, чтобы переждать, однако правительство должно проводить более динамичную политику стимулирования экспорта, увеличения доходов домашних хозяйств и улучшения инвестиционного климата.

А.М. МАЛЫХИНА

Управление ссудными операциями как составная часть банковского менеджмента

В настоящее время пристальное внимание привлекает практическая проблема управления ссудными операциями коммерческого банка. Кризис, произошедший на мировом рынке ценных бумаг в ноябре 1997 г., еще раз показал, что банки — участники фондового рынка — не должны ослаблять внимание к процессу формирования своих кредитных портфелей, поскольку ссудные операции, наряду с приемом денег во вклады, являются для банка той группой операций, которые конституируют сущность банка, в отличие от спекулятивных операций с ценными бумагами.

Значимость ссудных операций для банка вытекает из определения коммерческого банка как финансового посредника. Коммерческие банки привлекают свободные денежные средства, высвобождающиеся в хозяйственном процессе, и предоставляют их во временное пользование контрагентам, нуждающимся в дополнительном капитале для осуществления своего хозяйственного процесса.

Наиболее распространенные подходы к определению сущности и содержания менеджмента представлены на рис. 1.

Менеджмент как вид деятельности. Управление является специфическим видом деятельности, в основе которого лежит процесс принятия решений. Существует определение банковского менеджмента как системы управленческих решений, характеризующихся следующими основными функциями: подготовкой управленческого решения; принятием управленческого решения; организацией выполнения решения; учетом и анализом деятельности банков; контролем и анализом реализации управленческих решений; оперативным регулированием процессами выполнения управленческих решений.



Рис. 1. Подходы к определению сущности и содержания менеджмента

Менеджмент как категория людей. Умение ставить и реализовывать цели должна обладать определенная категория людей — менеджеров, чья работа состоит в организации и руководстве усилиями всего персонала для достижения целей.

Менеджмент как орган или аппарат управления определяется как взаимодействующая, взаимосвязанная совокупность органов управления банком или как рациональная, продуманная системная связь между органами его управления.

Менеджмент как наука и искусство. Менеджмент является самостоятельной областью знаний, наукой, имеющей свой предмет, специфические проблемы и подходы к их решению. Банковский менеджмент представляет отдельную область этой науки. Наука менеджмента разрабатывает свою теорию, содержанием которой являются законы и закономерности, принципы, функции, формы и методы целенаправленной деятельности людей в процессе управления.

Понимание банковского менеджмента как искусства управления базируется на том, что банки — это сложные социально-производственные системы, на функционирование которых воздействуют различные факторы внешней и внутренней среды. Персонал, работающий в банках, — один из таких факторов, эффективность использования которого требует не только научного подхода, но и искусства, умения реализовывать его в конкретных ситуациях.

Менеджмент как процесс. Менеджмент определяется как интеграционный процесс, с помощью которого профессионально подготовленные специалисты формируют соответствующие организации и управляют ими путем постановки целей и разработки способов их достижения.

Процесс менеджмента предполагает выполнение функций планирования, организации, координации, мотивации и контроля (рис. 2), осуществляя которые менеджеры обеспечивают условия для производительного труда и получения результатов, соответствующих разработанным целям. Функции менеджмента являются составными частями любого процесса управления вне зависимости от особенностей той или иной организации.



Рис. 2. Функции банковского менеджмента

Планирование ссудных операций. Оценка общего уровня управления ссудными операциями включает в себя вопрос о наличии и содержании кредитной политики. В международной практике считается, что риск банка повышается, если банк не имеет кредитной политики, если банк

имеет кредитную политику, но не довел ее до сведения всех исполнителей и если банк имеет противоречивую кредитную политику.

В содержание кредитной политики включаются: стратегия банков в кредитной сфере (цели, приоритеты, принципы); инструктивные материалы по кредитованию, методические разработки по анализу кредитоспособности, состоянию кредитного портфеля, организации контроля за исполнением договоров по различным видам ссуд.

В условиях контроля над банком, осуществляемого его учредителями, проблема формирования собственной кредитной политики встает перед банком особенно остро. Учредители, контролирующие банк, оказывают на него давление, преследуя при формировании его кредитной политики собственные интересы, противоположные интересам банка. Учредители стремятся набрать как можно больше кредитов по низкой цене. Таким образом, они заставляют банк формировать портфель низкокачественных, неработающих кредитов. В связи с этим формирование кредитной политики, отвечающей интересам банка, может стать для банка проблемой.

Банк должен иметь хотя бы минимальный уровень доходности по кредитам, необходимый ему для поддержания пассива и предельной степени капитализации. Кредитная политика, содержащая в себе компромиссное решение, обязательно должна быть документально оформленной и получить подтверждение Совета директоров.

Главное назначение политики — обеспечение последовательности действий в практике банка, надежности и четкости его деятельности. Политика определяет стандарты, которыми должны руководствоваться банковские работники, отвечающие за предоставление и оформление займов и управление ими. Она определяет основу действий Совета директоров и лиц, принимающих стратегические решения, а также позволяет аудиторам оценить качество управления кредитами банка. Хорошо проработанная кредитная политика, которая четко проводится сверху и понимается на всех уровнях банка, позволяет руководству избегать излишних рисков и верно оценивать возможности развития дела.

Банк должен определить количество кредитов каждого типа, а также то, какие кредиты он будет предоставлять, каким заемщикам и при каких обстоятельствах. Эти важные решения требуют, чтобы целью политики банка было поддержание оптимальных соотношений между кредитами, различными видами обязательств и собственным капиталом банка.

Таким образом, кредитная политика должна охватывать следующие аспекты: элементы правового регулирования, специализацию банка, ресурсную базу, степень допустимого риска, структуру кредитного портфеля.

Будучи самостоятельным кредитным учреждением, банк осуществляет свою кредитную политику с учетом ряда факторов, как внешних, так и

внутренних. К внешним относятся: политические и экономические условия, уровень развития банковского законодательства, состояние межбанковской конкуренции, степень развития банковской инфраструктуры.

Решающими для развития кредитных операций оказываются экономические условия: так, в период экономического кризиса спрос на кредит возрастает, одновременно усиливается риск невозврата кредитов. Инфляция сокращает долгосрочные кредитные вложения, содействует переливу ссудных капиталов из производственной сферы в сферу торговли. В условиях высокой межбанковской конкуренции расширяется набор кредитных услуг, улучшается обслуживание клиентов. Развитие межбанковской инфраструктуры (информационного, научного, учетного обеспечения, средств связи и коммуникаций) способствует принятию наилучших решений в сфере кредитования.

К внутренним факторам относятся: ресурсная база банка и ее структура; ликвидность кредитного учреждения; специализация банка; наличие специально обученного персонала. Наличие ресурсов у банка является исходным условием для осуществления кредитной политики. Если в составе денежных средств достаточный удельный вес занимают долгосрочные ресурсы, то банк располагает большими возможностями для долгосрочного кредитования. Кредитную политику банка во многом определяет характер его специализации, в том числе по отраслям кредитования.

Таблица 1

Классификация банковских кредитов

Классификационный признак	Виды кредитов
1. По группам заемщиков	1.1. Кредит хозяйству 1.2. Кредит населению 1.3. Кредит государственным органам
2. По назначению	2.1. Промышленный 2.2. Торговый 2.3. Сельскохозяйственный 2.4. Инвестиционный 2.5. Бюджетный 2.6. Потребительский
3. По сфере применения	3.1. Кредиты в сферу производства 3.2. Кредиты в сферу обращения
4. По срокам	4.1. До востребования 4.2. Срочные краткосрочные среднесрочные долгосрочные
5. По обеспечению	5.1. Необеспеченные (бланковые) 5.2. Обеспеченные залоговые гарантированные застрахованные

Продолжение таблицы 1

Классификационный признак	Виды кредитов
6. По способу выдачи	6.1. Компенсационные (поступают на счет) 6.2. Платежные (зачисляются в оплату)
7. По методам погашения	7.1. Погашаемые в рассрочку 7.2. Погашаемые единовременно
8. По видам процентных ставок	8.1. С фиксированной ставкой 8.2. С плавающей ставкой
9. По размеру ставки	9.1. С рыночной ставкой 9.2. С повышенной ставкой 9.3. С льготной ставкой

Обобщая все классификации, можно отметить, что в настоящее время в России распространены краткосрочные обеспеченные залогом кредиты в сфере обращения с плавающей процентной ставкой.

Залоговое кредитование российскими банками осуществляется в наиболее ликвидной форме — преимущественно под залог валютных депозитов, ценных бумаг, векселей, товаров. Большинство банков избегает предоставления инвестиционных кредитов на развитие производства и редко использует ипотеку. Подобное положение не способствует развитию долгосрочных и наиболее социально значимых форм залогового кредитования.

Для того чтобы движимое имущество могло быть в пользовании заемщика и в то же время служить гарантией возврата кредита, используется передача права собственности на него кредитору в обеспечение имеющегося долга. Максимальная сумма кредита составляет 20—30% стоимости объекта обеспечения ссуды.

Схему залогового кредитования можно представить следующим образом:

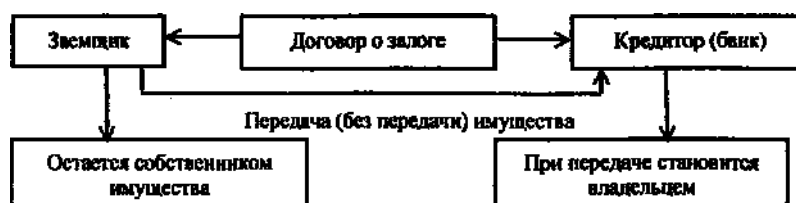


Рис. 3. Схема залогового кредитования

Гарантия — это особый вид договора поручительства, применяемый для обеспечения обязательства только между юридическими лицами, при котором ответственность гаранта носит субсидиарный характер.

В 1990 г. в практику введена новая для России форма обеспечения возврата ссуды — страхование ответственности заемщика за непогашение кредита. По договору страхования в случае непогашения кредита страховщик выплачивает банку-кредитору возмещения в размере от 50 до 90% непогашенной заемщиком суммы кредита, включая проценты.

Перспективы развития в нашей стране различных форм обеспечения возвратности кредита, применяемых в зарубежной практике, необходимо связывать с оценкой риска, который содержит каждая из них. Интересна система трехбалльной оценки эффективности разных форм обеспечения возвратности и установления в соответствии с ней максимального предела кредитования.

Таблица 2

Дифференцированная оценка форм обеспечения кредита

Форма обеспечения	Количество баллов	Максимальная сумма кредита, в % от обеспечения
Ипотека	3	60—80
Залог вкладов в банке-кредиторе	3	100
Поручительство (гарантии)	2	В зависимости от степени кредитоспособности гаранта (до 100)
Залог ценных бумаг	2	Ценные бумаги, приносящие твердый процент 70—80 Акции 50—60
Уступка требований	1	20—40
Передача права собственности	1	20—50

Организация кредитования в российских банках. Субъектами кредитных отношений в кредитной сделке выступают кредитор и заемщик. Кредитор-банк предоставляет свои временно свободные средства в распоряжение заемщика на определенный срок. Заемщиками, как отмечалось выше, могут быть юридические лица различных организационно-правовых форм и направлений деятельности. От имени и по поручению банка кредитную работу осуществляет аппарат управления кредитными операциями.

Таблица 3

Схема управления кредитными операциями

Наименование подразделения	Функции и задачи подразделения
1. Совет директоров (привлечение)	Утверждение направления кредитной политики
2. Кредитный комитет	Определение стратегии, установление процентных ставок, принятие решений о выдаче крупных кредитов
3. Планово-экономическое управление	Планирование кредитования
4. Кредитное управление	Формирование кредитного портфеля, кредитование клиентов, анализ кредитных операций
5. Операционное управление	Работа со ссудными счетами
6. Управление автоматизации	Обработка данных
7. Отдел внутреннего аудита	Проверка кредитных операций

В российских банках управления кредитными операциями сосредоточено в ряде подразделений банка, имеющих свой уровень компетенции, свои функции и задачи.

Организация деятельности банка. Задачей данной функции менеджмента является формирование структуры банка и обеспечение его всем

необходимым для нормальной работы — персоналом, оборудованием, зданиями и т. д.

Организация осуществления ссудных операций должна включать процедуры кредитования, которые могут быть изложены в руководстве по кредитной политике и в инструкциях. Порядок предоставления кредита предусматривает следующие процедуры: обработку заявки на кредит, кредитный анализ, одобрение кредита, оформление кредитного дела, наблюдение за кредитом.

Одной из главных задач банка является активная работа по наблюдению за кредитом с целью управления им.

Наблюдение проводится банком для того, чтобы иметь достоверную и оперативную информацию об изменении финансового Положения заемщика, а также о выполнении заемщиком условий кредитного договора. Особенно значимым моментом контроля за кредитом является соблюдение договорных сроков его возврата, величины погашения процентов, качества гарантии.

Координация деятельности банка. Основная задача координации — достижение согласованности в работе всех звеньев банка путем установления рациональных связей, специфического для банка управления финансами, что обуславливает необходимость создания систем управления ликвидностью и прибыльностью, активами и обязательствами, а также валютными рисками.

Система управления активами и пассивами предполагает управление ликвидностью банка. Ликвидность рассматривается как способность банка обеспечить своевременное выполнение своих обязательств по пассиву. Ликвидность банка определяется сбалансированностью активов и пассивов баланса банка, степенью соответствия сроков размещенных активов и привлеченных банком пассивов.

Управление ликвидностью предусматривает управление следующими рисками: неожиданным падением притока новых вкладов, усиленным изъятием депозитов, увеличением спроса на кредиты, внезапным изменением доходности активов, временного профиля активов и пассивов, экономической конъюнктуры.

Известно, что высокий уровень прибыльности связан с высокорисковыми операциями. Чем выше ликвидность банка, тем ниже прибыльность, и наоборот, чем ниже ликвидность, тем выше ожидаемая прибыль и обязательно риск.

Цель банка — получить норму прибыли, необходимую ему для дальнейшей капитализации и развития, поддерживая при этом требуемый уровень ликвидности.

В нашей стране наиболее распространен подход к процессу управления банком, рассматривающий банк как фирму по предоставлению финансовых услуг в основном трех видов: транзакционные услуги (т. е.

расчетные), портфельные услуги (выдача займов и прием депозитов), услуги по сбору и обработке информации.

Ссудные операции банка включаются в состав портфельных услуг банка, и управление ссудными операциями является частью процесса управления всеми портфельными услугами банка.

В настоящее время в результате обострения конкуренции банки ищут возможности расширения ассортимента предоставляемых ими финансовых услуг. В частности, они стремятся проникать в такие области деятельности, как инвестиционно-учредительская (например, размещение ценных бумаг), страхование и операции с недвижимостью.

В целом управление ссудными операциями коммерческого банка как составная часть банковского менеджмента является специфической сферой управления, включаемой в более общую сферу управления активами банка.

Главными приоритетами кредитной политики являются следующие (рис. 4).

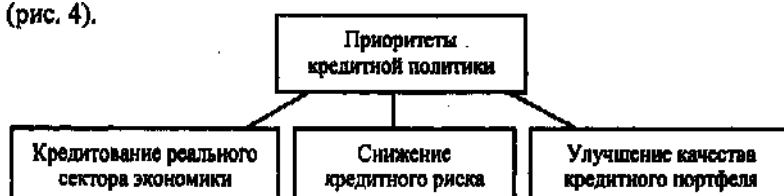


Рис. 4. Приоритеты кредитной политики

Предоставление кредитов юридическим лицам, предпринимателям на договорной основе осуществляется при соблюдении основных принципов кредитования:

- целевого использования;
- обеспеченности (под товары и услуги, оборотные средства, заработную плату, жилищное и коммерческое строительство);
- срочности;
- платности;
- возвратности.

Все источники кредитного потенциала банка являются собственными и заемными. Основное место занимают заемные средства, которые выступают в виде депозитов и вкладов. В целом структуру заемных средств кредитного потенциала можно представить на схеме (рис. 5).

В соответствии со своей кредитной политикой банк предоставляет кредиты заемщикам на цели для осуществления и инвестиционной деятельности.

В заключение можно сказать, что успешное управление ссудными операциями способствует достижению рентабельности и институциональному развитию коммерческого банка.

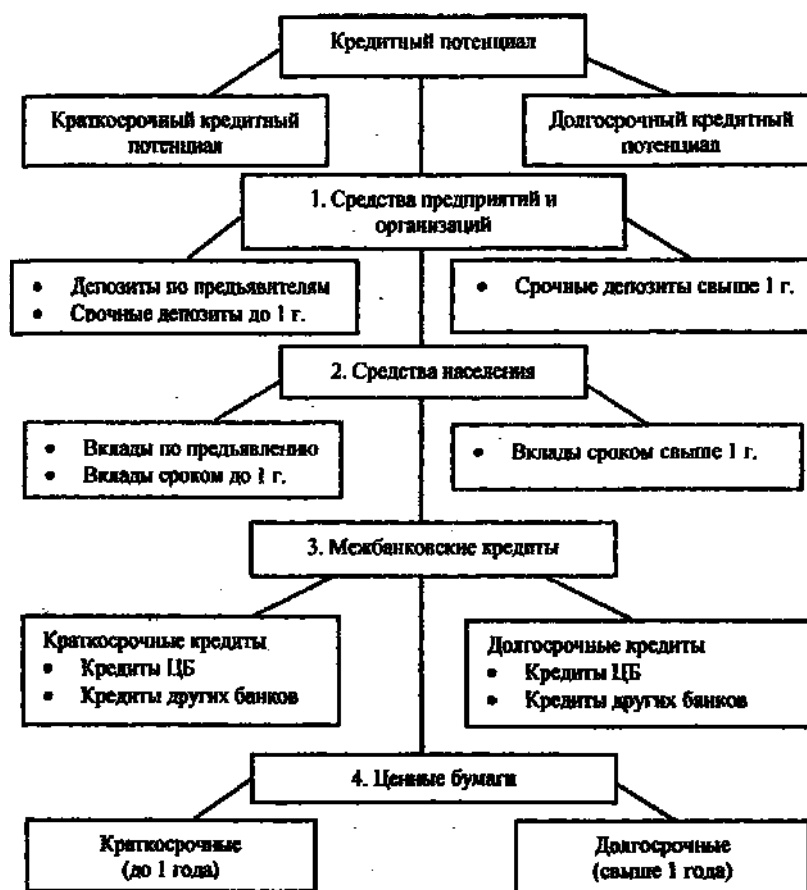


Рис. 5. Схема кредитного потенциала

Ю.Л. РОДЗИНСКИЙ

Опыт использования инструментов денежно-кредитной политики США в России в первой половине 90-х гг.

Цели и приоритеты экономической и кредитно-денежной политики на каждом этапе развития страны обусловлены ее политическим и социально-экономическим положением. В соответствии с ними определяются стратегия и тактика кредитно-денежной политики, конкретизируются методы, инструменты и их сочетание для достижения поставленных задач.

Кредитно-денежная политика — одна из важнейших составляющих экономического регулирования в интересах сохранения активной рыночной конъюнктуры, сдерживания инфляции, недопущения спадов производства и роста безработицы, выравнивания платежного баланса. Эта политика осуществляется, как правило, центральным (национальным) или государственным банком.

Сокращение государственного вмешательства в экономику и финансовая либерализация способствуют развитию устойчивой денежно-кредитной системы. Вместе с тем одновременно усиливающаяся конкуренция ведет к резким колебаниям курса национальной валюты, изменяет структуру цен, увеличивает банковские риски и общую нестабильность. Банкротство крупного банка или нескольких средних банков может вызвать сужение денежного предложения, крах платежной системы, серьезное расстройство экономики и нарушение обязательств правительства. Таким образом, банковское регулирование и надзор призваны устранить опасность общей нестабильности.

США одними из первых приступили к регулированию банковской деятельности и добились на этом пути высокой стабильности банковской системы. Изучение опыта США в этой области с целью применения его для восстановления банковской системы России приобретает особую значимость. Попытаемся провести сравнительный анализ банковского регулирования в США и России, а также рассмотреть его важнейшие методы и инструменты.

В мировой практике используется ограниченный набор методов банковского регулирования и надзора за банковской деятельностью. Организационные подходы, напротив, весьма разнообразны, но ни одна модель не может быть эффективной при государственном вмешательстве в оперативную деятельность кредитных институтов. Поэтому усилия, предпринимаемые в целях совершенствования банковской системы в целом и ее регулирование, должны быть направлены также и на укрепление банковских и других кредитных учреждений.

В большинстве стран с рыночной экономикой целями государственной политики в области банковской деятельности являются регулирование предложения денег, предотвращение финансовой нестабильности и принятие мер, направленных на повышение эффективности и прибыльности финансового посредничества. Банки, выполняющие посреднические функции аккумуляции и распределения средств, оказываются на грани банкротства в случае массового изъятия населением вкладов, подрывается доверие к банковской системе страны. Тогда возникает проблема мобилизации средств для инвестиций в экономику, главным источником которых во всем мире являются сбережения населения.

Государственная банковская политика осуществляется на основе законодательных актов — законов, постановлений правительства и ведом-

ственных инструкций. При этом методы проведения этой политики в разных странах могут существенно различаться.

Государственное воздействие на деятельность коммерческих банков осуществляется по следующим направлениям.

Первое — создание законодательных и других условий, позволяющих коммерческим банкам реализовать свои экономические интересы.

Второе — воздействие на операции коммерческих банков путем денежно-кредитного регулирования, оказывающего влияние на объем и структуру денежной массы в обращении, на объем ресурсов коммерческих банков, которые могут быть использованы для кредитных вложений в экономику.

Третье — установление экономических нормативов и надзор за их соблюдением с целью обеспечения ликвидности банков.

Первое направление — это форма организационно-правового, прямого влияния на коммерческие банки, а второе и третье — косвенное экономическое влияние на них.

Денежно-кредитное регулирование включает в себя совокупность методов и инструментов, выбор которых зависит от объекта и цели регулирования, а также от степени зрелости рыночных отношений в данной стране. В процессе воздействия на деятельность коммерческих банков объектом регулирования для Центрального банка как субъекта государственного регулирования банковской деятельности, по российскому законодательству являются макроэкономические показатели использования кредита, позволяющие, с одной стороны, оказывать воздействие на экономику, а с другой — обеспечивать ликвидность банковской системы, регулируя деятельность коммерческих банков. Государство в лице Центрального банка корректирует их экономические мотивации и поведение и добивается желаемого макроэкономического эффекта не путем прямых указаний, а посредством косвенной активизации стимулирования банковской деятельности. Статья 55 гл. X «Банковское регулирование и надзор» Федерального закона «О Центральном банке РФ (Банке России)» запрещает вмешательство Центрального банка в оперативную деятельность коммерческих банков, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами.

Помимо прямых и косвенных методов банковского регулирования различают также общие и селективные способы осуществления денежно-кредитной политики центральных банков, а следовательно, и их воздействие на деятельность коммерческих банков. Общие методы являются преимущественно косвенными, оказывающими влияние на кредитный рынок в целом. Селективные методы регулируют конкретные виды кредита. Их назначение связано с решением частных задач, например, ограничения отдельных видов ссуд. К селективным методам относятся, например, лимитирование банковских кредитов, регламентация условия

пользования некоторыми видами ссуд, рефинансирование на льготных условиях некоторых операций коммерческих банков и т. д.

Используя селективные методы, Центральный банк сохраняет за собой функции перераспределения кредитных ресурсов, которые в период циклических подъемов не свойственны центральным банкам стран с рыночной экономикой, так как эти действия искажают рыночные цены и распределение ресурсов. Применение в практике центральных банков селективных методов воздействия на деятельность коммерческих банков типично для экономической политики на стадии циклического спада в условиях резкого нарушения пропорции воспроизводства. Тогда в ней сочетается использование общих макроэкономических инструментов регулирования денежно-кредитных отношений и мер, направленных на поощрение инвестиций в приоритетные отрасли народного хозяйства.

Селективные методы относятся к прямым, внеэкономическим, а общие методы — к косвенным, экономическим способам регулирования деятельности коммерческих банков. Мы рассмотрим экономические методы регулирования деятельности коммерческих банков в России и США, в частности, посредством таких инструментов, как учетная (дисконтная) ставка, операции на открытом рынке, норма обязательных резервов.

Основой правового регулирования банковской деятельности в США послужило принятие конгрессом в 1913 г. закона о Федеральной резервной системе (ФРС) с целью создания в стране безопасной и гибкой денежно-кредитной системы.

В течение столетия до создания ФРС финансовая политика периодически приводила к банкротству многих банков, компаний и снижению экономической активности в целом. Исследования Национальной комиссии по денежному обращению, образованной конгрессом США через год после серьезного кризиса в 1907 г., доказали необходимость создания института, противодействующего подобным финансовым сбоям. После длительных дебатов в 1913 г. была образована ФРС, целями которой стали создание гибкой системы денежного обращения, введение контроля за банками [1].

С момента создания ФРС ее первоочередные задачи всегда совпадали с направлениями национальной экономической и финансовой политики.

ФРС вносит свой вклад в достижение поставленных правительством экономических и финансовых целей, воздействуя на финансы и кредит в экономике. В качестве центрального банка страны она на долгосрочной основе обеспечивает такой рост финансов и кредита, который стимулирует рост экономики, гарантируя при этом разумную стабильность цен. ФРС стремится проводить свою политику так, чтобы не допускать как дефицита, так и избытка денег в экономике. Как кредитор последней инстанции в критической ситуации она несет ответственность за использо-

вание всех имеющихся у нее инструментов денежной политики в целях предотвращения кризиса ликвидности.

ФРС доверены разнообразные контрольные и регулирующие функции. Например, она проводит операции по покупке и продаже ценных бумаг, регулирует зарубежную деятельность американских банков и иностранных банков в США, следит за выполнением законов, регулирующих деятельность банковских холдинговых компаний, контролирует банки, зарегистрированные на уровне штатов и являющиеся членами ФРС, устанавливает правила защиты интересов потребителей.

ФРС играет важную роль в государственном управлении США. Это независимый центральный банк, поскольку ее решения не подлежат ратификации президентом или правительством. ФРС несет ответственность за свою политику перед конгрессом, т. е. только перед представительным и законодательным органом.

Главной особенностью правового положения Банка России в настоящее время является то, что осуществление его административных прав и хозяйственной деятельности подчинено решению одной задачи — управлению кредитной системой.

Административные функции Банка России можно условно разделить на организаторскую (организация и управление денежным обращением) и функцию защиты интересов вкладчиков и других кредиторов коммерческих банков.

В рамках этих двух полномочий Банк России вправе издавать нормативные акты, т. е. его нормотворческая деятельность непосредственно связана с этими полномочиями.

Организация денежного обращения осуществляется Банком России в соответствии с Законом Российской Федерации «О Центральном банке РФ (Банке России)» заключается в производстве денежной эмиссии, организации обращения денег и изъятии их из обращения, издании нормативных актов по вопросам порядка ведения кассовых операций, правил перевозки, хранения и инкассации наличных денег, управлении денежным обращением экономическими методами.

В соответствии с Законом о Банке России эмиссия наличных денег находится в исключительной компетенции Банка России. Защита денежного оборота и укрепление доверия к кредитной системе составляют основное содержание его деятельности. Это не является особенностью финансово-кредитной системы России. Центральный банк любого современного государства с рыночной экономикой вынужден решать те же самые задачи. Ни одно государство не может отказаться от всеобъемлющего контроля за деятельностью кредитных учреждений, направленного на создание условий для нормального осуществления денежного оборота.

В соответствии с Законом о Банке России указанная задача решается следующим образом: во-первых, путем проверки законности и целесообразности создания кредитных учреждений при рассмотрении вопроса о регистрации коммерческих банков и выдачи лицензий на право осуществления банковских операций как в рублях, так и в иностранной валюте; во-вторых, путем установления кредитным учреждениям экономических нормативов, издания нормативных актов, регулирующих их деятельность; в-третьих, путем осуществления непосредственного контроля за законностью операций.

Сделка, проведенная ФРС с ценными бумагами, изменяет резервную базу банковской или кредитной системы, покупка ее увеличивает, продажа уменьшает. В противоположность этому, та же самая сделка между финансовыми учреждениями, компаниями или отдельными гражданами приводит к простому перераспределению резервов внутри кредитной системы, не приводя при этом к изменению резервной базы.

Когда ФРС покупает у какого-либо продавца ценные бумаги, она платит, выписывая чек на себя. При получении чека банк продавца передает чек ФРС для осуществления платежа. ФРС, в свою очередь, акцептует чек путем увеличения резервного счета банка продавца в Федеральном резервном банке. Резервы банка-продавца увеличиваются, причем это увеличение не сопровождается компенсирующим (уравновешивающим) снижением резервов в другом месте.

Таким образом, суммарный объем резервов увеличивается. Обратное происходит, когда ФРС продает ценные бумаги: в результате платежа сокращается резервный счет банка-покупателя в Федеральном резервном банке, причем в это время не происходит увеличения резервных счетов другого банка. В данном случае получаем уменьшение суммарных резервов банковской системы.

Именно эта отличительная черта покупки и продажи активов ФРС — изменение «доллар — за доллар» резервов банковской системы — делает операции на открытом рынке столь важными. Путем таких операций ФРС может изменить объем резервов, имеющихся в распоряжении кредитных учреждений, и таким образом влиять на предложение денег, а следовательно, на кредитный рынок.

Центральный банк, в принципе, мог бы наращивать или сокращать банковские резервы через рыночные операции с любыми видами активов. На практике, однако, большинство видов активов не может продаваться и покупаться с легкостью и быстротой, необходимыми для операций на открытом рынке. Для эффективного срабатывания операций на открытом рынке центральный банк должен быть в состоянии покупать и продавать в те моменты, когда это ему выгодно, и в таком объеме, который требуется для поддержания предложения денег на соответствующем уровне.

Такие условия требуют от инструмента, чтобы он продавался и покупался на широком, высокоактивном рынке, где сделки могли бы производиться без нарушения равновесия самого рынка.

Этим требованиям удовлетворяет рынок ценных бумаг правительства США. До сих пор подавляющая часть операций на открытом рынке проводится ФРС именно на этом рынке. Время от времени проводятся также операции и с ценными бумагами федеральных ведомств. До недавнего времени проводились операции и с банковскими акцептами.

Рынок ценных бумаг правительства США, на котором суммарные объемы дневных продаж составляют миллиарды долларов, является самым емким и активным финансовым рынком США. Сделки осуществляются непосредственно, напрямую (в США эту систему называют «под прилавком», т. е. без аукциона), причем большая часть заказов размещается у специализированных дилеров (банковских и небанковских), работающих на рынке ценных бумаг казначейства. Хотя большинство дилерских фирм расположены в Нью-Йорке, с помощью компьютерной, телефонной и телеграфной связи дилеры и клиенты по всей стране объединены в обширный общенациональный рынок.

Среди методов регулирования денежно-кредитного рынка, применяемых центральным банком, особое место принадлежит учетной (дисконтной) ставке или проценту по краткосрочным ссудам, которые он предоставляет коммерческим банкам в процессе рефинансирования. За рубежом указанные ссуды выдаются при учете ценных бумаг или против обеспечения в виде этих бумаг, а также на основе других сделок. (Дисконт — учет векселей банками или частными лицами, с вычетом процентов за не истекшее до срока время). Смысл дисконтной и залоговой политики заключается в том, чтобы методом изменения условий рефинансирования коммерческих банков влиять на ситуацию на денежном рынке и рынке капиталов.

Условия рефинансирования в рамках дисконтной политики определяются следующими параметрами: требованиями к качеству принимаемых к учету векселей; контингентом переучета, т. е. максимально возможным объемом переучета векселей для одного кредитного института; учетной ставки центрального банка. В рамках залоговой политики это требования к качеству принимаемых в залог ценных бумаг; ставка по залоговым кредитам; при необходимости количественное ограничение или временное приостановление выдачи залоговых кредитов.

Центральные банки многих стран пытались регулировать денежное обращение национальной экономики путем манипуляции учетными ставками. Они исходили из посылки, что изменение учетных ставок приведет к соответствующему изменению других процентных ставок. Попытки изменения учетных ставок дополняются изменением требований к качеству векселей и установлением контингентов переучета. Если централь-

ному банку нужно стимулировать экспорт, то право на переучет в первую очередь получают экспортные векселя. Если необходимо «притормозить» повышение курса векселей, например, в строительстве, то центральный банк ограничивает или даже запрещает учет векселей в этой отрасли. Такую политику называют качественной политикой переучета центрального банка.

При качественной политике переучета центральный банк устанавливает коммерческим банкам лимит переучета. В пределах последнего он может покупать векселя. Увеличивая или уменьшая этот лимит, центральный банк может влиять на кредитные возможности коммерческих банков.

По мере изменения рыночных процентных ставок, объемов заимствования происходит и корректировка учетной ставки ФРС. С помощью этой меры осуществляется управление объемом кредита и прибыльностью займов кредитных учреждений. Это не означает, что изменение учетной ставки происходит автоматически при колебании рыночной процентной ставки. Изменения могут запаздывать.

В некоторых случаях изменения в объемах кредитования могут отражать только временную реакцию кредитной системы на преходящие колебания спроса на деньги и кредит. Или же такие изменения предотвращают значительные отклонения денег и кредита от намеченных ориентиров путем поглощения и предоставления резервов в тех случаях, когда спрос на избыточные резервы или количество требуемых резервов, необходимых для данного уровня кредитования, меняется так неожиданно, что его нельзя полностью обеспечить операциями на открытом рынке.

Во всех таких случаях корректировка учетной ставки смогла бы лишь ухудшить давление денежного рынка и принесла бы нежелательный эффект.

В других случаях корректировка учетной ставки может быть желательной для укрепления операций на открытом рынке. Примером может служить положение, когда увеличивающийся (или уменьшающийся) уровень кредита способствует продолжающемуся отставанию или опережению роста денег и кредита по сравнению с целями кредитно-денежной политики. В периоды избыточного роста денег увеличение учетной ставки уменьшит потребность занимать у ФРС и поможет кредитным учреждениям ускорить процесс корректировки своих портфелей, что приведет к сокращению кредита и денег.

Таким образом, увеличение учетной ставки дополняет воздействие операций на открытом рынке, направленное на ограничение незаемных резервов.

Мгновенная реакция рыночных процентных ставок на изменения учетной ставки ФРС («эффект объявления») будет зависеть, в частности,

от размера, в котором такое изменение ожидалось. В той степени, в которой краткосрочные ставки сдвинулись в ожидании корректировки учетной ставки, фактическое изменение может оказать относительно малое влияние на условия рынка, притом, что определенное количество резервов поступает через операции на открытом рынке. Реакция рыночных процентных ставок на изменение учетной ставки будет наибольшей тогда, когда рынок сочтет, что такое изменение означает изменение позиций ФРС в ее оценке состояния экономики и спроса на деньги и кредит. В целом, изменение учетной ставки следует рассматривать в контексте экономических и финансовых условий и в свете того, как эти изменения дополняют другие мероприятия, связанные с проведением политики ФРС.

В России почти до конца 1994 г. применялись иные условия предоставления централизованных кредитов коммерческим банкам. И лишь с развитием рынка ценных бумаг, вексельного обращения подобные операции стали внедряться и Банком России, а значит, стала применяться учетная (дисконтная) ставка в действительном значении этого понятия.

Манипулирование размерами обязательных резервов в целях усиления своего влияния на кредитные учреждения, осуществляемое центральными банками различных стран, получило название политика обязательных резервов.

Обязательные резервы — это вклады коммерческих банков в центральном банке, размер которых устанавливается законодательством в определенном отношении к банковским обязательствам (вкладам клиентов). Посредством изменения размеров обязательных резервов центральный банк пытается влиять на кредитоспособность коммерческих банков.

Политика обязательных резервов впервые была опробована в 30-е гг. XX в. в США. Сразу же после Второй мировой войны ее внедрили в практику центральные банки всех ведущих капиталистических стран.

В настоящее время обязательные резервы имеют двойное назначение: во-первых, они должны обеспечить постоянный уровень ликвидности у коммерческих банков, во-вторых, они являются инструментом центрального банка для регулирования денежной массы и кредитоспособности коммерческих банков. Главная причина для проведения политики обязательных резервов заключается в том, что между объемами резервов и банковскими операциями имеется определенная взаимосвязь, которую может использовать центральный банк, чтобы влиять на поведение коммерческих банков.

При изменении денежно-кредитной политики резервные требования также подвергаются изменению. Повышение резервных требований сокращает объем кредитов и может привести к сокращению денежной массы и повышению стоимости кредита. Понижение резервных требований приводит к появлению у кредитных учреждений избытка резервов, что

ведет к расширению банковского кредита и понижению процентных ставок.

Корректировка резервных требований, однако, плохо приспособлена к ежедневному осуществлению денежно-кредитной политики. Одним из способов уменьшения обязательной нормы резерва при сохранении его регулирующего влияния на ликвидность коммерческих банков является страхование кредитов, широко применяемое в зарубежных странах. Так, в США Федеральная кредитная страховая корпорация гарантирует возмещение 100% остатков средств вкладчиков в банках в пределах 100 тыс. дол. по каждому счету. Один из возможных подходов к созданию в России банковских учреждений, предоставляющих высококачественные услуги и проявляющих осторожность в своей деятельности, по мнению Международного банка реконструкции и развития (МБРР), мог бы состоять в выработке системы стимулов для тех банков, которые отвечают международным «стандартам благоразумия». Под «стандартами благоразумия» следует понимать стандарты, установленные Базельским комитетом по надзору.

Программа стимулирования банков, соответствующих международным стандартам (БМС), должна состоять из двух основных частей: во-первых, комплекса требований (или стандартов), которым должны соответствовать банки, квалифицируемые как БМС, во-вторых, комплекса льгот для тех банков, которые отвечают международным стандартам. Требования, которым необходимо удовлетворять для того, чтобы стать БМС, могли бы включать соответствие таким стандартам, как степень капитализации, объем кредитов, предоставленных одному клиенту, применение международных норм учета и отчетности и т. д.

Предлагаемый экспертами МБРР комплекс льгот, предоставляемых банкам, соответствующим международным стандартам, включает: выдачу банку сертификата о том, что он является БМС, и использование его банком для рекламы, получение у ЦБ займов под более низкий процент, начисление процентов на резервы, хранящиеся в Банке России, и, что самое главное, более низкие резервные требования.

В отличие от США, в Российской Федерации процессы создания банковского законодательства и становления развития самой банковской системы идут параллельно. То, на что в США ушло 80 лет, в России приходится делать за очень ограниченный период времени (6—7 лет).

В настоящее время бурно развивающейся банковской системе и органам, ее регулирующим и контролирующим, не хватает самых насущных федеральных законов — о банкротстве банков, о поглощении и слиянии банков, о страховании вкладов населения и т. п.

При разработке таких законов необходимо учесть опыт законодательства США как одной из первых стран, которая ввела методы и инструменты денежно-кредитной политики.

Несмотря на существенные различия в структуре банковского сектора и уровнях его управления, а также законодательной базе, которая на сегодняшний день в США ушла по отношению к нашей стране далеко вперед, можно с определенной уверенностью утверждать, что цели и функции ФРС (Центрального банка) США во многом схожи с целями и функциями Центрального банка России, поэтому ЦБ РФ необходимо максимально учитывать опыт многолетней деятельности ФРС.

Использование инструментов денежно-кредитного регулирования ЦБ РФ должно быть хорошо скоординировано и тщательно взвешено, максимальная эффективность их использования может быть достигнута при условии, что в экономике страны имеются установившиеся и развитые денежные отношения, создана инфраструктура всех сегментов финансового рынка, а главное — рынка ценных бумаг, а в нем, в первую очередь, государственных, и сложилась мощная и стабильная система национальных коммерческих банков.

В настоящее время дисконтная (учетная) политика США имеет существенные отличия от политики рефинансирования в России, что связано с недостаточным развитием рынка государственных обязательств, и отсюда невозможностью проведения четкой дисконтной политики, построенной на переучете векселей. Дисконтная политика является не главным инструментом, а в большой степени краткосрочным, в основе своей зависимым по отношению к политике на открытом рынке, масштаб операций на котором на несколько порядков превосходит операции, совершаемые банковскими учреждениями в США через «дисконтное окно» ФРС.

Операции на открытом рынке для ФРС являются определяющим денежно-кредитным инструментом, формирующим рынок денег и кредитов США. Политика обязательных резервов как долгосрочный инструмент дополняет политику на открытом рынке и закрепляет проявление долгосрочных тенденций изменением норм обязательного резервирования. ФРС очень редко и поэтому очень весомо использует данный инструмент в качестве регулятора рынка денег и кредита США.

Опыт регулирования банковской системы США показывает, что изменять уровень обязательных резервов центральный банк должен только после серьезного анализа ситуации в экономике и поэтому редко применять этот инструмент.

Ставка дисконтирования (учетная ставка) в США не имеет самодовлеющего характера. Она является, как правило, отражением конъюнктуры на рынке капиталов и тенденций открытого рынка. Поэтому реакция рыночных процентных ставок на изменение учетной ставки не всегда адекватна, она, как правило, зависит от инфляционных ожиданий участников рынка. Реакция на изменение учетной ставки (ставки рефинансирования) на финансовом рынке будет максимальной тогда, когда такое изменение процентной ставки означает изменение государственной де-

нежно-кредитной политики, объективно отражает состояние экономики, предложения и спроса на деньги и кредит.

Политика обязательных резервов, по рекомендации Международного банка реконструкции и развития, может быть использована также для повышения уровня обслуживания и стабильности банковской системы России в целом.

В частности, для тех банков, которые достигли показателей устойчивости и надежности, соответствующих международным стандартам, по некоторым обязательствам (пассивам) может быть снижен уровень резервных требований. Такая практика применяется ФРС США давно.

Тяжелое валютно-финансовое положение России в настоящее время является одной из основных причин, затягивающих создание государственной системы страхования депозитов. В США такая система была создана в 30-е гг. (1931) под названием Федеральная корпорация по страхованию депозитов (ФКСД).

Попытки полностью переложить ответственность за вклады и депозиты физических и юридических лиц на плечи коммерческих банков не принесли положительных результатов, привели к росту системных рисков и снижению доверия населения к банковской системе России. Пока система страхования депозитов не будет создана, можно будет сколько угодно долго говорить об утечке капитала за границу и вводить жесткие меры валютного контроля. Добиться стабильности банковской системы можно только экономическими методами.

О.А. ЦАМУТАЛИ

Проблемы функционирования российского рынка страховых услуг

Многие из общеизвестных проблем и препятствий, тормозящих становление финансового рынка России в целом и отдельных его сегментов, имманентны и страховому рынку страны. Непоследовательность преобразований в российской переходной экономике, когда институциональные изменения непосредственно ориентировались не на экономический рост, а на сиюминутную прибыль, привела к формированию климата, где господствовали спекулятивные операции. Это во многом определило то, что в ходе десятилетнего функционирования страхового рынка его главным достижением стало получение права выбора страховщика, а зримых результатов страховой деятельности общество так и не дождалось. По множеству характеристик (объем страховых премий, количество страховых продуктов, качество услуг, объемы уставных капиталов и т. п.) российский страховой рынок отстает от рынка развитых стран. В результате страховой имущественный интерес хозяйствующих субъектов удовлетворялся лишь на 7%. Низка и инвестиционная активность страховых

компаний — аккумулируя 1,5—1,8 % от ВВП, они занимали одно из последних мест среди инвесторов, обеспечивая лишь 0,02% всех инвестиций в стране. Сверхскромно было участие страховщиков в формировании доходной базы бюджета — лишь 0,03% поступлений по налогу на прибыль.

Когда период беспрецедентного роста страховых организаций и их оборотов, пришедшийся на 1991—1997 гг., завершился переломным 1998 г., главные причины, его обусловившие (процесс разгосударствления и необходимость легализации капитала теневых структур), отошли на второй план. Для страховщиков наступило время напряженной работы над завоеванием доверия потребителей, над разработкой и апробацией новых страховых продуктов, над развитием страховых технологий, над установлением взаимопонимания с иностранными партнерами и над совместным решением своих проблем в коридорах законодательной и исполнительной власти. И труд их не пропал даром. Так, размер собранных в 1999 г. премий достиг 96,6 млрд р., т. е. в 2,3 раза превысил показатель 1998 г. Принципиально изменилась структура премий. Соотношение взносов по добровольному и обязательному страхованию составило 3,5 : 1 против 1,9 : 1, что свидетельствует о вытеснении иждивенческих настроений у страховщиков. Значительно возросла доля страховых взносов в ВВП — с 1,3 до 2,2%.

Однако, если вдуматься, что стоит за этим видимым благополучием страхового рынка, следует констатировать следующее. Наличие объективных предпосылок его развития бесспорно. Это и ограниченность бюджетных средств для предоставления государственных гарантий, и рост частной собственности, и значительный износ фондов, и использование устаревших технологий, и нестабильность социально-политической обстановки, и криминализация общества, а также другие факторы, способствующие нарастанию потребностей в страховой защите. При этом реальное ресурсное обеспечение этих потребностей отсутствовало:

- ВВП снижался, его соотношение с объемом денежной массы M2 оставалось неудовлетворительным,

- доходы населения выросли в рублевом измерении незначительно, прирост сбережений сократился в 2 раза, превышение доходов над расходами составило только 1,6% против 4,5% в 1994 г.;

- совокупная прибыль предприятий, измерявшаяся в 1997 г. 174 млрд р., трансформировалась в 1998 г. в убыток того же уровня (115,1 млрд р.), просроченная дебиторская задолженность составляла 49,4% от ее суммы, удельный вес убыточных предприятий возрос (на 3,1 процента пункта) и достиг 53,2% от общего их числа.

Так что же в этом случае кроется за оптимистичными показателями страхового рынка? Главным образом — пресловутые зарплатные схемы,

ведь именно по страхованию жизни в 1999 г. премии возросли по сравнению с 1998 г. почти в 4 раза. К этим схемам предприятия прибегают с целью сокращения социальных выплат. Для уменьшения фонда оплаты труда они проводят страхование своих сотрудников из чистой прибыли, при этом одновременно страхуют свое имущество, относя затраты на себестоимость продукции в 1% от объема реализации. Этих средств, поступающих в страховую компанию, в совокупности оказывается вполне достаточно для обеспечения достойных выплат застрахованным лицам. А в результате страхование не выполняет своей социальной миссии по компенсации реальных ущербов.

Эту же мысль подтверждает показатель уровня выплат, который составил в 1999 г. только 64% от собранных премий против 76% в 1998 г. Главной причиной этому послужили инфляционные ожидания страховщиков в посткризисный период, а также хроническое несоблюдение ими главного принципа формирования тарифных ставок — эквивалентности отношений участников страхования.

Не исключая того, что объективный процесс развития этого специфического сектора требует большего времени, следует иметь в виду, что преодоление разрыва между потребностью общества в страховой защите и возможностью ее удовлетворения нереально без стабилизации всей экономики, что источником затрат на страхование может быть только само производство и что только эффективно функционирующая промышленность позволяет сфере услуг развиваться опережающими темпами.

Соглашаясь с тем, что без сегодняшних затрат на развитие страхования нам не удастся избежать значительных бюджетных расходов по компенсации потерь от многочисленных техногенных и природных рисков, которые, по данным МЧС, достигают 15% ВВП, следует признать, что состояние большинства отраслей материального производства не позволяет создать реальных предпосылок для устойчивого развития страхования даже в ближайшей перспективе.

Вторая проблема связана с укоренившимся в сознании ученых и практиков восприятием страхования как перераспределительной экономической категории. Теория страхования изучается до сих пор в свете взглядов советских экономистов на место и роль денежных фондов в процессе общественного производства, когда деятельность системы страхования была полностью подчинена интересам бюджета. Это неизбежно сказывалось на их выводах, однако некоторые из них представляются правомерными и в современных условиях. Так, формирование денежных резервов в условиях переходной экономики и рынка является неопровержимой необходимостью. Но методы образования и функционирования таких резервов, а также их роль в национальном хозяйстве — проблемы еще недостаточно решенные с точки зрения теории и практики.

Причиной рассмотрения страхования как одного из финансовых звеньев оказалось то, что создание и использование страхового фонда связаны с движением стоимости в денежной форме и ее перераспределением между участниками страховой защиты. Вместе с тем страховая услуга может предоставляться в натуральной форме и не обязательно связана с априорным созданием страхового фонда, тогда как необходимым условием функционирования финансов служат товарно-денежные отношения.

Страхование возникло уже на первых этапах развития общества как механизм защиты имущества его членов от рисков, связанных со стихийными бедствиями. Случайный характер наступления чрезвычайных событий и неравномерность нанесенного ущерба позволили использовать для возмещения потерь способ солидарной раскладки ущерба. Исторически при страховании использовалась натуральная форма раскладки ущерба. Материальная помощь оказывалась за счет передачи лицу, понесшему потери, части запасов зерна, фуража от лиц, участвующих в страховании. Денежная форма раскладки ущерба появляется с зарождением товарно-денежных отношений, и уже дальнейшее развитие страхования связано с ее совершенствованием.

Кроме того, риск, являясь первопричиной возникновения страховой отношений, предопределяет и строго целевое использование страхового фонда для компенсации потерь, связанных с наступлением страхового события. Сущность же финансовых категорий проявляется в процессе создания и использования денежных резервов на уровне государства и отдельных хозяйствующих субъектов на различные цели.

Наряду с фондовой формой организации страховой защиты близость страхования к финансам основывалась на преобладании одностороннего движения денежных средств, а вероятностное их движение в обратном направлении при наступлении страхового случая объяснялось близостью страхования к другой распределительной категории — кредиту. Однако объективная необходимость, направленность движения ресурсов и денежная форма проявления страховых отношений только сближают страхование с финансами и кредитом, но далеко не отождествляют с ними.

Наиболее полно специфику страхования как экономической категории отражало определение Л.И. Рейтмана, в соответствии с которым страхование выступает совокупностью особых перераспределительных отношений между его участниками по поводу формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба или оказания материальной помощи гражданам при наступлении определенных событий, связанных с их жизнью и здоровьем.

Более поздние характеристики страхования также касаются двух аспектов: перераспределительного характера отношений между participa-

ми фонда и цели его создания. Этих оснований, по мнению исследователей, вполне было достаточно для перехода от двухэлементной модели системы денежных отношений к трехэлементной. Модель «финансы—кредит» отражала долго культивирующееся представление о неограниченных возможностях бюджета, когда хранившиеся на специальных счетах в банках запасные и резервные фонды Госстраха выступали в лучшем случае дополнением к бюджетным ресурсам, чему в немалой степени способствовал статус страхового дела как монополии государственных органов. Выделение страхования в самостоятельную категорию и сделанная на этой основе оценка его места и возможностей в системе денежных отношений позволили воспринимать трехэлементную модель «финансы—кредит—страхование» как модель, правильно отражающую экономическую действительность. Утверждение данной модели в преддверии разработки государственной политики развития и поддержки страховой системы позволило привести действующее законодательство в соответствие с экономическими реалиями, реорганизовать систему страхового надзора, выработать стартовый механизм регулирования страхового рынка.

На этом ведомственные интересы представителей страховой науки были исчерпаны. При этом ни один из них не затронул важнейшего вопроса становления рыночных отношений — вопроса собственности. Ответ на него может стать еще одним аргументом самостоятельности категории страхования наряду с такими моментами, как рисковость, частичная возвратность и накопительность страховых ресурсов, которые подробно рассматривались и использовались для выделения страхования в особую сферу.

Так, если при финансовых отношениях может произойти или не произойти переход права собственности на денежные средства от одного лица к другому, то для формирования страховых резервов страховщики используют денежные средства, полученные от страхователей в счет оплаты страховых услуг. Поэтому эти средства становятся собственностью страховой компании, хотя и обремененной обязательствами (в этом состоит принципиальное отличие страхования от кредита). Страховщики могут распоряжаться ею по своему усмотрению в ходе действия договора, но при этом они должны иметь достаточно средств для выполнения своих обязательств при наступлении страхового события, предусмотренного в договоре.

Наряду с этим отличительной чертой страховой сферы является ее подверженность действию закона стоимости. Необходимость тождественности страховых выплат и премий не подвергается сомнению никем из теоретиков страхования, более того, в их работах большое внимание уделяется издержкам страховщиков и проблемам ценообразования на страховые услуги.

Однако наиболее существенным недостатком сложившегося подхода к сущности страхования является то, что она раскрывается с позиции только одного участника страхования — страховщика. Именно его деятельность связана с перераспределением средств между контрагентами. Для страхователя же организация своей страховой защиты представляет собой отвлечение средств из текущего потребления для приобретения услуг страховщика. Учет этого подхода позволяет осознать двойственность категории страхования, которая проявляется в том, что наряду с процессами перераспределения, страхование на микро- и макроуровнях выступает «отрицательным потреблением», ведет к сокращению производственного и личного потребления, что безусловно тормозит поступательные процессы в развитии общества. Поэтому, принимая меры по развитию страхового рынка, увеличивая процент взносов, относимых на себестоимость продукции, следует прежде всего учитывать этот эффект его расширения.

Разумеется, выдвинутые предложения нуждаются в глубокой проработке и широком обсуждении специалистами, что позволит окончательно определиться с местом страхования в системе денежных отношений. При отсутствии ясности в теории страхования не может быть определена система целей и приоритетов развития страхового рынка, понят и задействован эффективный механизм его формирования и обеспечения стабильности.

Третья проблема — высокий уровень концентрации на современном страховом рынке и необходимость разработки мер по его эффективному антимонопольному регулированию. Процесс концентрации усиливается, несмотря на снижение темпов роста страховых премий и уменьшение доходности активов. Главными катализаторами этого явления стали, с одной стороны, наращивание собственного капитала страховых компаний, их слияния и поглощения под воздействием требований Департамента страхового надзора Министерства финансов РФ, рост числа экзитивных компаний, представляющих отраслевые интересы, а с другой — увеличение возможности предприятий по оплате страховых услуг за счет включения ее в себестоимость продукции. Все это неизбежно отражается на функционировании страхового рынка и требует приведения в действие еще одного элемента внешнего воздействия — антимонопольного регулирования.

Для разработки и проведения антимонопольной политики необходим прежде всего анализ рыночной структуры, в том числе уровня концентрации и монопольной власти на страховом рынке. Расчет уровня концентрации путем одновременного использования нескольких методов, основанных на сопоставлении показателей фирмы с показателями по рынку в целом и взаимноисключающих недостатки друг друга, позволил произвести типологизацию страхового рынка. Внешняя противоречи-

вость полученных данных, когда часть их свидетельствует о низком уровне концентрации и высокой конкуренции на рынке в целом, а другая фиксирует, что на два-три страховщика каждого отраслевого субрынка приходится более половины премий, получаемых первой десяткой страховых компаний, явилась доказательством того, что российский страховой рынок относится к так называемым квазимонопольным рынкам. Для них характерно существование монопольной власти, несмотря на низкую концентрацию продавцов. Убедительным аргументом в пользу признания данного рынка квазимонопольным является наличие прибыли у страховщиков при низком уровне их концентрации.

При использовании результатов типологизации страхового рынка в целях антимонопольного регулирования следует учитывать, что главная особенность квазимонопольного рынка обусловлена высокими транзакционными издержками, характерными для страхования. Влияние этих издержек на функционирование рынка проявляется в том, что существенно ослабляется ценовая конкуренция между страховщиками, медленнее осуществляется перераспределение рынка между компаниями, более устойчива и консервативна рыночная структура.

Другая особенность квазимонопольных рынков объясняется теорией квазиконкурентных рынков. Однако складывающаяся ситуация на страховом рынке России может служить антитезой данной теории: рынок с большим числом продавцов может быть неконкурентным из-за высоких барьеров входа и выхода для потенциальных его участников.

Хотя рынок страхования достаточно камерный, он тем не менее инерционен: необходим значительный стартовый капитал, достаточно узкая специализация, в случае выхода с рынка у компаний не остается ни основных, ни оборотных средств, которые можно было бы использовать в производстве, как это бывает у производственных фирм, так как все уходит на выполнение обязательств.

Проведенный анализ состояния конкуренции на российском страховом рынке позволяет констатировать, что основополагающий закон, призванный защищать конкуренцию на финансовых рынках (от 23 июня 1999 г.), был создан в большей мере на основе уже накопленного опыта по антимонопольному регулированию в нашей стране, чем на знании специфики финансовой сферы и методов конкурентной борьбы в ней. Так, в законе не учтен фундаментальный принцип организации страхового дела — стремление к концентрации средств страхового фонда — который обеспечивает долголетнюю безубыточную деятельность компаний. Кроме того, на наш взгляд, несовершенство этого акта нашло отражение в следующем:

- нечеткости основных определений, например, финансовый рынок, определяется исходя из места предоставления услуг потребителям, а это не соотносится с принципом обеспечения территориальной раскладки

ущерба между заинтересованными лицами, характерным для страхования;

- упущении того факта, что страховой продукт (как и многие финансовые услуги) высокодифференцирован, т. е. практически не представляется возможным идентифицировать страховые услуги, и, по существу, каждый продавец формирует свой субрынок;

- недостаточности подхода к установлению доминирующего положения финансовой организации исходя из оборота по определенному виду предоставляемых услуг, т. е. на основе параметров входящих и исходящих денежных потоков, при этом не учитываются основополагающие принципы расчета тарифных ставок — эквивалентность страховых отношений сторон, вероятностный характер страховых выплат и расширение объема страховой ответственности;

- недопущении соглашений или действий, ограничивающих конкуренцию на финансовом рынке; следуя букве шестой статьи данного закона, под них можно будет подвести и страховые пулы, и перестраховочную деятельность страховщиков.

Из этого следует, что при создании законодательных актов, призванных регулировать процессы концентрации и конкуренции на каждом конкретном сегменте финансового рынка, потребуется не только учесть эти недостатки, но и провести глубокие исследования состояния каждого сегмента, его особенностей и механизма функционирования. В противном случае мероприятия, разработанные на основе этих законов, окажутся или неэффективными, или даже дестабилизирующими их состояние.

Четвертая проблема связана с низкими темпами развития такой важнейшей сферы страхового рынка, как перестрахование. Ведь именно с его становлением связаны укрепление финансового положения страховых компаний и их возможность осуществлять инновационную политику. В настоящее время наметилась положительная тенденция опережающего роста перестраховочных услуг по сравнению с предоставлением перестраховочной защиты. Объем перестраховочных премий за год вырос в 2,6 раза и достиг 1,6 млрд р., уровень выплат впервые превысил 30%. Для отечественного перестрахования характерны:

- малая емкость рынка, оцениваемая 30 млн дол.;
- низкий уровень его специализации (всего 27 специализированных перестраховочных обществ, треть прямых страховщиков предлагают услуги по перестрахованию);
- значительное влияние иностранных перестраховщиков.

Их воздействие осуществляется двумя основными способами: непосредственным перестрахованием рисков отечественных страховщиков и организацией операций по фронтированию риска, т. е. стопроцентной его передаче за рубеж. Результатом таких операций являются увод валюты за рубеж через фронтирующие компании, ретроцессионные операции, инве-

стиции в репатриацию прибыли, при том, что в качестве возмещения убытков в Россию возвращается не более 2% от перестраховочных премий. По оценке специалистов, по каналам перестрахования уходит за границу около 150 млн р. Российские же фронтирующие компании, выступая своего рода брокерами, получают вознаграждение от иностранных перестраховщиков за то, что несут юридическую ответственность перед страхователем.

Широкое распространение подобных сделок отрицательно сказывается на стабильности перестраховочного, а значит, и страхового рынка потому, что фронтирующие компании безответственно подходят к оценке риска, не формируют страховых резервов, так как все премии вынуждены передавать перестраховщику и ненадлежащим образом выполняют свои обязанности по урегулированию убытка.

В связи с этим понятна активность Департамента страхового надзора по пресечению фронтирования. Каждая из мер, разработанных им для минимизации оттока денежных средств за рубеж, например, ограничение доли перестраховщиков в страховых резервах (не более 60%), одного перестраховщика в резервах (не более 15%), суммарной доли перестраховщиков-нерезидентов (не более 30%), налогообложения сумм переводимых за рубеж перестраховочных премий в размере 2,5%, хороша. Однако использование их одновременно, как это происходит сейчас, существенно сокращает степень свободы действия прямых страховщиков и снижает преимущества рыночной организации страховой защиты.

В то же время не использованы такие рекомендательные меры, как оценка деятельности перестраховщика-партнера, усиление валютного контроля, формирование специализированных перестраховочных пулов и их объединения.

Касаясь общей для всех рынков проблемы — несовершенства налогообложения, следует отметить большую работу, проделанную налоговыми и страховщиками по установлению единых взглядов на сущность страховых операций, что позволило устранить ряд изъянов в законодательстве. Однако зачастую вносимые уточнения порождали новые недостатки. Так, например, с 6 апреля 1999 г. введено положение о налогообложении материальной выгоды по договорам имущественного страхования по ставке 15% отдельно от других доходов. Материальная выгода определяется в виде разницы между суммой страховой выплаты и суммой реально полученного ущерба. В результате под налогообложение попадают суммы компенсаций расходов по подавлению и приостановлению негативного воздействия на застрахованные или соседние объекты, расходы по транспортировке пострадавших объектов, демонтажу конструктивных элементов и т. п. (т. е. возмещение косвенного ущерба). Кроме того, это нововведение не учитывает возможности компенсации ущерба в натуральной форме.

Взимание налога со страховых взносов при добровольном медицинском страховании устранено. Однако с целью ограничения мошеннических операций к налогообложению страховых взносов независимо от источника из уплаты прибегают в случае выплаты страхового обеспечения вместо предоставления медицинских услуг в поликлинике или стационаре, имеющих договоры со страховой компанией на обслуживание ее полисодержателей. Это приводит к сокращению возможностей застрахованных лиц по получению необходимых медицинских услуг в профильных медучреждениях.

Дальнейшего совершенствования требует налогообложение перестраховочных операций. На наш взгляд, нецелесообразно использовать метод начислений при учете операций по перестрахованию при учете страховых операций кассовым методом. Кроме того, уменьшить налоговый пресс на перестраховщиков позволят следующие мероприятия:

- разработка порядка учета перестраховочных премий в случае рассрочки платежа,
- применение унифицированного метода определения доли перестраховщиков в резервах,
- подтверждение участия перестраховщика в возмещение ущерба данными ежеквартальных счетов и бордеро премий и убытков.

Таким образом, решение приведенных здесь проблем позволит выработать меры по эффективному регулированию страховых отношений, изменить требования к размещению страховых резервов и определению финансовой устойчивости страховщиков, ограничить возможность деятельности иностранных страховщиков, повысить защиту интересов страхователей. Все это создаст условия для поддержания набранных темпов развития страхового рынка без отвлечения дополнительных ресурсов из производственного и личного потребления и, в свою очередь, усилит воздействие страхового рынка на процессы подъема экономики России.

С.А. ГУЛЯКОВА

Финансовая экономика и система национального счетоводства

В настоящее время остро стоит вопрос о переходе к методологии и показателям, отвечающим требованиям финансового хозяйства. В результате финансовых кризисов вскрылись недостатки бухгалтерской отчетности и аудита, что делает еще более необходимым переход на Международные стандарты финансовой отчетности, поскольку значимость своевременных и достоверных финансовых отчетов для защиты интересов инвесторов никогда не была столь очевидной, как в настоящее время. Финансовым рынкам Азии и России преподан горький урок, который в

мировой практике уже встречался много раз: инвесторы впадают в панику при поступлении неожиданных «плохих новостей».

Решение задач интегрирования российской экономики в мировую осуществимо не только путем развития рыночных отношений, разработки новых принципов налоговой политики, улучшения отношений собственности, но и на основе изучения и использования международной системы учета и отчетности (МСУиО), стандартов по бухгалтерскому учету и отчетности, системы национального счетоводства, рекомендаций и положений межправительственных и профессиональных организаций по совершенствованию бухгалтерского учета.

Идеи американской бухгалтерии были принесены в Америку из Европы. Еще в начале нашего века американскую бухгалтерию рассматривали как часть европейской, как своего рода дочернее предприятие, дублирующее продукцию основной фирмы. Но сегодня все обстоит иначе. Американская школа, давшая основные идеи международных стандартов, считается ведущей бухгалтерской школой мира.

При всем разнообразии взглядов на теорию бухгалтерского учета в США можно сказать, что она формируется под влиянием позитивизма. Основные идеи позитивизма повлияли на бухгалтерскую мысль. Если до позитивистов в объяснении двойной записи исходили из ее сущности, т. е. смены прав и обязательств лиц, участвующих в хозяйственной деятельности, то уже в позитивистской трактовке И.Ф. Шера (1846—1924) эти содержательные аспекты игнорировались. Все сводилось к делению счетов на активные и пассивные и порядку записи на них. Различия были настолько существенны, что привели к формированию двух основных направлений в учете США, идеологами которых стали И. Фишер и Д. Скотт.

И. Фишер видел цель учета в достижении равновесия в работе хозяйственного механизма предприятия, обеспечении его сбалансированности, которые могут быть достигнуты только с учетом действия непреложных объективных экономических законов. При этом, он понимал бухгалтерский учет как ту часть хозяйственного механизма, которая позволяет наблюдать и контролировать его работу. Главная заслуга И. Фишера состоит в том, что он перенес центр тяжести в оценке работы фирмы с баланса на отчет о прибылях и убытках в связи с тем, что в балансе отражаются только запасы, в то время как в отчете о прибылях и убытках описываются потоки средств.

Но что особенно важно — это представление Фишера о капитале. Согласно ему, капитал — запас благосостояния, существующий в конкретный момент времени, или иначе — это актив бухгалтерского баланса, а его величина есть функция дохода. Но здесь возникает парадокс Фишера: с одной стороны, актив баланса представляет сумму вложенного в фирму капитала, с другой — сам капитал — только функция от полученной

прибыли. Такие рассуждения о величине капитала как о функции прибыли привели Фишера к следующему выводу: налог должен распространяться только на прибыль и никогда на имущество (капитал).

После Второй мировой войны большой вклад в развитие теории и методологии системы национального счетоводства (СНС) стали вносить международные экономические организации (ООН, ОЭСР и др.). В 1973 г. был создан Комитет по международным бухгалтерским стандартам, куда в настоящее время входят 97 бухгалтерских организаций из 71 страны.

Основными целями комитета являются: разработка и опубликование наиболее важных стандартов финансового учета; содействие их распространению; осуществление помощи в совершенствовании бухгалтерского законодательства в странах.

В 1977 г. организована Международная федерация бухгалтеров, целями которой являются совершенствование и распространение в мировом сообществе международных бухгалтерских стандартов. В 1982 г. при ООН создана Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности, которая в настоящее время является единственной официально признанной организацией, выпускающей международные стандарты по бухгалтерскому учету.

Организуя международное экономическое сотрудничество, международные экономические организации испытывают потребность в сравнимых макроэкономических данных, занимаются разработкой международных стандартов. Международные стандарты бухгалтерского учета представляют собой перечень норм учета, разработанных с целью улучшения и гармонизации учетных систем разных стран. Это своего рода идеал, к которому необходимо стремиться.

СНС прежде всего связана с обслуживанием органов государственного и межгосударственного регулирования. Ее задача состоит в том, чтобы обеспечить взаимосвязанное описание различных аспектов экономического процесса на макроуровне, систематизировать и упорядочить наиболее важные показатели таким образом, чтобы облегчить принятие решений по вопросам формирования экономической политики.

Методологические основы СНС. Система национального счетоводства — это адекватный рыночной экономике национальный учет, начинающийся на уровне предприятия и завершающийся на макроэкономическом уровне системой взаимосвязанных, взаимоувязанных статистических показателей. Система представляет собой определенный набор счетов и балансовых таблиц, характеризующих результаты экономической деятельности, структуру экономики и важнейшие взаимосвязи в национальном хозяйстве.

СНС строится в соответствии с современной теорией факторов производства. В формировании стоимости товара принимают участие не толь-

ко труд, земля, капитал, но и технология, управление, предпринимательская деятельность. Это предопределяет основные понятия и структуру СНС, классификации, принципиальные подходы к другим разделам статистики и интерпретацию результатов экономической деятельности.

Система национальных счетов характеризует производство, образование, распределение и использование доходов, инвестиций, финансовых ресурсов, а также взаимоотношения с другими государствами. В ней находят отражение и получают количественную характеристику все хозяйственные единицы: производители товаров и услуг; финансовые учреждения; органы государственного управления; частные некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, сами домашние хозяйства с их потребительской и предпринимательской деятельностью; экономические связи с остальным миром. СНС охватывает не только материальное производство, но и услуги нематериального характера, а также финансовые потоки.

В основе СНС лежат принципы бухгалтерского учета. Во-первых, система строится на принципе двойной записи, и ее цели во многом аналогичны целям бухгалтерского учета. Однако в бухгалтерском учете информация используется для принятия решений на уровне предприятия (компании), а в СНС — для принятия решений, относящихся к экономике в целом. В известном смысле СНС — это бухгалтерский учет для экономики страны в целом. В каждом счете получаемые суммы отражаются с правой стороны в разделе «Ресурсы», а выплачиваемые — с левой стороны, в разделе «Исполнение». Это позволяет последовательно отражать движение доходов, финансовых ресурсов, средств, а также осуществлять контроль за правильностью отражения экономических процессов.

Во-вторых, система бухгалтерского учета является логически выстроенным комплексом, отражающим процессы производства, снабжения и реализации с использованием учетного инструментария (элементов бухгалтерского учета), направленным на решение на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях тактических и стратегических задач.

Принципиальная схема СНС может иметь шесть счетов: валового продукта; национального дохода; формирования капитала; домашних хозяйств; государственных учреждений; внешнеэкономических операций.

Вместе с тем существуют различные системы СНС, включающие несколько счетов, построенных по принципу бухгалтерского баланса и счетов бухгалтерского учета. Например, европейская система национального счетоводства имеет в своем составе следующие счета: товаров и услуг, производства, образования доходов, распределения доходов, использования доходов, капитальных затрат, финансов.

Важной особенностью СНС является группировка всех хозяйствующих субъектов по институциональным секторам. В СНС 1993 г. разли-

чают пять секторов: нефинансовые корпорации и квазикорпорации, финансовые корпорации и квазикорпорации, государственное управление, домашние хозяйства, некоммерческие организации.

Структура СНС дает возможность рассчитать в стоимостном выражении валовой общественный продукт, национальный доход, их использование и другие показатели, с помощью которых возможно уловить важнейший изменения, происходящие в экономике. Эти счета ведутся по секторам народного хозяйства. Предприятия заинтересованы в представлении информации для составления национальных счетов, т. к. итоги расчетов макроэкономических показателей в СНС позволяют их использовать для выявления основных тенденций развития отраслей экономики, роли в экономических процессах отдельных предприятий. СНС проникла во все сферы экономической и общественно-политической жизни большинства стран мира. Ее данные все шире используются предпринимателями для оценки общей макроэкономической среды, в которой они функционируют, что важно для принятия решений по вопросам инвестирования, расширения экспорта и импорта и т. д. СНС широко используется в научных исследованиях по проблемам макроэкономики, для разработки эконометрических моделей, предназначенных как для описания закономерностей экономического процесса, так и для прогнозирования.

Переход на СНС в России. Трансформационные преобразования в нашей стране потребовали перехода от системы статистических показателей, приспособленных для обслуживания централизованно планируемой экономики, к системе национальных счетов.

Система бухгалтерского учета, существовавшая в условиях плановой экономики, была обусловлена общественным характером собственности и потребностями государственного управления экономикой. Главным потребителем информации, формирующейся в системе бухгалтерского учета, выступало государство в лице отраслевых министерств и ведомств. Действовавшая система государственного финансового контроля решала задачи выявления отклонений от предписанных моделей хозяйственного поведения экономических субъектов.

Как известно, в СССР для решения задач народнохозяйственного планирования применялся баланс народного хозяйства (БНХ). В его основе лежали концепции А. Смита и К. Маркса о трудовой теории стоимости, о сфере материального производства, в рамках которой создается национальный доход, и др. Таким образом, БНХ базировал на других концепциях политэкономического характера и поэтому его основные показатели (валовой продукт, национальный доход и др.) не соответствовали основным показателям СНС.

Следует учитывать, что переход на СНС предполагает не просто замену одной статистической системы на другую, а серьезную перестройку всей работы по макроэкономическому прогнозированию и регулирова-

нию, так как основы ее принципиально отличаются от методологии, воплощенной в балансе народного хозяйства.

Для внедрения СНС в практику экономических расчетов необходимо значительно изменить действующую систему статистической информации, в частности бухгалтерской отчетности, особенно на уровне предприятий. Новая концепция бухгалтерского учета и разрабатываемые на ее основе правила и нормы постановки и ведения бухгалтерского учета хозяйствующими субъектами, равно как контроля за достоверностью и надежностью финансовой информации, должны создать элементы рыночной инфраструктуры, обеспечивающей благоприятный инвестиционный климат.

Проблем, связанных с переходом на СНС, много, и они достаточно разноплановые. Прежде всего, это методологические проблемы приспособления рекомендаций ООН к особенностям организации экономики стран в переходном периоде. Дело в том, что рекомендации СНС ориентированы в первую очередь на страны с рыночной экономикой. Вместе с тем по ряду вопросов рекомендации изложены в достаточно общей форме и возможна их адаптация к местным условиям и особенностям. Например, организация деятельности финансовых учреждений в нашей стране все еще заметно отличается от той, которая сложилась в странах с развитой рыночной экономикой.

Поэтому общие рекомендации СНС относительно классификации финансовых посредников, методов оценки их продукции, отнесение ее к различным категориям использования (промежуточное или конечное потребление и т. п.) требуют известной конкретизации и, возможно, адаптации. Для экономики переходного периода РФ, в которой сохраняются значительное число убыточных государственных предприятий, высокая степень субсидирования, монополизации производства, необходима также конкретизация принципов разграничения рыночных и нерыночных видов деятельности. Решение вопросов, связанных с переходом на СНС, предполагает существенные финансовые затраты.

Процесс реформирования отечественной системы бухгалтерского учета отстает от общего процесса экономических реформ в России. Именно в целях изменения такого положения дел разработана Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Эта реформа будет проводится по следующим направлениям:

- совершенствование правового регулирования (предстоит разработать пакет документов и внести изменения в законодательство; необходимо учесть специфику малых предприятий: дело в том, что причиной банкротства 95% малых предприятий, например в США, является отсутствие должного бухгалтерского учета);
- формирование нормативной базы (стандартов);

- методическое обеспечение: комментарии, методические указания, инструкции (это направление является наиболее трудным, поскольку за 2 года предстоит создать новую нормативную базу и обеспечить документами всех бухгалтеров, которых, по самым скромным подсчетам в России насчитывается 3 млн чел.);

- кадровое обеспечение (формирование бухгалтерской профессии, подготовка и повышение квалификации специалистов бухгалтерского учета);

- международное сотрудничество (вступление и активная работа в международных организациях).

Ключевым элементом реформирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами является разработка новых и уточнение ранее утвержденных положений по бухгалтерскому учету, внедрение их в практику.

Трансформация бухгалтерского учета в России должна осуществляться в несколько этапов.

На *первом этапе* проводится сопоставление основных положений российских принципов бухгалтерского учета (РПБУ) и GAAP. На территории нашей страны регулирование бухгалтерского учета осуществляется Минфином РФ, Банком России и др. Учет должен полностью соответствовать действующей нормативной базе.

Увязка отечественного Плана счетов бухгалтерского учета производственно-хозяйственной деятельности со счетами, рекомендуемыми GAAP, проводится на *втором этапе*. В отличие от Плана счетов GAAP, который строится исходя из потребностей организации, компании, российский План счетов является обязательным к применению всеми компаниями и организациями.

На *третьем этапе* осуществляется разработка схемы взаимосвязи бухгалтерских счетов. Необходимо с помощью правильно разработанной схемы взаимосвязи достигнуть полного соответствия записей в российском учете и GAAP.

Сущность *четвертого этапа* состоит в корреспонденции счетов: исходя из содержания хозяйственных операций указываются корреспондирующие счета. В российской практике учета законодательные акты, положения, правила определяют, на каких счетах и каким образом могут быть отражены эти хозяйственные операции. Однако на практике они часто интерпретируются по-разному. Поэтому принятая корреспонденция счетов и соответствующие им бухгалтерские записи не всегда отвечают GAAP. Для этого необходимо свести к минимуму различия между бухгалтерской обработкой проводок в российском учете и GAAP.

На *пятом этапе* предполагается объединить все бухгалтерские блоки накопления и обработки проводок в общий регистр, соответствующий GAAP.

Использование международных стандартов финансовой отчетности в решающей степени зависит от наличия квалифицированных бухгалтеров и аудиторов. Однако знания бухгалтеров часто ограничиваются национальными стандартами. Квалифицированные бухгалтеры и аудиторы должны быть готовыми не только работать на этих рынках, но и обеспечивать их эффективное функционирование. Процесс глобализации порождает и необходимость того, чтобы, как минимум, один их дипломов бухгалтера признавался за пределами национальных границ.

При этом рассматриваемую проблему нельзя сводить только к изменению системы учета и отчетности в стране. По существу, речь идет о приведении всей системы комплексного анализа и прогнозирования развития социально-экономических процессов в соответствие с избранной моделью трансформации экономики, последовательного перевода ее на рыночные методы регулирования.

При переходе России на международные стандарты необходимо учитывать исторические и культурные традиции, национальные особенности и условия экономического развития России. Предстоит еще долгая разработка и внедрение нового подхода к ведению бухгалтерского учета. Для принципиального реформирования существующей системы необходима смена взгляда на роль учета и цели финансовой отчетности.

3.А. КОРЧАГИНА

Развитие кредитных союзов России: критическая оценка сложившейся аргументации

Важнейшей функцией современной кредитно-финансовой системы является превращение сбережений населения в денежный капитал. Огромные средства, связанные со страхованием, пенсиями, образованием, медицинскими услугами, приобретением товаров длительного пользования, имеют тенденцию к устойчивому росту. Эти свободные денежные средства, являясь мощным источником дополнительных финансовых ресурсов, способствуют появлению и быстрому развитию нового сегмента финансового рынка — небанковских финансовых институтов различной специализации. Одним из них являются кредитные союзы (кредитные потребительские кооперативы).

Исторически кредитные союзы возникли в Германии в начале второй половины прошлого столетия. Их прообразом стали ссудно-сберегательные товарищества, созданные по инициативе немецкого предпринимателя Шульце-Делича, объединившего частные сбережения членов-пайщиков для предоставления кредитов мелким предпринимателям. Однако наиболее широкое распространение кредитные союзы получили в России. По численности кредитных кооперативов и числу пайщиков Россия в начале века занимала ведущее место в мире. Число

разнообразных учреждений и организаций по предоставлению мелких кредитов составляло около 15 тыс. Сюда входили кредитные и ссудно-сберегательные товарищества, потребительские общества, земские кассы, сословные учреждения мелкого кредита, общества взаимного кредитования, артели, общества и кассы взаимопомощи.

Появление различных кредитных организаций связано с развитием капитализма в России, ростом производства и торговли, усложнением хозяйственных связей, острой, постоянно растущей потребностью в свободных деньгах. Большую часть посреднических функций в хозяйственных сделках выполняли банки. Принимая активное участие в торгово-хозяйственных операциях, банки ориентировались на потребности в кредите крупного производства. Но наряду с ним существовало и развивалось мелкое производство кустарей, ремесленников, сельскохозяйственных производителей, также нуждавшихся в кредитах. Потребность в деньгах для обеспечения хозяйственных сделок, часто не совпадавшая с наличной выручкой и накоплениями, отсутствие самих накоплений способствовали появлению кредитных организаций, обслуживающих финансовые потребности мелкого производства. Необходимость в подобных организациях была столь очевидной, что приняла характер мощного кооперативного движения, которое определялось не только ростом числа кредитных объединений, но и типом их внутренней организации, особенностями предоставляемых финансовых услуг.

Становление кредитных союзов в России переживало ряд этапов. Первоначально кредитные союзы формировались по признаку территориальной и родственной близости, общности возникших предпринимательских интересов, имущественного положения и хозяйственной ответственности. Это были кредитные объединения райффэйзеневского типа. Связывая свободные денежные средства заимодавца хозяйственными нуждами, такие объединения несли ответственность за предоставленный кредит общим обеспечением своих обязательств через систему «круговой поруки» своим капиталом и имуществом. В их основе лежала разовая сделка. Получив кредит и вернув заем, такие союзы быстро объединялись и также быстро распадались.

Позднее появляются кредитные союзы, основанные на паях. Пасевые кредитные союзы, товарищества организовывались по типу Шульце-Делича. Их основой являлось формирование первоначального капитала из сбережений мелких предпринимателей — пасевых взносов. Совокупность взносов составляла собственный ссудный капитал кредитного союза, который обеспечивал потребности мелкого производителя в кредите. Кредитные союзы этого типа являлись более устойчивой формой объединений. Эта устойчивость определялась быстрым развитием мелкого производства, постоянством хозяйственных связей, ростом дохода и появлением стабильного избытка денежных средств, составлявшего сбере-

жения мелких предпринимателей. Вступая в кредитный союз, каждый участник вносил свой пай, или денежный взнос, что давало ему возможность пользоваться ссудой. Пай имел принципиальное экономическое значение. Он выступал первоначальной формой сбережения, нес в себе широкую информацию о наличии собственности, величине капитала и его доходности, наконец, он свидетельствовал о появлении сбережений. Вместе с тем пасевой взнос являлся условием и гарантией финансовой сделки, закреплял постоянство отношений мелкого предпринимателя с кредитной организацией. Сделав взнос и получив кредит, мелкий предприниматель брал на себя персональную ответственность за предоставленную ему ссуду. Система круговой (общей) ответственности сменялась личной пасевой ответственностью. А в случае недостаточности пасевого взноса — собственным капиталом и имуществом. Пай становился формой контроля за взятую сумму и ее возвратностью.

Разграничение двух типов кредитных союзов не исключало их единства. Появление кредитных объединений имело определенное функциональное назначение. Они возникали ради финансовой поддержки мелкого производства и его развития, укрепления и расширения хозяйства, увеличения его доходности. Использование ссуды на производственные и хозяйственные нужды являлось строгим и обязательным условием предоставления кредита. Таким образом, исторически природа кредитных союзов (ссудно-сберегательных товариществ) связывалась в России не с потребительскими, а исключительно с производственными нуждами мелкого предпринимательства. Существовая наряду и совместно с банками, они являлись формой самоорганизации предпринимателей в целях обеспечения мелкого производства дешевым кредитом. Оказывая финансовую помощь, кредитные союзы были необременительны в своей организации, не требовали существенных гарантий, ограничиваясь заработками (доходами) пайщиков, солидарной ответственностью и круговой порукой. Это были так называемые народные банки.

В становлении и развитии кредитных союзов принято выделять три основных периода. Первый связан с дореволюционным движением кредитной кооперации. Он характеризуется ростом численности кредитных учреждений, увеличением числа пайщиков, разнообразием форм и типов кредитных организаций. Сопреженный с бурным развитием кооперации, этот период вошел в историю как мощное кооперативное движение России, основной направляющей которого являлась поддержка малого предпринимательства России. В последующие годы, в связи с переходом к централизованному управлению экономикой и изменением финансовой политики государства, кредитные союзы практически утратили свое широкомасштабное экономическое значение, существуя преимущественно в виде касс взаимопомощи. Переход к рыночной экономике положил начало третьему периоду — периоду возрождения кредитных союзов. Появ-

ляются кредитные объединения потребительского типа, призванные восполнить потребности членов союза в потребительском кредите.

Известно, что кредитные союзы сегодня действуют более чем в 85 странах мира, объединяют около 90 млн человек. Как структурная составляющая небанковских финансовых институтов, кредитные союзы занимают достойное место на рынке финансовых услуг, быстро развиваются, приспосабливаясь к меняющимся условиям финансового рынка. Практика показывает, что кредитные союзы последних лет во многом отличаются от кредитных союзов начала 60-х гг. Это отличие состоит в том, что они превратились в крупнейших поставщиков финансовых средств в экономику. Выполняя функции взаимного кредитования членов-пайщиков, они активно вкладывают свободные финансовые средства в промышленные предприятия, государство, финансовые учреждения. Кредитные союзы экономически развитых стран сегодня — это один из институциональных инвесторов финансового рынка.

Кредитные союзы в России занимают пока незначительную роль на рынке финансовых услуг. По оценкам специалистов, в начале 90-х гг. возрождающееся кооперативное движение составляло всего несколько кредитных союзов и небольшое число пайщиков, но уже в 1999 г. около 200 кредитных союзов, объединенных в 62 кооператива, насчитывали свыше 40 тыс. членов; ощутимым становится рост числа субъектов РФ, где уже действуют заемно-сберегательные кооперативы [1, 71—72].

Возрождение кредитных союзов в России, отечественный и зарубежный опыт их развития усилили научные исследования в этой области. Появляется цикл статей, посвященных политикоэкономическому осмыслению природы кредитных союзов, особенностям их финансовой деятельности, характеру развития в условиях рынка.

Ретроспективный анализ показывает, что в научной экономической литературе отсутствует общепринятая концепция формирования кредитных союзов, неясными остаются их место и роль в современной кредитно-финансовой системе, противоречива оценка перспектив развития, слабо разработаны экономические характеристики. Так, существует подход, рассматривающий кредитный союз как институт финансового рынка, представляющий собой разновидность коммерческих банков. Такой подход не случаен и основывается на опыте развития кредитных союзов за рубежом. Этому подходу противостоит понимание кредитного союза как особой (нефинансовой) организационной формы объединения граждан по управлению собственными деньгами, принципиально отличающейся от банковской структуры.

Определяя кредитные союзы как специфическую нефинансовую форму объединения граждан по управлению собственными денежными ресурсами, обычно подчеркивают, что они, в отличие от банков, не владеют современными банковскими технологиями, а характерные экономиче-

ские признаки кредитно-потребительских коопераций отличают их от банков. Действительно, кредитные союзы в отличие от банков ограничены сегодня в применении и использовании новых банковских технологий. Однако это связано главным образом с тем, что они как институты финансового рынка далеки от совершенства. Являясь формой организации частного сектора сбережений домохозяйств (или хаузхолдов), кредитные союзы играют пока скромную роль в качестве источника кредитных ресурсов в экономике, предполагают неразвитую систему долгосрочного кредитования, низкие доходы и, как правило, не имеют поддержки государства. С развитием кредитных союзов этот недостаток вполне преодолим.

Другим аргументом, отличающим кредитные союзы от банков, является их некоммерческая ориентация. В частности, подчеркивается, что целью формирования кредитных союзов является не получение прибыли как таковой, а удовлетворение потребности членов кредитного союза в денежных средствах через систему взаимопомощи или займа. Эта цель исключает рисковое использование сбережений пайщиков. Денежные средства, поступающие в кредитные союзы, выпадают из сферы открытого финансового рынка, предполагающего систему операций (сделок) с ценными бумагами по аналогии с банками, поэтому кредитные союзы приобретают статус некоммерческих организаций.

Действительно, природа некоммерческих организаций связана с решением социально-экономических, культурно-просветительских, научных, благотворительных и других задач. Статус и цели некоммерческих организаций определяются в их уставах, где на основании разработанных норм и правил реализуются взаимоотношения некоммерческих структур с государством и физическими лицами (предприятиями, фирмами, организациями и т. д.). Эти нормы и правила предусматривают не только предоставление некоммерческим структурам различных льгот по уплате налогов, сборов и платежей, но и возможности использования ими разнообразных источников пополнения своих фондов. К ним относятся не только взносы частных лиц, фирм, государства, но и доходы от активной предпринимательской деятельности. Согласно Закону «О некоммерческих организациях», последние могут заниматься мелким производством, продажей товаров, оказывать платные услуги, участвовать в малом бизнесе. Неслучайно все доходы некоммерческих организаций делятся на целевые (взносы, пожертвования и т. д.) и предпринимательские, связанные с получением прибыли. Прибыль от такого рода деятельности направляется на расширение и развитие некоммерческой структуры [2, 87].

Нетрудно заметить, что некоммерческая по своей природе организация, существующая за счет взносов, пожертвований, всевозможных налогов и таможенных льгот, по характеру своей деятельности незаметно

превращается в типичную коммерческую структуру, ориентированную и на получение прибыли.

Практика показывает, что наибольшая доля финансовых поступлений некоммерческих организаций приходится на доходы от реализации товаров и услуг, сделок по распоряжению и использованию имущества, операций с корпоративными ценными бумагами. Коммерческая деятельность некоммерческих организаций приняла столь обширные размеры, что нередко толкает их к криминалу. Подобная практика побудила, например, правительства ряда штатов США установить для некоммерческих организаций верхний предел доходов от предпринимательской деятельности. Быстрое «врастание» некоммерческих организаций в рыночную среду, стремление к наращиванию доходов, финансовой самостоятельности и активной предпринимательской деятельности, выдвинули на передний план проблему разработки институционально-правовых норм регулирования коммерческой деятельности этих организаций, приведения практики их хозяйствования к исходному юридическому статусу. Следовательно, отнесение кредитных союзов к некоммерческим организациям требует определенной осторожности и уточнений.

Движение кредитных союзов в России является составной частью мирового кредитного движения. А это означает, что российские кредитные союзы не только получают поддержку от кредитных союзов Канады, США, Ирландии и других стран, входящих в состав Всемирного движения кредитных союзов, но и то, что им могут быть свойственны те же принципы финансовой деятельности, что и кредитным союзам за рубежом. Нерыночная природа кредитных союзов в развивающейся рыночной среде далеко не всегда означает их неизменность. Практика развития кредитных союзов в США и других странах является достойным тому свидетельством.

Так, по оценкам специалистов, изменения в финансовом капитале экономически развитых стран, наблюдаемые в последние три десятилетия, столь разительны, что носят характер «финансовой революции». Это касается, прежде всего, структурных сдвигов в современной кредитно-финансовой сфере, затронувшей не только банки, но и небанковские финансовые институты (страховые, пенсионные, инвестиционные, благотворительные фонды и кредитные союзы). Быстро растет и активно меняется влияющая роль их отдельных учреждений. Еще в начале 60-х гг. эта роль небанковских финансовых структур оставалась незначительной. Но уже сегодня на финансовом рынке США банки имеют не более 30% финансовых услуг, что в два раза ниже того, чем они располагали на рубеже 60—70-х гг.

Структурные сдвиги в кредитно-финансовой сфере экономически развитых стран обусловлены изменениями характера и масштабов деятельности небанковских финансовых институтов. Так, кредитные союзы

восполняли потребности людей в потребительском кредите, предоставляли финансовые услуги узкому кругу своих членов-пайщиков. Их деятельность носила характер взаимного кредитования. Суммарные доходы от такого вида деятельности были невелики. Кредитные союзы теряли финансовую устойчивость, не выдерживали конкуренции с банками, терпели банкротство. Это заставляло кредитные союзы искать новые источники пополнения собственных финансовых средств и новые направления в использовании финансовых ресурсов. Перспективы развития кредитных союзов все теснее связывались с освоением рынка финансовых услуг мелких вкладчиков. Их клиентами становятся жители мелких городов и населенных пунктов, мелкие фермеры и предприниматели. Они кредитуют пайщиков для приобретения сельскохозяйственных машин и оборудования, торгового инвентаря, выступают посредниками купли-продажи продукции, предоставляют ипотечные займы, оказывают финансовые услуги мелкому бизнесу.

Активно осваивая занятую нишу финансового рынка, расширяя спектр предоставляемых финансовых услуг и вовлекая в союз все новых вкладчиков, кредитные союзы увеличивают свои доходы, постепенно превращаясь в крупнейших поставщиков финансовых ресурсов в экономике. Уже за период с 1980 по 1990 г. активы кредитных союзов США увеличились более чем в 3 раза и составили 200 млрд дол. [4, 146]. Скопившиеся на счетах активы меняют целевые ориентиры кредитных союзов, подталкивая их к новым сферам приложения капитала аналогично банкам. Они активно инвестируют свободные денежные средства в акции промышленных корпораций, торговых фирм, различных финансовых учреждений, становятся крупными покупателями ценных бумаг. Участвуя в развитии производства и его финансировании, кредитные союзы формируют свои активы за счет полученной прибыли, приобретая конкурентоспособность и устойчивость на финансовом рынке. По численности они превосходят другие ссудно-сберегательные ассоциации, их насчитывается свыше 15 тыс., они взаимодействуют с различными компаниями, быстро наращивая свои доходы. По некоторым оценкам, прибыли взаимных фондов от активных операций на финансовом рынке достигли к началу 90-х гг. 2 млрд дол. Американская статистика свидетельствует, что лишь Восточный федеральный кредитный союз взаимодействует более чем с 600 различными компаниями, его активы составляют 850 млн дол.; он имеет 20 отделений в ряде крупных городов США [4, 146].

Экономическая природа кредитных союзов, исходно носившая нерыночный характер взаимного кредитования и финансовой поддержки членов-пайщиков, под воздействием рыночной среды и, в частности, ее конкурентной составляющей, утрачивает свое первоначальное значение. Их финансовая деятельность преодолевает границы кредитного союза. Нерыночная природа кредитных союзов, их цели постепенно размываются,

принимая черты институтов рынка — коммерческих банков. Возникшие как потребительские структуры по преодолению недостатка в собственных финансовых средствах членов-пайщиков, они становятся и институтами, кредитующими предпринимательство, мелкий бизнес, ссужающими деньги промышленным корпорациям, государству, частным лицам и претендующим на долю прибыли. Кредитные союзы активно действуют на открытом финансовом рынке. Метаморфозы, которые претерпевают кредитные союзы сегодня, сопряженные с постепенным прохождением через различные этапы кредитно-финансовой деятельности, наконец, накопление новых качеств, включая рост числа вкладчиков, увеличение активов, изменение характера и масштабов финансовых услуг, величины и сроков предоставления кредитов, уровня процента по займам, являются способом приспособления данного финансового института к условиям развитого рынка. Чем устойчивее природа кредитных союзов, чем слабее и противоречивее рыночная среда, тем медленнее и сложнее переход к новой форме существования. Именно поэтому как не вполне зрелая банковская структура, сохраняющая черты и свойства взаимного финансирования членов союза, кредитные союзы несут статус небанковского финансового института.

Наконец, если иметь в виду теоретическое положение институциональной экономики, согласно которому современная экономическая среда не обладает большой жесткостью, допуская «различную игру сил», то процесс развития и преобразования институтов достаточно гибок. Этим объясняется сохранение (удержание) кредитными союзами своей основной функции — сбережения вкладов и обеспечения членов союза потребителем кредитом, и в этой основной функции они близки коммерческим банкам. И так же, как коммерческие банки, выплачивают по своим обязательствам процент и активно кредитуют заемщиков по более высокой процентной ставке. Разница между процентной ставкой, по которой производятся выплаты вкладчикам, и ссудным процентом, полученным от заемщиков, составляет спред — традиционный источник дохода подобных организаций. Однако, если остается большое число непогашенных ссуд, то спред может оказаться отрицательным. В условиях экономической и финансовой нестабильности отечественных предприятий эта допустимость приобретает вполне определенный смысл, ускоряя процесс трансформации институтов. Кредитные союзы устремляются к расширению своих функций, поиску и установлению новых форм организации финансовых услуг. Первым этапом на этом пути становится финансовая поддержка малого бизнеса¹.

¹ Использование кредитными союзами финансовых средств на поддержку малого бизнеса в России впервые прозвучало в докладе Д. Плахотной «Кредитные союзы в России: новая форма организации финансовых услуг» на международной научной конференции «Финансовая система рыночной экономики на пороге XXI века» (МГУ, июнь 1999 г.).

Последним аргументом в пользу нерыночной специфики кредитного союза является утверждение о его демократичности и либеральной институциональной организации. В частности, указывается, что пайщиком кредитного союза может стать любой гражданин той общности, на основе которой создается кредитный союз.

Признавая в целом это утверждение нельзя не отметить, что домохозяйства делают сбережения для того, чтобы оградить (защитить) себя от непредвиденных обстоятельств или случайностей (безработица, болезни и т. д.). В этом случае сбережения носят характер резервных фондов. Домохозяйства сберегают средства для приобретения товаров длительного пользования или дорогостоящих услуг, и тогда сбережения домохозяйств суть отложенный во времени спрос на товары и услуги. Но и в том и в другом случаях домохозяйства должны иметь определенный уровень дохода, позволяющий им делать сбережения. Наличие этого дохода открывает им возможность пользоваться услугами кредитного союза, внести необходимый пай. Однако, предоставление кредита сопряжено с целым рядом условий: это и принадлежность к той или иной организации, на базе которой формируется кредитный союз; это и информация о финансовых доходах его членов, подтверждение материального и финансового обеспечения выдаваемой ссуды (уровень оплаты труда, наличие постоянной занятости, ценного имущества и т. д.); это и поручительства, рекомендации, наконец, это и решение Комитета по развитию кредитного союза. Следовательно, членом кредитного союза может стать не любой гражданин той организации, на базе которой он сформирован, а лишь тот, кто имеет необходимый уровень доходов для получения требуемого кредита и соответствующие рекомендации и поручительства. Поэтому верной является характеристика кредитных союзов как института, который не работает с неопределенным кругом заемщиков и вкладчиков. Члены кредитного союза строго определены, а система его структурной организации, тщательно отбирая новых пайщиков, активно препятствует проникновению в союз безответственных заемщиков.

Литература

1. Содержание, логика и структура современной экономической теории: Науч. конф. М., 1999.
2. Савченко П., Федорова М., Родченкова Е. Статус некоммерческих организаций // Экономист. 1999.
3. Финансовая система рыночной экономики на пороге XXI века. Материалы дискуссий. М., 1999.
4. Яшин В. Институциональные инвесторы в США // Мировая экономика и международные отношения. 1993. №2.

Н.Ю. ИВАНОВА,
М.А. КАСТОСОВ

Есть ли у России выход из долларовой петли?

Вхождение России в мировое хозяйство начиная с 1992 г. проходило в тесной привязке к экономике США и требованиям МВФ. Наиболее значимым элементом такой привязки явилась искусственная долларизация российской экономики и фактическая реанимация бреттон-вудской валютной системы на территории России. В результате этого произошло следующее.

1. Доллар стал ключевой валютой и полностью вытеснил рубль в выполнении им основных функций денег — функции меры стоимости, средства платежа, средства накопления (сокровища) и мировых денег.

2. В России все другие западные валюты и их курсы стали фактически привязаны к доллару, как и основное валютное отношение на ММВБ.

3. В условиях внутренней инфляции стал подогреваться ажиотажный спрос на американскую валюту, которая в глазах населения стала антиинфляционным средством, позволяющим сберечь трудовые накопления. Этот ажиотажный спрос постоянно подогревался, с одной стороны, информационными атаками ММВБ, с другой — массовым вбросом долларов в российскую экономику по сравнению с валютами других западных стран (даже в Москве в отделениях Сбербанка РФ, не говоря уже о коммерческих банках и пунктах по обмену иностранной валюты, физически трудно найти другую иностранную валюту, кроме долларов США).

4. Установление доллара США в качестве ключевой валюты стимулировало накопление валютных сбережений населения и бизнеса в России и за рубежом преимущественно в данной валюте. В свою очередь это усилило заинтересованность крупных российских держателей американской валюты в ее укреплении и росте курса.

5. Ориентация российского правительства на требования МВФ привела:

а) к увеличению внешнего долга в долларовой форме, что в условиях роста курса американской валюты фактически означает формирование «экономики трубы», так как для покрытия долга и процентов по нему с каждым годом требуется все больше и больше внутренних ресурсов российской экономики (что поставило в серьезную долговую зависимость не только существующее, но и будущее поколение россиян);

б) к полному отрыву бюджета от реальной экономики (вместо инструмента государственного управления экономикой бюджет стал средством ее структурной ломки, не отвечающей национальным интересам России). Более того, потоки информации о важности долларовых займов МВФ в предыдущие годы без раскрытия истинных условий и последствий этих займов для российской экономики в условиях обесценения на-

циональной валюты, с одной стороны, породили иллюзии не только у населения, но и у правительства и депутатского корпуса; с другой — фактически еще туже затянули долларovou петлю на шею российской экономики и сделали ее еще более зависимой от МВФ и США.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время российская экономика является крупнейшей долларовой зоной и в мировое хозяйство фактически она вошла как белая полуколония США со всеми вытекающими отсюда последствиями для нашей страны. Если раньше все крупнейшие метрополии создавали в своих колониях и полуколониях стерлинговую, франковую, долларovou зоны, то в настоящее время Россия является самой большой долларовой зоной в мировом хозяйстве, что фактически помогает США реанимировать бреттон-вудскую валютную систему, от которой с трудом отошли страны Западной Европы.

Наличие в мировом хозяйстве такой крупнейшей долларовой зоны, как Россия, дает США дополнительные экономические преимущества не только в отношениях «США—Россия», но и в отношениях с другими центрами экономического и геополитического соперничества — Европой и Японией.

Во-первых, сброс долларов в экономику России является инфляционным, так как значительно превышает собственные потребности США и не обеспечен ресурсами американской экономики. Более того, захватив место ключевой валюты и выполняя основные функции денег в российской экономике, он не только обесценивает национальные ресурсы России, но и способствует их перекачке в метрополию на невыгодных для нашей страны условиях.

Во-вторых, инфляционный сброс долларов в российскую экономику открывает дополнительные возможности для финансирования экономического роста в самих США независимо от собственных ресурсов. В настоящее время доллар США фактически обеспечивается не национальным богатством данной страны, а экономическим потенциалом России и других стран, входящих в долларovou зону.

В-третьих, огромная долларова зона в России является прекрасным амортизатором падения курса доллара США на мировых финансовых рынках, поскольку вследствие собственных инфляционных процессов и искусственного продвижения доллара в качестве ключевой валюты спрос на него в нашей стране со стороны населения является достаточно устойчивым.

В-четвертых, сложившаяся к настоящему времени в России долларова зона препятствует и является серьезным конкурентом укреплению евровалюты в западноевропейских странах: а) российские граждане выезжают в Европу и другие страны, предъявляя спрос не на европейскую валюту, а на доллары США (тем самым создается дополнительное давле-

ние доллара на евровалюту в самой Европе); б) в настоящее время ни одна из западноевропейских стран физически не в состоянии предъявить такой спрос на евровалюту, который бы перекрыл давление доллара и, прежде всего, из России.

В-пятых, финансовый кризис 17 августа 1998 г. является крупнейшей финансовой диверсией, осуществленной в интересах США. Он искусственно повысил покупательную способность доллара в российской экономике более чем в 4—5 раз, обесценил экономический и научно-технический потенциал нашей страны и усилил утечку из страны ценных ресурсов. Кроме того, привел к необоснованно завышенному ресурсному обеспечению внешнего государственного долга и усилению финансовой зависимости России от МВФ и США. (На наш взгляд, дефолта можно было бы избежать, если бы своевременно была аннулирована задолженность по ГКО, накрученная ЦБ через фирму «Фемако».)

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что искусственная и регулируемая извне долларизация российской экономики препятствует ее нормальному вхождению в мировое хозяйство в качестве суверенной державы, истощает ее внутренние ресурсы и угрожает национальной безопасности страны.

Поскольку американский вариант вхождения России в мировое хозяйство через долларизацию ее экономики и превращения в белую полуколонию США не только не отвечает национальным интересам России, но и угрожает ее экономической (и финансовой) безопасности, то на данном этапе для преодоления кризисных последствий проводимых экономических реформ необходимо изменить стратегические ориентиры страны на партнерство в мировом хозяйстве. На наш взгляд, Россия должна своим потенциалом войти в Европейский союз непосредственно без доллара США. В противном случае мы станем в Европе своеобразной «долларовой бомбой», которая может серьезно подорвать евровалюту.

Кроме этого, правительство РФ, опираясь на целый ряд сложившихся в настоящее время благоприятных факторов, должно организовать переход страны к новой валютной системе, в которой взамен доллара на место ключевой валюты становится евро. Такой централизованный переход от доллара к евровалюте имеет для России целый ряд существенных преимуществ:

а) населению предлагается цивилизованная форма сброса американской валюты без ущемления его экономических интересов;

б) Правительство РФ получает возможность, проводя централизованный обмен долларов на евро через отделения Сбербанка РФ на всей территории России (подобно тому, как обменивались старые денежные знаки на новые), сконцентрировать в своих руках долларовые ресурсы для последующей выплаты долларового долга МВФ и правительству США.

Параллельно с этим Правительству РФ и ЦБ целесообразно осуществить перевод внешнего долга России (в том числе МВФ) из долларовой формы в форму евровалюты с целью стабилизации новой валютной системы страны и постепенного вхождения ее в Евросоюз. А также, на наш взгляд, целесообразно провести ряд дополнительных, но важных мер по продвижению евро и стабилизации новой валютной системы России.

А. Прежде всего, следует провести двусторонние переговоры с правительством заинтересованных стран из Евросоюза по вопросам продвижения и укрепления евровалюты на территории России и в Европе. При этом возможны переговоры о получении займа в евровалюте от Евросоюза или от одной или нескольких заинтересованных стран. На переговорах следует обсудить вопрос о более низком («демпинговом») курсе евро, чем тот, который сложился в настоящее время в России в привязке к доллару США. Главным критерием установления основного валютного отношения евро к рублю должна стать реальная покупательная способность денежных единиц. На наш взгляд, она не превышает 15 р. за 1 евро (реальная покупательная способность доллара и рубля в настоящее время, как нам представляется, соответствует курсу 10 р. за 1 дол. США).

Б. Параллельно продвижению евро в качестве ключевой валюты в России целесообразно увеличить долю валюты той европейской страны, с которой намечено перейти к более тесному стратегическому партнерству в Евросоюзе. Такой согласованный, в ходе двусторонних переговоров, подход будет отвечать взаимным экономическим и стратегическим интересам стран, входящих в Евросоюз, так как это позволит: укрепить позицию страны — стратегического партнера России в Евросоюзе; сделать доллар США лишь одной из конвертируемых национальных валют, но не ключевой валютой международной валютной системы.

В. Правительству РФ целесообразно провести персональную информационную и разъяснительную работу с российскими держателями крупных долларовых активов в России и за рубежом, прежде всего, членами правительства, Государственной думы, Совета Федерации, лидерами политических фракций и движений. Все это укрепит доверие населения к мерам, проводимым правительством РФ, по укреплению национальной валютной системы.

Организация перехода к новой валютной системе и массовый сброс долларов США на территории всей России позволят в перспективе укрепить и российскую национальную валюту вследствие:

- более плавной интеграции России в Евросоюз (и через него в мировое хозяйство);
- вытеснения доллара в качестве ключевой валюты из валютной системы России и Европы и падения его курса;
- ослабления финансовой зависимости российской экономики от долларовой петли МВФ и США;

- перераспределения последствий долларовой инфляции из России в США.

При данном варианте реформирования российской валютной системы евро может сыграть роль «ракеты-носителя» для последующего укрепления рубля при сохранении его конвертируемости. При этом следует иметь в виду, что денежная масса, обслуживающая продвижение товаров и услуг на территории России, состоит не только из денежных агрегатов в рублевом, но и в долларовом эквиваленте. Поэтому долларовая составляющая денежной массы во взаимодействии с динамикой долларовых цен на энергоносители еще более усиливает инфляцию в российской экономике за счет роста издержек производства и цен на ресурсном и потребительском рынках. А это требует от государства серьезных мер по стабилизации всей экономической ситуации в стране на базе укрепления национальной валюты и преодоления негативных последствий долларизации экономики России.

Т.Е. КАРМАНОВА

Образование олигархических финансовых групп в России

В ходе рыночного реформирования в России утвердилась экономическая модель, не обеспечивающая решение задач общественного процесса, а, напротив, порождающая многообразие форм упадка общества. В основе такой модели лежат механизмы перераспределения общественных ресурсов в целях создания индивидуальных и корпоративных богатств. Формально возникшие рыночные структуры и механизмы приспособлены к потребностям элиты, подавляя те присущие рыночной экономике факторы и стимулы, которые могли бы привести к модернизации российской экономики, активизации инвестиционного процесса, расширению материальных и социальных возможностей удовлетворения потребностей широких слоев населения.

Одним из пороков проводимых экономических реформ является сращивание денег и власти, криминализация экономики. Причем этот порок имеет системный характер. Он представляет собой не случайный продукт избранного курса рыночных и социальных трансформаций, а его «законный» результат, который был создан путем своего рода социальной инженерии, используемой на его производство. Сращивание власти и денег, коррупция, криминализация экономики порождены слабостью государства, резким ослаблением его роли в регулировании экономики.

Несовершенство гражданского, валютного, таможенного, налогового, корпоративного и банковского законодательства стало рычагом перекачки национального богатства в доходы привилегированных групп и криминальных структур, привело к огромным масштабам воровства и кор-

рупции, сдерживающим развитие производства и формирование конкурентной среды.

В настоящее время олигархический характер власти в стране мало кем подвергается сомнению. Крупнейшие финансово-промышленные группировки (называемые олигархическими группами, корпоративными союзами и т. п.) не только ведут ожесточенную борьбу за передел собственности в ущерб технологической и социальной модернизации, но срослись с государственным аппаратом в силу коррумпированности последнего.

Российское государство стало играть роль одного из агентов неформальной экономики, выступая преимущественно на стороне экономической элиты и олигархов. Костяк последней составила имеющая деньги и связи советская номенклатура и сложившаяся в ходе рыночных преобразований новая политическая и финансовая номенклатура, сделавшая все возможное для отчуждения масс от государственной собственности и результатов формирующейся рыночной экономики, а следовательно, способствующая превращению криминального сценария социально-экономического развития в наиболее реальный и экономически перспективный. За годы рыночной трансформации экономики произошла «приватизация государства» в интересах небольшого слоя людей.

В 1995 г. в России шли два противоположных процесса: в политике продолжали укрепляться демократические механизмы формирования властных структур; в экономике происходила концентрация финансового капитала на фоне промышленного регресса. Результатом этого процесса стало то, что контроль над экономикой оказался в руках финансовой олигархии.

Главными факторами конкуренции в переходной экономике становятся не издержки и цена, а уровень и объем корпоративной власти и контроля за рынком, производством и социальными процессами, статус предприятия, близость к ресурсам, степень личной унии с государственным аппаратом, а в определенных сферах — коррупция и прямое насилие.

Ведущую роль в том, что кризис привел не к обновлению, а к разрушению советского строя, сыграла эволюция советской элиты. Только в результате демонтажа партийной управленческой вертикали, системы отраслевых министерств и либерализации хозяйственных связей элита приватизировала сначала власть на предприятиях и в государстве (разрушив при этом само союзное государство), а затем предпринимательский доход и собственность. Вместо отделения политики от экономики утвердился союз власти и денег.

В Советском Союзе правящий класс (или элита) назывался номенклатурой. Это была монолитная группа, и все ее члены утверждались в ЦК КПСС. В этом смысле вся советская элита была партийной, т. е. политической. Внутри номенклатуры были две основные группы: партократы

(партийно-комсомольские функционеры) и технократы (хозяйственники, министры, директора).

Во время перестройки номенклатура раскололась на политическую и экономическую элиты. По данным исследований, проводимых сектором изучения элиты Института социологии РАН, более 75% политической и 61% бизнес-элиты — выходцы из старой советской номенклатуры. Новая политическая элита состояла главным образом из бывших партийных и советских работников, а новая экономическая элита рекрутировала кадры из комсомольцев и хозяйственников. В период с 1987 по 1990 г. в СССР складывался стихийный рынок, не значительно контролируемый государством. В этот период было возможным проникновение в бизнес-элиту случайных людей. Но уже в ту пору были заложены первые кирпичи в создание класса «уполномоченных», который является базой сегодняшней финансовой олигархии.

Когда модель номенклатурного (т. е. государственного) капитализма была опробована и ее экономическая эффективность не вызывала сомнений, власти решили действовать всерьез. Началась приватизация государства государством (в лице его чиновников), которая в основном была закончена тогда, когда объявили о массовой приватизации.

Эта скрытая от глаз обывателя приватизация имела целью приватизировать экономическую инфраструктуру — органы управления промышленностью, банковскую систему и систему распределения. В этот период (с 1988 по 1993 г.) на месте министерств были созданы концерны, на месте госбанков — коммерческие банки, на месте госнабов и торгов — биржи, СП и крупные торговые дома.

Этот латентный этап приватизации выглядел так: министерство упразднялось, на его обломках создавался концерн в виде акционерного общества (в том же здании, с той же мебелью и теми же кадрами); министр уходил в отставку; контрольный пакет акций переходил в руки государства, остальные акции распределялись между руководством министерства; главой концерна становилось, как правило, второе или третье лицо упраздненного министерства. Так появился на свет знаменитый «Газпром».

По оценкам экспертов, около 2/3 приватизированных, т. е. формально частных предприятий (ОАО), находятся под контролем государства и трудовых коллективов, что на практике означает концентрацию большей части прав собственности в руках администрации предприятий и государственных чиновников. Это легко проследить на примере того же «Газпрома» в 1993 г.: руководство, имеющее 20% акций в своих руках, прежде всего заботилось о своих собственных интересах.

Формированию новой финансовой номенклатуры способствовали действия по приватизации централизованно распределяемых фондируемых материалов, которые, не попав в активы предприятий в качестве

их оборотных средств и будучи «прокручены» на товарно-сырьевых биржах, образовали уставные фонды коммерческих банков.

С помощью приватизации отделений бывших промстройбанков появились Промстройбанк РФ, Промстройбанк Санкт-Петербурга, Московский индустриальный банк, Московский межрегиональный коммерческий банк и сотни других. Из семейства жилищных банков произошли Мосбизнесбанк, Уникомбанк, КБ «Мурман», Свердловсоцбанк и др. То же самое произошло и с системой агропромбанков.

Кроме отраслевых и бывших спецбанков, на этом этапе приватизации были созданы так называемые новые банки: Инкомбанк, Менатеп, Кредобанк, Столичный и др. Уже при своем создании эти банки были «уполномоченными», и их капиталы в значительной степени имели государственное происхождение.

Процесс сращивания бизнеса и власти завершился в ходе ваучерной аукционной приватизации, которая носила, по существу, принудительный характер и осуществлялась при чрезмерно заниженных ценах приватизируемых предприятий. Более 70% национального капитала было продано, по данным Счетной палаты, лишь за 5 млрд дол. Если учесть, что стоимость основных производственных фондов любой индустриальной страны превышает ее ВВП примерно в 2 раза, то при ВВП России по паритету покупательной способности в 74,2 млрд дол. в 1993 г. выручка от приватизации оказалась в сотни раз меньше рыночной стоимости проданного имущества.

На такой почве не могла не получить широкое распространение коррупция, а базой послужила слабость регулирующей роли государства в целом.

Сегодня личные отношения связывают чиновников с интересами бизнеса. Очевидно, что такого рода связи существуют во все времена и во всех странах, но особенность нынешней ситуации в России заключается в том, что через эти связи, а не через легально оформленные отношения проходит относительно большая доля ВВП, чем в развитых государствах.

В течение 1995 г. на залоговых аукционах по приватизации крупных предприятий побеждали олигархи, тем самым еще более укрепляя свои позиции. В 1997 г. они стали настолько сильны, что им уже было невозможно противостоять. Они сделали огромные капиталы на государственных казначейских обязательствах. Также для обогащения использовались следующие источники:

- искусственное сдерживание цен на сырье и энергоносители (нефть, металл, сырье покупались за 1% от мировой цены, а потом все это продавалось за рубежом по их полной стоимости), по некоторым оценкам, люди, торговавшие сырьем и нефтью, прикарманили в 1992 г. около 30% валового национального продукта;

- льготные кредиты Центрального банка. Такие кредиты предоставлялись под 10—15% годовых в то время, когда инфляция в стране была более 130%.
- система разных курсов валют по отношению к рублю (таких курсов было шесть).

Первый период приватизации проходил достаточно безболезненно и организованно. Внимание государства было приковано к созданию новых плацдармов и «запасных аэродромов», а проще говоря, к эффективному обмену власти на собственность. Кроме прямой приватизации (как, например, это происходило со спецбанками), в которой главным действующим лицом была технократическая часть номенклатуры (хозяйственники, профессиональные банкиры и пр.), происходило и как бы спонтанное создание коммерческих структур, непосредственного отношения к номенклатуре вроде бы и не имевших. Во главе таких структур появлялись молодые люди, изучение биографий которых никак не навело на мысль об их связях с номенклатурой. Однако их головокружительные финансовые успехи объяснялись только одним — не будучи сами номенклатурой, они были ее доверенными лицами.

Основными представителями нового класса были спецэкспортеры и уполномоченные банки. Именно им было разрешено становиться крупными, концентрировать капиталы, получать наивысшие прибыли.

В экономике произошел раскол на «уполномоченный сектор» и остальные отрасли. «Уполномоченными», т. е. близкими к государству, контролируемые им, стали экспортные отрасли (нефть, газ, металлы, лес и некоторые другие) и финансовые институты. Именно эти отрасли давали самые быстрые прибыли. Именно они стали приоритетными. Практически каждая приоритетная отрасль имела своего политика-куратора: ТЭК — Черномырдина; металлы — Сосковца; экспортно-импортная торговля — Давыдова; финансы — Геращенко.

Постепенно практика внедрения института «уполномоченных» распространилась и на территории. Первой территориальной олигархией стала так называемая Московская группа (холдинг Мост-группы, строительные, торговые и финансовые учреждения) под кураторством столичного мэра Ю. Лужкова, затем тот же процесс начался в регионах.

Пока в России шла перестройка, в экономике происходили не только плановые, но и стихийные процессы: промышленность деградировала, в бизнес проникали ловкие представители «шлютократии», которые по недосмотру иногда добивались столь впечатляющих успехов, что становились народными героями. Но стихия есть опасность и со стихией стали бороться. Метод борьбы со случайными богачами был прост: нуворишам «перекрывали кислород» — в экономическом смысле. Таким образом, рынок достаточно быстро начал очищаться от самодельных бирж, от МММ-образных структур и от мелких банков. Главными действующими

лицами на российском рынке стали структуры либо «уполномоченные», либо мафиозные (которые к «официальному кислороду» проявляли равнодушие).

В то же время реальный сектор экономики в России стагнировал. Борьба с монополизмом в промышленности привела к раздроблению гигантских производственных объединений, к разрывам технологических цепочек. На каждом таком разрыве образовывались фирмы-посредники, в функции которых входило: перепродавать, юридически оформлять, доставлять, иначе говоря, восстанавливать нарушенные цепочки. Эти посреднические фирмы были представлены, как правило, частным капиталом и находились в положении более процветающем, нежели сами производители.

В России к 1996 г. сложилась экономика, отличающаяся следующими чертами:

- она базируется на крупных финансово-промышленных группировках с превалированием финансового капитала над промышленным;
- ее основу составляет класс «уполномоченных», или крупных собственников, которым государство поручило развитие рынка;
- она функционирует при отсутствии равных для всех возможностей «делать деньги».

В сегодняшней России экономическая элита — это закрытая группа людей, которая контролирует крупные капиталы и отрасли промышленности с разрешения властей. Такое государственное устройство философы называют олигархией, т. е. властью немногих.

Олигархия в России складывалась в условиях регресса промышленности и прогресса финансовых институтов. Концентрация капиталов происходила при лидирующей роли банков. Поэтому сложившаяся олигархия является прежде всего финансовой.

Сегодня на наших глазах происходит укрупнение хозяйственных структур, идет естественный рост финансово-промышленных групп, холдингов.

Их развитие влечет за собой не только обогащение горстки предпринимателей, но и создание высокооплачиваемых рабочих мест, внедрение новых технологий, улучшение обслуживания. Чем богаче банки, тем больше они инвестируют в отечественную промышленность, способствуя ее подъему. Но процветание элиты не означает благополучие народа.

Между тем природа финансово-промышленных группировок (далее будет использоваться более подходящее название — интегрированные бизнес-группы (ИБГ), так как общепринятое название «финансово-промышленная группа», к сожалению, не подходит, потому что это термин, строго определенный в соответствующем законе, и реально существующие олигархические группы ему не соответствуют) не достаточно изучена. Для более полного представления о сущности интегрированных

бизнес-групп, нужно исследовать суть социально-экономической системы в России.

Можно выделить ряд закономерностей в переходной экономике:

- 1) доминирование механизмов корпоративного регулирования;
- 2) развитие натурально-хозяйственных тенденций;
- 3) политика внеэкономической (законной и незаконной) трансформации бывшей государственно-бюрократической формы собственности в частную (так называемая «приватизация», протекающая в формах:
 - а) легализации собственности криминальных структур;
 - б) первоначального накопления капитала бывшими служащими по найму у государства;
- 4) постоянное перераспределение прав собственности и имущества под определенным влиянием локального корпоративного регулирования и неэкономических факторов.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что в настоящее время в стране складывается государственно-корпоративная модель капитализма с пережитками авторитарной системы, власти бюрократии, узкий слой предпринимателей, сосредоточенный в теневой экономике и т. п. Интегрированные бизнес-группы — ключевой параметр этой системы.

Формы экономической власти ИБГ: 1) собственность на акции; 2) административная власть; 3) финансовый контроль; 4) личная уния; 5) близость к теневым структурам.

ИБГ обладают не только экономической властью. Часть капиталов «олигархии» вывезли из России, не забыв потратиться на поддержание системы политического протекционизма внутри страны, чтобы обеспечить сохранность своих приобретений. В настоящее время эти образования стремительно наращивают свою медийную составляющую. Например, группа Березовского купила телекомпанию ТВ-6 и издательский дом «Коммерсантъ».

Что касается кризиса августа 1998 г., то он практически не повлиял на ИБГ, более того, отдельные группы демонстрируют очень неплохую динамику, другие — пережили глубокую трансформацию. Их спасла благоприятная ценовая конъюнктура на сырьевые товары с начала 1999 г. Это очень важный фактор, так как практически все группы имеют значимую сырьевую составляющую. Из банковских ИБГ очевидно усилил свои позиции за последние два года консорциум Альфа-групп. Во-первых, Альфа-банк очень хорошо проявил себя в момент кризиса и благодаря этому расширил свою клиентскую базу и укрепил отношения с государством. Во-вторых, полностью выкуплена у государства Тюменская нефтяная компания.

Здесь можно провести параллель с ситуацией рубежа 20 — 30-х гг. XX в. Тогда господство частных монополий в экономиках развитых стран привело к Великой депрессии. В ходе борьбы с последней на на-

циональных уровнях были сформированы механизмы государственного контроля за монополиями, но преодолена она была лишь в ходе подготовки ко Второй мировой войне.

Непосредственной причиной Великой депрессии принято считать ошибку, допущенную американским государством: в момент, когда с экономической точки зрения надо было смягчать финансовую политику, она, наоборот, была ужесточена, что привело к биржевому краху и хозяйственной катастрофе.

Однако непростительная с экономической точки зрения ошибка с политической, возможно, была единственным выходом. Ведь в те дни перед США стоял не столько вопрос об экономическом благополучии, второстепенный для любого практического политика, сколько главный и, строго говоря, единственный для всякого государства — вопрос о власти.

В дни ухудшения экономической конъюнктуры решалось, кто будет править страной: государство — в условиях демократии в целом все же в интересах общества, либо ничтожная кучка частных монополий (олигархия) — в своих собственных интересах, заведомо не соответствующих общественным.

И ради восстановления своего господства, частично утраченного после расцвета в 20-е гг. частных монополий, американское государство с безоглядной решимостью ввергло свою страну в беспрецедентные в истории человечества бедствия, уничтожившие почти половину экономики.

Это решение было исторически оправданным, так как частные монополии не могли выполнять необходимые функции государства, а их господство грозило обществу еще большими бедами, хотя и несколько позже.

Элита (ее активное ядро) стала организатором процесса трансформации советского, а затем и российского общества, в ходе которого она сама подверглась радикальному обновлению. Однако за годы реформ она не продемонстрировала способность организовать процесс модернизации, скорее, напротив, ее поведение в целом ориентировано на потребление и присвоение ренты, но не на развитие страны. Кроме того, снижение благосостояния и накопление усталости в ходе борьбы за элементарное выживание подрывают способность общества к поддержке снизу модернизаторских начинаний элиты.

В последнее время многими осознается пагубность сложившейся модели российской экономики, и все шире распространяются рассуждения о необходимости формирования социально ориентированной рыночной экономики и повышения роли государства в функционировании трансформируемой экономики.

Без устранения сложившегося слияния бизнеса и власти любые действия по развертыванию деловой активности и оживлению инвестиционной деятельности будут наталкиваться на непреодолимые преграды. Прежде

всего, необходимо изменить механизм формирования, использования и воспроизводства капитала. Решение этой проблемы предполагает не только кардинальное улучшение регулирования отношений собственности. Особое значение имеет преодоление приватизации потоков государственных средств, присвоения бюджетных ресурсов или перехвата их на пути в казну. Государство призвано устранить нелегальные и легальные возможности функционирования капитала, которые наносят ущерб экономике страны и социально-экономическому положению населения.

В соответствии с мировым опытом государство должно обеспечить формирование рыночных механизмов, содействующих повышению эффективности национальной экономики, формированию слоя эффективных собственников и управляющих, исключающих использование рыночных механизмов государством и капиталом, которые на деле подавлены, не дают возможности для реализации движущих сил этих механизмов, служат целям, не отвечающим интересам общества, хозяйствующих субъектов, действующих в соответствии с цивилизованными правилами игры на рынке. Для решения такого рода задач исключительно важное значение имеет сочетание мер по «отключению» частного капитала от использования государственных ресурсов в целях, противоречащих интересам общества, с государственной поддержкой общественно полезных сдвигов в воспроизводстве капитала на уровнях макроэкономики и микроэкономики. При этом очень важно, чтобы государственная поддержка не превращалась в консервацию неэффективного производства или «подкармливание» тех или иных субъектов экономики, приближенных к властным структурам.

Е.Б. СТЕПАНОВ

К вопросу о рассмотрении финансово-промышленных групп в контексте новой политэкономии

Рассмотрение проблем, связанных с новым взглядом на методологию анализа экономических отношений в их синтаксическом (иерархическом) понимании, объективно возможно в силу понимания транзитивности экономических систем, а также в силу рассмотрения не просто экономических отношений, а их системы. Данное обстоятельство опосредуется тем уровнем развития экономической науки, согласно которому предметом новой политической экономии являются не отдельные экономические отношения, а их экономическая система.

И в этом смысле смена предмета экономической науки (от политэкономии богатства, от политэкономии труда к политэкономии знания) реализуется не только за счет качественных изменений, но и за счет структурных изменений. В контексте вышеотмеченного (согласно системному подходу, когда каждой системе соответствует одна структура) определя-

ется процессом исследования капитала в его тенденции к постоянному расширению в своей сущностной эволюции.

При этом исследование процессов углубления общественного разделения труда под воздействием НТП доказывает объективность горизонтальной и вертикальной концентрации, а также централизации производства и капитала. Следовательно, каждый новый этап в развитии рыночной экономики вносит коррективы и новые черты не только в форму, но и в содержательные аспекты финансового капитала.

Анализируя статистические данные последних десятилетий XX столетия как развитых промышленных стран, так и стран эволюционирующих на принципах устойчивого развития, отметим, что характерной чертой в современных условиях становится беспрецедентный динамизм развития небанковских институтов (страховых, инновационных компаний, финансовых институтов).

Результатом процессов интеграции банковского и промышленного капиталов является вывод о возникновении новых предпосылок перехода к качественно новым ступеням интеграции экономической жизни.

Не вдаваясь в подробную аргументацию, заметим, что наметился переход от иерархичного построения экономических отношений к сетевому. Сетевые компании предпочитают развивать отношения и взаимодействия с другими компаниями на основе экстранализированности части своих функций из сфер деятельности на основе межфирменных соглашений.

Анализ современных тенденций и перспектив развития интеграции банковского и промышленного капиталов на основе транснационализации экономической деятельности ФПГ и ТНК как форм существования экономических отношений, возникающих в процессе производства и потребления продуктов жизнедеятельности, позволяет предложить дискуссию по поводу новых источников дифференциации стран, различных факторов производства, объясняющих углубление специализации.

Одним из важных аспектов анализа является то, что международный обмен не зависит исключительно от уровня издержек, но становится обменом «наличия благ на их отсутствие». Данное обстоятельство позволяет выделить диверсификацию (разбросанность капитала по различным странам и различным сферам деятельности) как характерную черту ФПГ.

Подводя итог, заметим, что одним из возможных путей вхождения России в современный экономический мир, во многом являющийся уже миром ТНК, является опосредованность этого вхождения созданием отечественных транснациональных финансовых групп, способных к конкуренции на мировых рынках.

А.А. СЕРГЕЕВ

Муниципальная собственность в системе местного самоуправления

Отношения муниципальной собственности являются одной из мало разработанных проблем современной экономической науки. В основном имеются публикации по проблематике регионального самоуправления, где затрагиваются вопросы муниципальной собственности, но они имеют преимущественно прикладной или научно-практический характер и сосредоточены в журналах, бюллетенях, справочных изданиях, служебных аналитических докладах.

В ходе рыночных преобразований в России постепенно изменяется экономическая основа производства. Собственность становится многообразной и разнотипной. За счет государственной собственности нарастает удельный вес частной собственности во всех ее разновидностях. Надо сказать, что вопрос о собственности всегда и везде был основным, базисным, органически корреспондировался с понятием власти. Децентрализация собственности прямо связана с аналогичными процессами, происходящими в структуре экономической и политической власти. Поэтому разгосударствление и приватизация, будучи приоритетными и базовыми звеньями экономических реформ в России, затрагивают целый комплекс политических, социально-экономических и других аспектов. Они между собой органически взаимосвязаны и требуют системного подхода.

Относительно новым экономическим явлением для России является муниципальная собственность. Ее генезис и сущность связаны с развитием и становлением местного самоуправления как особой формы народовластия. Муниципальная собственность выражает экономические отношения между членами сообщества по поводу распоряжения, владения и пользования землей, природными ресурсами, движимым и недвижимым имуществом, находящимся в собственности этого сообщества.

Муниципальная собственность как экономическая категория обладает рядом специфических черт и признаков, которые выделяют ее в особую форму собственности в системе экономических отношений. Во-первых, это негосударственная форма собственности. Относительное обособление местного самоуправления как формы народовластия порождает необходимость соответствующих экономических отношений как экономической основы этой формы власти. Во-вторых, возникновение муниципальной собственности связано с процессом приватизации государственной собственности. Эта форма собственности имеет место во всех странах мира, где существует местное самоуправление. В-третьих, муниципальная собственность не является частной собственностью в ее классическом понимании. Муниципальная собственность является неде-

лимой, и собственниками ее являются все граждане местного сообщества.

В состав муниципальной собственности, как правило, входят муниципальные земли, средства местного бюджета, целевые внебюджетные фонды, муниципальные банки, муниципальные предприятия и фирмы, муниципальный жилищный фонд, муниципальные учреждения здравоохранения, муниципальные образовательные учреждения, экологические и природоохранные учреждения, иное имущество, необходимое для удовлетворения коммунально-бытовых потребностей населения местного сообщества. В этом отношении муниципальная собственность граничит с государственной собственностью, с одной стороны, и с частной собственностью — с другой, образуя как бы некий «коридор свободы» муниципального управления.

Некоторые авторы полагают, что в системе собственности, трансформированной в результате проведенных преобразований российской экономики, в настоящее время сложились отношения двух типов, в принципе отличающихся друг от друга. Эти отношения представлены, с одной стороны, так называемой публичной собственностью, субъектами которой может быть государство в целом или его административно-территориальные образования различного уровня, с другой — частной собственностью, принадлежащей физическим и (или) юридическим лицам. Основным признаком, в соответствии с которым та или иная собственность может быть отнесена к публичной (или в противоположном случае, к частной), — невозможность (или напротив, возможность) выделения в ней доли (пая) отдельного физического (юридического) лица и распоряжения ею только по усмотрению этого лица. Этот признак воплощается в свойстве экономической неделимости объекта собственности. Объекты публичной собственности могут принадлежать всему государству в целом, т. е. Российской Федерации (федеральная собственность), республикам, краям, областям и т. п. (собственность субъектов федерации) или муниципальным образованиям (муниципальная собственность). Если такие объекты передаются в хозяйственное ведение или оперативное управление государственным либо муниципальным предприятиям как юридическим лицам, то последние, являясь унитарными, не наделяются правом собственности, а переданное им имущество по закону рассматривается как неделимое и не может быть распределено по вкладам (долям, паям).

На наш взгляд, необходимо выделить четыре основных вида собственности, на которые, по мнению автора, делится вся собственность, имеющаяся на сегодняшний день в постпереходной экономике России:

1) федеральная собственность (общегосударственная собственность в России и за ее пределами);

2) собственность субъектов Российской Федерации (республик, краев, областей, автономных образований и т. д.);

3) собственность муниципальных образований (городов, сельских поселений и т. д.);

4) частная собственность (безусловно, в ее неоспоримом многообразии).

Актуальной и дискуссионной является проблема объектов собственности. В отношении объектов в первую очередь ставится задача рассмотреть аспекты становления и формирования муниципальной собственности как субъекта экономических отношений на региональном уровне (на примере или в рамках муниципального образования).

По нашему мнению, собственность, находящаяся в распоряжении муниципального образования, играет решающую роль в формировании доходной части бюджетного образования. Данный вывод основывается на законодательной базе РФ и принципе формирования бюджетов регионов, а с 1997 г. подобная практика распространяется и на муниципальный уровень.

Федеральные власти постепенно пытаются добиться от регионов относительной самостоятельности формирования бюджетов, что стимулирует у региональных властей потребность задумываться над дотационностью своих регионов.

Актуально на сегодняшний день стоит проблема ресурсного положения регионов и даже муниципалитетов, хотя данное положение не является, на наш взгляд, краеугольным камнем всей региональной политики.

По нашему мнению, существенно не разработана основа взаимоотношений региональных властей и муниципалитетов в сфере налоговых отчислений, что зачастую порождает взаимную неприязнь между двумя ветвями власти, хотя в достаточно большом количестве случаев бюджет муниципальных образований является основным источником доходов для региональных бюджетов, и это никак нельзя сбрасывать со счетов. Зачастую именно муниципальная собственность является основным источником поступлений в доходную часть бюджета образования. Из этого следует, что проблеме рационального использования муниципальной собственности следует уделять самое существенное внимание.

По всей видимости, есть смысл определить роль и место муниципальной собственности в общегородском хозяйстве, так как под местным хозяйством мы понимаем весь комплекс предприятий, организаций и учреждений, находящихся на территории какого-либо муниципального образования, независимо от их ведомственной подчиненности и формы собственности. Его неверно отождествлять только с объектами муниципальной собственности, поскольку и другие объекты публичной собственности, находящиеся на территории муниципального образования, мо-

гут передаваться ему в оперативное управление, хозяйственное ведение либо быть объектами совместного использования.

Как подчеркивалось ранее, основой хозяйства местного самоуправления является муниципальная собственность. По мнению зарубежных экономистов, в полной собственности местных органов, а следовательно, в прямом управлении должны находиться, как правило, лишь те объекты, деятельность которых не носит коммерческого характера и полностью финансируется за счет средств местных бюджетов. В наших условиях это учреждения образования, здравоохранения, культуры и т. п. Все остальные звенья местного хозяйства должны развиваться на коммерческой или на комбинированной основе.

На наш взгляд, понятие и состав муниципальной собственности следует расширить, что даст возможность руководителям муниципального образования проявлять свои неординарные способности, дополнительно наполнять бюджет муниципального образования, развивать местное хозяйство.

Актуальным является еще один вопрос, который, видимо, стоит поднять. Это проблема управления и распоряжения муниципальной собственностью, часть которой как бы может принадлежать и региону, в котором находится муниципалитет, и федеральным органам исполнительной власти.

При организации (ликвидации) муниципальных предприятий, которые наделяются именно муниципальной собственностью, учитываются требования федерального законодательства, правовых актов субъектов федерации и местных представительных органов, изданных в пределах их полномочий, и согласуются со всеми заинтересованными сторонами. Кроме органов представительной и исполнительной власти разного уровня (включая комитеты по управлению государственным имуществом), к ним можно отнести ряд органов государственного и местного управления, без санкции которых упомянутые решения не могут быть приняты (органы по земельным ресурсам, охрана природы и др.).

Следовательно, управленческие процедуры при реализации прав собственности на местном уровне становятся еще более сложными. Это требует очень четкого разделения компетенции и ответственности органов власти и управления различного уровня, которые принимают решения, затрагивающие отношения собственности. Однако такой четкости в действующем законодательстве не достигнуто, по крайней мере, на сегодняшний день, нормативные акты нередко сформулированы без должной конкретизации, что не только затрудняет управление собственностью на муниципальном уровне, но и создает предпосылки для снижения оперативности в управлении хозяйством.

Следовательно, управление и регулирование развития муниципального хозяйства, его организационное оформление не учитывают на данный момент естественно вытекающий принцип: управление муниципальной собственностью в условиях сложившегося многообразия форм собствен-

ности должно осуществляться как системным объектом собственности. Поэтому в соответствии с обоснованными ранее положениями необходимо расширить сферу и функции воздействия выборных властей муниципалитета, распространяя его на все сферы функционирования муниципального хозяйства (включая и частный сектор, негосударственные предприятия, организации, домохозяйства). Следует также не ограничивать управление и регулирование деятельности лишь стадиями создания или ликвидации хозяйствующих субъектов, а распространить управляющее воздействие и на инвестиционную и особенно на производственную стадию цикла воспроизводства.

Принципиальное значение при этом имеет тот факт, что эффективно управлять только одной частью всей собственности, расположенной на территории муниципалитета, очевидно, невозможно. Наиболее наглядно это проявляется при управлении предприятием со смешанной формой собственности. Нельзя получить, например, дивиденды по акциям, принадлежащим одному субъекту, если деятельность предприятия в целом убыточна. Ведь предприятие представляет собой единую систему.

При этом, думается, необходимо подчеркнуть еще раз важное обстоятельство: право распоряжения имуществом от имени исполнительной власти муниципалитета (главы администрации) должно принадлежать только одному органу администрации — комитету по управлению имуществом, что создает реальные предпосылки для эффективного управления всем хозяйством муниципального образования путем использования отношений собственности для развития как государственного, так и негосударственного секторов экономики.

На наш взгляд, сегодня и особенно в будущем важнейшим элементом организации управляющей системы, предпосылкой роста ее эффективности является технология получения, обработки и передачи информации. Эта технология во многом определяет полноту учета в управлении внешних и внутренних факторов, оперативность и обоснованность принимаемых решений, иными словами, от нее зависит степень их оптимальности. С этих позиций в современных условиях информатизация — объективная необходимость эффективного управления. Поэтому в последние годы, с развитием информационных технологий, информатизации управления уделяется особенно большое внимание.

В отношении объектов федеральной собственности необходимо, видимо, определить, должен ли конкретный объект находиться в совместном ведении федеральных органов исполнительной власти субъекта федерации. Объект федеральной собственности, расположенный на территории последнего, может находиться в совместном ведении, если он имеет тесные экономические связи с другими объектами региональной собственности, играет важную роль для социально-экономического развития данного региона.

Возможно, значительная часть объектов федеральной собственности должна относиться к объектам совместного ведения, что необходимо

закреплять в договоре между компетентным федеральным органом и субъектом федерации. В этом же договоре следует отражать результаты переговоров и содержание соглашения о разграничении предметов ведения.

При решении последнего вопроса целесообразно использовать принцип, базирующийся на разделении функций стратегического и оперативного управления объектами совместного ведения между их собственником (Российская Федерация в лице представляющих ее федеральных министерств и ведомств) и региональными органами власти и управления. В соответствии с этим принципом (его разумно назвать «принципом частичного совмещения полномочий») вопросы стратегии развития такого объекта (формулировка цели и важнейших задач, выбор приоритетов и т. п.) должны решаться собственником объекта или его представителем, но по согласованию с соответствующими региональными органами. Следовательно, функция координации стратегического развития объекта выполняется совместно уполномоченными федеральными и региональными органами.

Следует отметить, что значительная часть комитетов по управлению государственным имуществом областей (краев, республик), выполняющая функции территориальных агентств федерального органа — министерства государственного имущества — являются в то же время и региональными органами государственного управления, входящими в администрацию (правительство) субъекта федерации. Это обстоятельство позволяет данным органам наилучшим образом обеспечивать необходимый баланс федеральных и региональных интересов при управлении объектами федеральной собственности, находящимися в совместном ведении. Предположение о создании в регионах территориальных органов (подразделений) министерства государственного имущества с тем, чтобы полнее обеспечивать интересы Российской Федерации, представляется нам менее предпочтительным именно потому, что такой баланс интересов может быть нарушен в ущерб территориям.

Принцип частичного совмещения полномочий может быть использован и при организации государственного управления (регулирования) объектами муниципальной и частной собственности, расположенными на территории региона (рис. 1). Конечно, при этом должна быть учтена специфика этих объектов региональной собственности, например, невозможность прямого воздействия органов государственного управления на деятельность частных предприятий (за исключением некоторых, установленных законом, случаев). Поэтому государственные органы должны регулировать развитие частного сектора путем осуществления функций мониторинга (вместо прямого контроля), стимулирования и координации, применяя при этом косвенные методы преимущественно экономического характера.

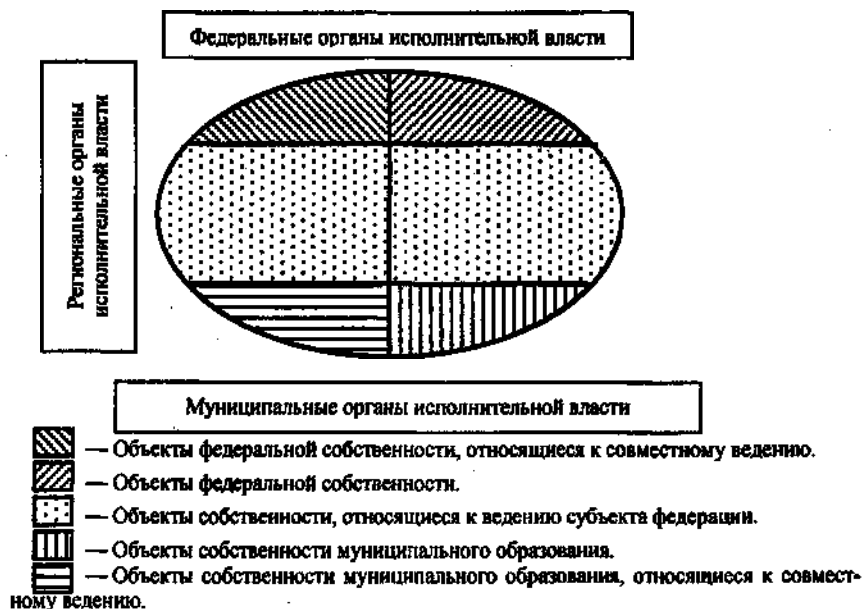


Рис. 1. Схема взаимодействия органов управления в процессе регулирования развития объектов публичной (различной по характеру и предназначению) собственности

Для эффективного решения многих задач, которые стоят перед муниципальным хозяйством как системным объектом собственности (например, выход из кризиса, повышение уровня жизни населения и т. п.), важно знать не только состав муниципальной собственности, но и ее структуру по видам и типам, сферам деятельности и отраслям, а также динамику этой структуры, выявлять и прогнозировать тенденции в ее изменении. Учет состава объектов муниципальной собственности и ее совокупной величины позволяет получить более полное представление об экономическом потенциале региона и его составляющих, уровне их использования в тот или иной момент времени и в динамике за определенный период.

Знание размера и структуры муниципальной собственности необходимо и для выработки стратегии ее развития, для прогнозирования поступлений в доходную часть местного бюджета и других целей.

На наш взгляд, одной из наиболее важных задач, возникающих перед муниципальными органами управления экономикой в период преобразования всей системы отношений собственности, стоит проблема полного учета материальных и нематериальных объектов, принадлежащих различным собственникам и находящихся на территории муниципального образования. Эта проблема может быть решена с помощью Единого муниципального реестра объектов собственности (ЕМРОС), расположенных в границах города. Этот реестр должен включать все объекты собст-

венности, находящиеся на территории муниципального образования. Таким образом, можно будет отслеживать и влиять на процессы, происходящие в муниципалитете: следить за движением и использованием муниципальной собственности, определять соотношение частной и муниципальной собственности в городе.

Данные об объектах собственности можно будет получить от организаций, связанных с системным учетом вещных прав, объектов недвижимости, реестров ценных бумаг и т. д. Это позволит оперативно реагировать на экономические процессы, происходящие в муниципалитете, влиять на качество и эффективность использования муниципальной собственности и т. д.

Средства производства, принадлежащие на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, являются муниципальной собственностью (ст. 215, ч. 1 ГК РФ). В Российской Федерации признается муниципальная собственность, но не дается четкого определения состава, перечня объектов или субъектов, которые можно было бы причислить к понятию муниципальной собственности (ст. 212, ч. 1 ГК РФ). В конечном итоге данное понятие мы постараемся конкретизировать и наполнить реальным содержанием. Хотя, безусловно, основной идеей работы является поиск новых способов и возможностей использования муниципальной собственности на благо местного сообщества, не исключая традиционных способов извлечения дохода, таких как аренда недвижимого имущества в составе муниципальной собственности. В этой связи важное значение приобретает регулярная оценка рыночной стоимости имущества, переданного в аренду различным хозяйствующим субъектам с целью своевременной корректировки арендной платы. Хотя это только одна сторона медали. Нам представляется исключительно важным рассмотреть вопрос вообще определения стоимости муниципального имущества. Это, по существу, один из наиболее важных критериев анализа экономического потенциала муниципалитета вообще. И это в составе только одного муниципального образования.

На наш взгляд, еще одним важным аспектом рационального и наиболее эффективного использования муниципальной собственности является использование этой собственности в процессе и для воспроизводства образовательного потенциала в регионе. Особенно в период формирования новых экономических отношений в переходной экономике России важно проследить, какая экономическая научная платформа займет достойное место в системе формирующихся отношений собственников. Данной проблеме уделяется самое пристальное внимание таких, на наш взгляд, видных ученых, как М.И. Скаржинский, Н.П. Гибало, В.В. Чекмарев. По сути, выделяется целое направление экономической науки — новая политическая экономия.

Необходимо отметить, что органы исполнительной да и законодательной власти очень мало уделяют внимания научным исследованиям в

области отношений собственности. Без внедрения в практику результатов исследований, проводимых в местных научных лабораториях, и их апробации, невозможно оптимизировать экономику региона, равно как без поддержки образовательной науки невозможно воспитать людей, достойных двигать вперед экономику России.

Важно отметить, что автор солидарен и поддерживает точку зрения представителей школы М.И. Скаржинского на задачи новой политической экономии: «Под новой политической экономией нами понимается такая наука, предметом которой является не богатство или труд, а знания». В этой связи понятие муниципальной собственности и собственности вообще становится важнейшей категорией рыночной экономики.

В конечном итоге основой благосостояния муниципалитетов, их финансовой независимости от различных непредвиденных факторов станет рациональное и наиболее эффективное использование собственности, находящейся в ведении муниципального образования.

А.А. ОСАДЧИЙ

Финансовая экономика и земельный вопрос

На протяжении десятилетий, а по большому счету — испокон веков, вопрос о земельной собственности был одним из пресловутых «краеугольных камней», причем не только экономики, но и политики. Достаточно вспомнить, что одним из первых декретов в нашей новейшей истории был Декрет о земле. С тех пор много воды утекло, многое менялось в подходах к решению этого вопроса, неизменным оставалось только одно — его колоссальная значимость.

Вот и сегодня России предстоит решить, как поступить с землей — основой реальной экономики. Как, создав свободу частного землепользования и обеспечив ее (что само по себе непросто), не допустить при этом спекуляции, паразитизма и эксплуатации с помощью собственности на землю. Иными словами, как в условиях финансовой экономики соединить экономическую эффективность, свободу и социальную справедливость. В конечном счете, возможности достижения этой триединой цели опасаются или, как минимум, сомневаются в ней высокие дискутирующие стороны и простые обыватели. Многочисленные дискуссии по вопросу «земля и собственность» в большинстве случаев сводятся отнюдь не к проблеме ее эффективного использования, а к банальному вопросу — «продавать — не продавать» и как продавать.

Обозначим круг проблем, связанных с решением этого вопроса.

Нужна ли нам система землепользования Запада?

Так уж повелось, что в последние годы Россия, стремясь как можно быстрее реформировать свою экономику, часто оборачивалась на Запад, что сплошь и рядом приводило к «проколам» при претворении в жизнь тех или иных рецептов по самым разным причинам: начиная от проблем,

связанных с так называемой российской спецификой¹⁵ (неистребимым желанием идти «другим путем») решения пусть даже правильных идей (например, приватизация) до просто неприемлемых для нас решений в силу существовавших десятилетиями исторических, экономических, культурных, наконец, географических и других различий.

Сегодня, например, многие западные советчики рекомендуют нам осуществить приватизацию земли посредством введения права ее свободной купли-продажи. Однако при этом они по какой-то причине не обращают нашего внимания (а многие сами это увидеть как бы не в состоянии) на такие существенные пороки этой формы землеустройства, как накопление земель без использования и спекуляция.

Первое становится возможным, когда собственник земли, не будучи юридически или экономически обязанным использовать земельный участок по назначению (это отдельный большой вопрос), имеет право исключить других из пользования этой землей. В итоге — общая земельная площадь, а это, как правило, далеко не бросовые земли, уменьшается, а оставшаяся земля дорожает.

Здесь можно возразить, что будет соответствующий механизм (закон), запрещающий нецелевое использование земли, налог на накопленные земли и т. д. Но как этот закон будет действовать в России с неизбежным появлением класса «земельных олигархов», ведь даже в законопослушной Германии этому всячески противятся политически влиятельные группировки собственников земли?

Второй негатив — земельная спекуляция — покупка участков не столько для их использования, сколько для перепродажи по более высокой цене. Ожидание роста цен на землю чаще всего себя оправдывает. Если в Германии, например, за последние 30 лет цены выросли в 3 раза, то цены на строительные участки — в 16 раз. И это с учетом объединения страны, в результате чего общая ее площадь реально выросла почти на треть (Россия же, если не считать союза с Белоруссией, ни с кем не объединяется).

Правда, в то же время нельзя отрицать и положительных моментов в праве собственности на землю, особенно при так называемой собственности для пользователя на земельные участки, принадлежащие государству. Они не могут быть предметом накопления или спекуляции, не могут быть проданы или приобретены по продажной цене, но их владелец обязан платить налог за пользование ими. Причем налог этот должен соответствовать выгодам, которые участок дает пользователю благодаря своему положению, плодородию и возможностям застройки. Предоставление такой собственности, например в Германии, происходит на кон-

¹⁵ Теория, которая в мировой практике кажется идеальной, не всегда применима к нам. Ныне живущие в России поколения граждан никогда не были собственниками. А это чувство надо воспитывать годами, десятилетиями... Русская специфика! Никуда от этого не деться. Наряду с возможностями для высоких темпов роста есть и то, что отягощает, тормозит. Это ее огромность, вязкость...

курсах. В результате возникает «шкала участков», своеобразная оценка земли (кадастр). Такая собственность свободно передается, наследуется и может явиться обеспечением кредита, т. е. она столь же надежна и подвижна, как и обычная. Но из-за налога на пользование она не имеет имущественной ценности. Цена продажи и размер залога, под который предоставляется кредит, ориентируются только на сооружения, находящиеся на этом участке. С точки зрения права собственности передается только строение или иное капитальное сооружение. На переднем плане оказывается собственность на строения, а потом уже на землю.

Таким образом, из-за налога на собственность для пользования участок приобретает и удерживается только лицом, которое будет в состоянии полностью реализовать выгоды от положения участка и его использования в строительных целях. В результате — постоянное оптимальное использование земли¹⁶.

«Земельный кодекс — это наш Сталинград»

В феврале 2000 г. Госдума приняла в первом чтении закон «О землеустройстве», который гласит, что все земли в государстве должны быть изучены, описаны и измерены, чтобы организовать их рациональное использование. Этот законопроект был разработан в развитие до сих пор не принятого Земельного кодекса. Получается нечто вроде протокола о намерениях: главного вопроса — вопроса собственности на землю — он не решает и решить не может.

В качестве основных причин, препятствующих введению купли-продажи земли, приводятся следующие аргументы.

Диспаритет цен между сельским хозяйством и промышленностью¹⁷. Отчасти именно поэтому некоторые специалисты (например, Н. Харитонов) выступают за два разных закона — о городских землях и отдельно — о пахотных. На селе действительно никто не спешит покупать или продавать пашню даже там, где это возможно, потому что сегодня работа на земле невыгодна. «Посмотрите, какие участки расходились на аукционах в Саратовской области под бензоколонки, рестораны, казино. Потому что это доходно в отличие от сельского хозяйства» [1].

Отсутствие Государственного земельного банка. Сторонники свободного оборота сельхозугодий говорят: если бы крестьянин мог отдать свою землю в залог, он получил бы под нее кредит, смог бы развивать производство. Все так, но где он получит кредит? Куда заложит землю? Государственного земельного банка в России просто нет. В США же, например, с фермерами работают 472 земельных банка.

Необходимость кадастровой оценки земель. Трудно с этим не согласиться.

¹⁶ В Германии такая собственность для пользования называется «наследственным правом застройки», в Швейцарии — «правом застройки».

¹⁷ За последние 7 лет цены на энергоносители, например, выросли в 21 800 раз, а цены на сельхозпродукцию — всего в 2100 раз [1].

В создавшихся социально-экономических условиях многие считают, что введение свободной купли-продажи сельхозземель может «вздыбить» страну, народ которой до сих пор чувствует себя обманутым в результате приватизации «по Чубайсу»¹⁸.

Рассуждают следующим образом. Давайте представим, что ввели свободную куплю-продажу земли. Что произойдет? Те, кто сегодня живут и работают на земле, купить эту землю не смогут. 12 млн селян, у которых есть свидетельство на земельный пай, земли в натуре не имеют. Стычка может произойти на меже тогда, когда каждый из них потребует отвести земельный надел в конкретных границах. Одному, допустим, отмерят в песках, другому — в болотах, неудобьях, третьему — плодородную пашню в удобном месте. Эта мина может сработать и привести к распаду России.

Надо сказать, что подобные рассуждения свойственны не только специалистам-аграриям. Приведем мнения некоторых губернаторов, бывших высокопоставленных госчиновников, фермеров и т. д.

Губернатор Московской области Б. Громов: «...Боюсь. И считаю, что куплю-продажу земли не надо разрешать в данный исторический момент. Сейчас земля может попасть не в те руки. Вопрос этот надо решать постепенно: например, сначала увеличить налог на землю до 2—3 тыс. рублей в год за гектар» [2]. Ему вторит губернатор Санкт-Петербурга В. Яковлев: «...С продажей сельхозугодий торопиться не стоит. Нужно четко прописать в Законе, что в случае покупки пахотных земель — они могут быть использованы только для нужд сельского хозяйства». Депутат Госдумы, бывший министр сельского хозяйства России В. Семенов также опасается: «Я боюсь, что, если не будет реального хозяина земли, весь труд земледельца пойдет по ветру. Я не согласен с коммунистами, предложившими разделить земельную собственность между всеми слоями населения. Ну зачем земля тем, кто на ней не работает — тем же учителям, врачам? Она должна принадлежать тем, кто ее обрабатывает. Но и делать куплю-продажу земли бесконтрольной тоже нельзя» [2].

Фермер из Челябинской области Д. Солдаткин считает, что «...власти в регионах бесхозную землю уже распродают направо и налево. А 300 млн гектаров никем не обрабатывается. И тот, кто инициирует вопрос о купле-продаже земли, даже не знает, что такое земля — и продавать ее нельзя. Вот на Кубани семь разорившихся хозяйств объединили пай и работают. Предложите им продать землю — они посмотрят на вас как на инопланетянина. И вообще думать надо не о купле-продаже земли, а о том, как на ней эффективно работать» [2].

Для полноты картины отметим и относительно новую точку зрения на то, каким должно быть российское земельное законодательство. Например, А. Шохин считает, что надо принять сугубо рамочный закон, а право

¹⁸ На февральском (2000 г.) заседании Госдумы аграрии, дав наказ Г. Зюганову: «Нет купле-продаже сельхозземель!», тем самым недвусмысленно заявили о своей позиции на предстоящих дебатах по Земельному кодексу, добавив при этом: «Земельный кодекс — это наш Сталинград!». Надо полагать, что это означает — ни шагу назад.

разрешать свободный оборот земли отдать в регионы. Неизбежный, по его мнению, приток инвестиций в прогрессивные регионы заставит других разрешить куплю-продажу сельхозземель. Ему оппонирует Г. Томчин из Союза правых сил, который был одним из авторов первого, самого либерального земельного кодекса еще в первой Думе. Он считает, что единый кодекс вообще не нужен. Вместо него должно быть 6—7 отдельных законов, в том числе и закон об обороте земли.

Теперь, когда мы видим, насколько широк спектр мнений по данной проблеме — от фермера, депутатов Госдумы, лидеров фракций и партий до бывших госчиновников министерского уровня, попытаемся выделить некое рациональное зерно из сказанного.

Собственность на землю в системе финансовой экономики

Коль скоро Россия строит рыночную экономику (будем воспринимать это как данность, с которой нельзя не считаться), неперенным атрибутом которой является принцип частной собственности (в том числе и на землю), ниспровержение этого принципа, на наш взгляд, стало бы очередной ошибкой. Проблема же заключается в его согласовании с другим неоспоримым фактором рыночной экономики — свободой и равенством для всех в процессе обмена товаров.

Достигнуть этого согласования можно только при условии, что собственник земли и природных ресурсов будет выплачивать обществу некий налог, а не присваивать себе то, что ему никогда не принадлежало, принадлежать не могло и не может. Да, он имеет непререкаемое право на доход от своей предпринимательской деятельности, вложения капитала на свой страх и риск. Но также закономерно и то, что часть дохода, остающаяся сверх этого и не являющаяся «делом рук человеческих», предпринимательской активности, должна принадлежать всем. А это есть не что иное, как природная рента.

Многие сторонники частной собственности на землю утверждают, что без нее нельзя обеспечить эффективного функционирования кредитной системы. В большинстве стран земля рассматривается как один из наиболее привлекательных видов залога для получения банковских кредитов. Возможно, это так. Но при этом часто упускается из виду то, что банковские кредиты под залог земли стимулируют спекуляцию земельными участками, приводя к необоснованному обогащению кредиторов (в наших условиях, как правило, коммерческих банков при отсутствии Государственного земельного банка). Те же, кто получает кредит на таких условиях, нередко быстро разоряются. Кстати, наш опыт и опыт западных стран (например, Англии 80-х гг.) это подтверждает. Поэтому кредитование под залог земли вряд ли можно считать генеральной линией инвестиционных кредитов.

И тем не менее вновь избранный Россией путь исторического развития диктует необходимость юридического закрепления права каждого гражданина на частное владение землей. Пользователь земли, получивший такое право в процессе, например, открытого конкурса, мог бы передавать это право на тех же условиях или оставлять земельный надел по

наследству и т. п. Иными словами, необходимо создание свободного рынка всего многообразия прав собственности на землю за исключением одного — частной собственности. Иначе говоря, титульным собственником земли должно оставаться государство. Владелец же земли, будь то государственное предприятие, коллективные либо частные владельцы, ее арендаторы, обязаны платить ежегодную земельную ренту.

Как показывает западный, да и наш собственный опыт (например, опыт Москвы), система аренды, основанная на передаче права пользования, оказывается весьма выгодной как собственнику, так и эксплуатанту. При этом любую проблему эффективного распределения рисков между партнерами сделки можно решить соответствующим подбором условий передачи аренды без потери титула собственника. В этом случае различия между частной и арендной формами собственности, по сути, становятся неосознаваемыми, что позволяет свести принципиальные разногласия между сторонниками и противниками частной собственности на землю и другие природные блага к чисто технологическим или процедурным [3].

Подводя итоги, можно констатировать: обычная собственность на землю имеет то неоспоримое преимущество, что гарантирует свободу пользования и дает уверенность в неприкосновенности капиталовложений в землю. Это важная предпосылка рыночной экономики. Тем не менее такая собственность имеет недостатки, заключающиеся в накоплении земли, в возможности спекулировать ею и в том, что прибыль, образующаяся благодаря повышению стоимости земли, поступает к собственнику, хотя она и не является результатом его деятельности. Этого можно избежать, когда общество передает индивиду землю только как собственность для пользования (для нас более привычно — в аренду).

Иными словами, землеустройство, при котором использование земли возможно только при условии непрерывной оплаты (сбор за пользование), больше подходит к нашей экономике, чем такое, при котором собственность в обычном смысле может быть приобретена посредством однократной уплаты покупной цены.

В вопросе о собственности на землю Правительство РФ, Госдума, Совет Федерации, Президент должны все тщательно взвесить. Велик соблазн сиюминутных решений — найти немедленно средства для покрытия нужд бюджета. Однако непродуманное решение может лишить будущие правительства иметь гораздо больший поток доходов от земли. Можно столкнуться с ростом социальной напряженности в обществе, с труднопреодолимыми препятствиями, а главное — упустить исторический шанс предложить стране оптимальную систему землепользования, сочетающую экономическую эффективность и социальную справедливость.

Литература

1. Харитонов Н. Не в этом веке // Московские новости. 2000. 22—28 февр.
2. Вы за нашу землю боитесь? // Коммерсантъ. 2000. №28. 19 февр.
3. Львов Д. Экономика России, свободная от стереотипов монетаризма // Вопросы экономики. 2000. №2.

Раздел III

Финансовый менеджмент современной фирмы

В.И. МАРШЕВ,
В.Г. МАРШЛЯН

Некоторые проблемы финансового менеджмента в странах с переходной экономикой

Финансы в управлении общественным производством любой страны занимают главенствующее место и проявляются в трех сущностных формах: финансах как объекте управления, финансах как субъекте управления, финансах как среде управления. Подобного рода смысловая многозначность интерпретации финансов редко подчеркивается и разделяется в научных трактатах и в практической деятельности, а потому часто порождает путаницу в предлагаемых рекомендациях финансового менеджмента и, прежде всего, по эффективному использованию финансов.

Финансы как объект управления наиболее разработаны как научная и практическая проблематика. В этом случае финансы означают то, на что направлено управленческое воздействие. И в этом смысле они во многом схожи с иного рода объектами управления (государством, семьей, сельским хозяйством, предприятием, армией, отдельной личностью и т. п.), естественно, с присущими финансам особенностями и спецификой.

Аспектные характеристики финансов как объекта составляют основную долю всех известных нам работ по финансовому менеджменту.

Финансы как субъект управления выступают в большей степени как метод воздействия на некий объект управления, т. е. тем инструментом, посредством чего осуществляется управленческое воздействие. Кроме того, в контексте субъекта управления финансы должны характеризоваться как структура и процесс управления, т. е. как всякий иной субъект управления. При том, что методы финансового воздействия (средства, рычаги, инструментарий и т. п.) исследованы достаточно полно, иные субъектные аспекты и характеристики финансов и финансового менеджмента — содержание целей, функций, принципов, структуры, процессов,

развития и т. д. — не получили должной разработки. И это, на наш взгляд, является основной причиной, порождающей неоднозначность трактовок и представлений о финансах, а главное, причиной неумелого использования их в конкретно-исторической среде. В статье будут рассмотрены некоторые проблемы в контексте данной характеристики финансов на примере антиинфляционной политики и ее роли в финансовых стабилизационных программах в странах с переходной экономикой.

«Деньги делают деньги» — известная формула, которая раскрывает суть третьей характеристики финансов, т. е. *финансов как среды управления*. Эта характеристика финансов наименее разработана как в науке, так и в практике финансового менеджмента.

Поскольку финансы в конечном счете являются продуктом финансового воздействия на любую организацию, то, как всякий продукт человеческой деятельности, они в то же мгновение становятся и являются частью окружающей среды. Для некоторых организаций они становятся элементом внутренней среды, для других — внешней среды, для третьих — как внутренней, так и внешней. Во всех случаях финансы становятся *ограничением* (в формальном, а не в модальном смысле, т. е. необязательно препятствием) и предметом постановки и решения любых последующих (в том числе и финансовых) задач управления. Многоликость финансов в этом качестве хорошо видна на примере займов МВФ России. На начальном этапе они играли вполне благородную (субъективную) роль спасительного для России средства стабилизации и развития экономики. Однако не до конца отыграв эту роль, сегодня они стали предметом интересов иного рода организаций — ФБР, Интерпола, ФСБ, Прокуратуры РФ и т. д. и т. п. В этом контексте финансы наиболее сильно проявляются в существующих в странах институтах, институциональной среде, способствующей или мешающей функционировать не только финансовым институтам, но и любой другой организации. В данной статье также пойдет речь о проблемах формирования и управления процессом развития институциональной среды в контексте применения общепринятых подходов к формированию антиинфляционной политики и финансовых стабилизационных программ в странах с переходной экономикой.

О сущности инфляции и причинах ее возникновения

Как экономическое явление инфляция существует уже длительное время. Считается, что она появилась чуть ли не с возникновением денег, с функционированием которых она непосредственно связана. Наиболее общее, традиционное определение инфляции (от латинского *inflatio* — вздутие) — переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных цен. Однако определение инфляции как переполнения каналов денежного обращения обесценивающими

ся денежными средствами нельзя считать полным. Инфляция, хотя и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями производства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира.

Можно назвать следующие основные причины инфляций:

- диспропорциональность, несбалансированность государственных расходов и доходов (дефицит государственного бюджета);
- неэффективность инвестиционного процесса (инвестиции в отрасли, стимулирующие непроизводительное потребление национального дохода);
- изменение структуры рынка в XX в. (эта структура все меньше напоминает условия совершенной конкуренции, она значительно ближе к модели олигополии);
- «импортируемая» инфляция (в связи с процессом глобализации и либерализации экономик стран резко повысились объемы международной торговли и соответственно зависимость стран от импорта тех или иных товаров, особенно это касается топливно-сырьевых товаров, резкие изменения мировых цен на данные виды товаров приводят к изменению структуры и величины издержек производителей);
- инфляционные ожидания (необходимо особенно отметить данный фактор, так как преодоление инфляционных ожиданий населения и производителей — важнейшая, если не вообще главная, задача антиинфляционной политики, которая к тому же наименее изучена и требует серьезного теоретического осмысления).

В теориях, разрабатываемых западными экономистами, существуют также и альтернативные концепции инфляции, наиболее распространенными из которых являются концепции инфляции спроса и инфляции издержек.

Инфляция спроса. Совокупный спрос, превышающий текущие производственные возможности, вызывает повышение уровня цен. Инфляция, вызванная этим источником, начинается с роста цен на конечные продукты, который постепенно распространяется на факторы производства, причем рост цен на последние не поспевает за ростом цен на первые.

Разумеется, какими бы причинами ни был вызван первоначальный рост цен, он немедленно упирается в границы, определяемые фактическим объемом денежной массы. Другими словами, само по себе увеличение спроса порождает не столько инфляцию, сколько угрозу инфляции. И это становится проблемой для институтов, регулирующих объем денежной массы, т. е. в большинстве случаев — для государства (правительства и центрального банка). Если государство с целью предотвратить гро-

заций спад производства реагирует увеличением объема, то отсюда, собственно, и начинается инфляция:

- в краткосрочном периоде такая политика вызывает рост цен и увеличение реального выпуска;

- в долгосрочном — только рост цен (инфляционная спираль).

Если государство сдерживает рост денежной массы, то уже в краткосрочном периоде происходит дефляция — сжимается спрос и восстанавливается равновесие.

Инфляция издержек. В силу ряда причин, требующих отдельного обсуждения, начинается рост издержек производства (в расчете на единицу продукта). Предложение при прежних ценах падает, что вызывает рост цен. При этом объем производства и занятость уменьшаются — это признак недостаточного спроса. Инфляция, вызванная этим источником, начинается с роста цен на факторы производства и затем распространяется через повышение издержек на конечный продукт.

Если в условиях инфляции издержек проводится политика смягчения ограничений роста денежной массы (в целях предотвращения спада производства), то с высокой вероятностью можно ожидать раскручивания инфляционной спирали, т. е. инфляции спроса:

- в краткосрочном периоде — рост цен и реального выпуска;
- в долгосрочном — только рост цен.

Если проводится политика жестких ограничений, то производство реагирует спадом, который в течение известного времени сводит инфляцию на нет. Однако в силу особенностей конкретных факторов роста издержек продолжительность периода дефляции может оказаться достаточной для возрастания «транзакционных издержек» использования этих методов до политически, экономически и социально неприемлемого уровня.

Необходимо также отметить, что в вопросах выработки единого подхода к проблеме инфляции для различных стран необходимо быть очень осторожным, так как, несмотря на наличие проблемы инфляции в большинстве стран мира, в каждом случае она носит уникальный характер, состоит из комбинации различных факторов, зависит от конкретных экономических условий. Особенно важно рассмотрение проблемы формирования концепции финансовой стабилизации, основным компонентом которой является антиинфляционная политика в развивающихся странах и особенно в странах с переходной экономикой.

Антиинфляционная политика как основной элемент финансовой стабилизационной политики

Хронические экономические проблемы стран Латинской Америки в 80-е гг., в особенности бюджетные дефициты и гиперинфляция, привели к выработке экономической элитой США, руководством МВФ и Всемир-

ного банка глобальной концепции Вашингтонского консенсуса, теоретически опирающегося на постулаты неоклассической теории рыночного равновесия о рациональности и оптимальном поведении институтов в экономических отношениях. Сущность концепции Вашингтонского консенсуса — сведение экономической политики развивающихся стран, а в дальнейшем и стран с переходной экономикой к трем постулатам: экономической либерализации, финансовой стабилизации и структурным реформам. По сути, эти принципы Вашингтонского консенсуса разрабатывались для достижения быстрой стабилизации финансовой системы, установления контроля за формированием экономической политики слабых государств, предусматривающих максимальное ослабление роли государства как активного субъекта экономического влияния в связи с его низкой эффективностью и ограничение его функций контролем за динамикой основных макроэкономических показателей. В дальнейшем данная модель была взята за базовую в процессе экономической трансформации в странах с переходной экономикой.

В отличие от теории переходной экономики, теория финансовой стабилизации, основным элементом которой является антиинфляционная политика, в целом уже была выработана к 1990 г. В мировой теории и практике имелось два основных сценария осуществления стабилизационной политики — ортодоксальный и гетеродоксный.

Ортодоксальный сценарий делает упор на сокращение дефицита государственного бюджета как за счет уменьшения государственных расходов, так и за счет увеличения доходной базы. Жесткая бюджетная политика сопровождается ужесточением денежно-кредитной политики, что реализуется в политике «дорогих денег». Ортодоксальный подход имеет две основные разновидности в зависимости от выбора экономических стабилизаторов — «якорей». В первом случае выбирается денежный «якорь»: в основу кладутся монетаристские методы, основанные на жесткой бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политике при плавающем валютном курсе, когда в качестве основы антиинфляционных мер выдвигаются сокращение совокупного спроса и ограничение денежной массы. Во втором случае выбирается валютный «якорь», когда больший акцент делается на стабилизации валютного курса (путем управляемых девальваций, установления валютного коридора, фиксированного курса); указанная мера способствует снижению антиинфляционных ожиданий, повышению степени предсказуемости действий экономических субъектов, привязывает внутренние цены к объявленному курсу и тем самым имеет антиинфляционные последствия.

Указанные разновидности ортодоксального подхода отличаются друг от друга по ряду позиций. Во-первых, базой: в одном случае (при плавающем курсе) — это национальные деньги, в другом (при фиксированном валютном курсе) — иностранная валюта. Во-вторых, способом по-

давления инфляции: в одном случае — это ограничение денежной массы, в другом — стабилизация валютного курса. В-третьих, внешнеэкономическими последствиями: в одном случае — сохранение заметной неопределенности в сфере международных операций, в другом — более высокая степень определенности с тенденцией к завышению курса национальных денег. На практике ортодоксальный подход широко применялся во многих латиноамериканских странах в 80—90-х гг.

Гетеродоксный сценарий делает упор на политику стабилизации применительно к ценам и доходам, хотя при этом может вбирать в себя и оба «якоря» ортодоксального подхода. В основе своей он базируется на временном замораживании цен, доходов и подразумевает, помимо прямых инструментов, активное проведение политики доходов, направленной на разрыв передаточного механизма в спирали «доходы — цены». Этот сценарий был успешно осуществлен на практике в Израиле. Это означает появление третьего «якоря» финансовой стабилизации. Указанный подход — особенно в шоковой форме — способен дать быстрый антиинфляционный эффект, однако порождает и негативные результаты: деформируется система ценовых импульсов и оценок, утрачиваются стимулы производства товаров, цены на которые заморожены, что способно вызвать товарный дефицит.

Особенности формирования и применения финансовой стабилизационной политики в странах с переходной экономикой

Необходимость осуществления стабилизационных мероприятий была вызвана весьма идентичными негативными процессами, происходящими в странах с переходной экономикой. Выделим основные из них:

- инфляционный кризис (макроэкономические диспропорции, уско-ряющаяся открытая инфляция и острый товарный дефицит);
- платежный кризис (острый дефицит золотовалютных ресурсов, подрыв кредитоспособности страны);
- системный кризис (утрата органами государственной власти всех уровней способности регулировать потоки ресурсов).

Данные исходные позиции привели практически все государства к необходимости формирования антиинфляционной политики, а также к ужесточению фискальной политики. Первоначальными мерами по достижению данных установок стали:

- ликвидация или существенное ограничение дотаций;
- резкое ограничение инвестиционных и оборонных расходов;
- ограничение налоговых льгот, повышение налоговых ставок и введение дополнительных специальных налогов;
- ликвидация квазифискального финансирования со стороны центрального банка (в форме отрицательной реальной процентной ставки,

дифференцированных валютных курсов, целевых кредитов, направляемых в определенные секторы экономики).

Перечисленные меры были осуществлены наряду с проведением широкой либерализации цен и внешнеэкономической деятельности, резким сокращением расходов и субсидий.

Отдельные страны различались между собой масштабами и конкретным исходом фискального приспособления. На этом же этапе произошло первоначальное расслоение стран переходного периода на две группы. В большинстве стран Центральной Европы и Балтии удалось довольно быстро преодолеть первичный фискальный кризис после проведения радикальной либерализации их экономик. Самым ярким примером оказалась Польша, где дефицит консолидированного государственного сектора в 1989 г. достигал уровня 7,4% ВВП, а страна находилась на грани гиперинфляции. В результате радикальной стабилизационной и либерализационной программы (программы Бальцеровича) удалось в 1990 г. достигнуть превышения консолидированных доходов над консолидированными расходами в размере 3,1% ВВП. Менее радикальную, из-за более благоприятных стартовых условий, фискальную адаптацию проводила Венгрия. Небольшой дефицит, наблюдавшийся в 1989 г. (-1,4% ВВП), сменился незначительным положительным сальдо в 1990 г. (+0,4% ВВП). На два-три года позже похожий путь прошли балтийские страны и некоторые республики бывшей Югославии. Так, например, Хорватия сменила дефицит в размере 4% ВВП в 1992 г. на профицит 1,7% ВВП в 1994 г. Македония за один год сократила бюджетный дефицит на 10,4 процентных пунктов ВВП — с 13,6% ВВП в 1993 г. до 3,2% ВВП в 1994 г. (а в 1995 г. до 1,3% ВВП). Страны СНГ и Балканские страны начали комплексные попытки стабилизации и проведения системных реформ позже и не всегда были в этом последовательны. Некоторые из них (Россия, Украина, Румыния) неоднократно приступали к процессу достижения макроэкономической стабильности. Болгария и Албания, несмотря на реформаторские усилия в 1991—1993 гг. и первоначальные успехи в снижении уровня инфляции, так и не достигли фискальной сбалансированности и в 1996—1997 гг. оказались в состоянии глубочайшего экономического и политического кризиса. По этой причине их необходимо отнести ко второй группе стран.

Большинство стран, успешно прошедших этап первичной стабилизации, вскоре столкнулось со вторичным (постстабилизационным) фискальным кризисом. Лишь четырем странам — Чехии, Словении, Хорватии и Эстонии — удалось избежать более серьезных проблем с достижением бюджетной сбалансированности.

Среди конкретных причин вторичного фискального кризиса следует, прежде всего, назвать снижение бюджетных доходов, особенно прямых налогов, а также рост социальных расходов. Представители неоклассиче-

ской школы считают, что основными причинами неудачной или запоздавшей макроэкономической стабилизации в анализируемой группе стран были незавершенность внешней и внутренней либерализации их экономик, отсутствие необходимых структурных реформ, политическая и организационная слабость основных государственных институтов.

Некоторые страны СНГ (Туркменистан, Таджикистан, Белоруссия, Узбекистан) в конце 1997 г., к началу международного финансового кризиса, были по-прежнему далеки от достижения первичной стабилизации. Причиной задержки, по мнению экономистов — представителей неоклассической школы, также являлись отсутствие достаточной внутренней и внешней либерализации экономики, замедление процесса приватизации и макроэкономическая политика. В странах СНГ и в балканских странах произошло наложение проявлений вторичного фискального кризиса (прежде всего снижения доходов и роста социальных расходов) на непреодоленный первичный фискальный кризис. Как известно, многим странам, принадлежавшим к анализируемой группе, удалось в конце концов достигнуть серьезного снижения инфляции, подчас даже опережая страны Центральной Европы и Балтии. Это касается, например, Албании в 1994—1996 гг., Молдавии (начиная с 1995 г.), стран Закавказья (начиная с 1996 г.). Неплохие результаты получили также Россия, Казахстан (обе страны с 1995 г.) и Украина (с 1996 г.). Однако во всех этих странах сохранялся довольно высокий уровень бюджетного дефицита при очень низком уровне бюджетных доходов и их собираемости. Основным вопросом в таких условиях становится — как в этих условиях оказалось возможным снижение инфляции и насколько оно будет прочным в будущем?

В 1994—1995 гг. развернулась серьезная полемика между Дж. Саксом и МВФ, касающаяся стратегии проведения первичной макроэкономической стабилизации в постсоциалистических странах на фоне неудачных попыток стабилизации в России в 1992—1993 гг. Дж. Сакс обвинял МВФ в слишком жестком подходе к требованию фискальной сбалансированности (не учитывающем политических реалий), предлагая со своей стороны политику фиксированного валютного курса как главного антиинфляционного якоря, поддержанного стабилизационным фондом, созданным международными финансовыми организациями и государствами развитых стран (по образцу Польши в 1990 г.). Согласно этой концепции, надежно зафиксированный валютный курс должен быстро снизить инфляционные ожидания и повысить спрос на национальную валюту, расширяя, тем самым, поле маневра в области денежной и фискальной политики. Умеренный фискальный дефицит должен финансироваться иностранной финансовой помощью и выпуском казначейских обязательств.

Антиинфляционные программы в тех странах СНГ, где они увенчались успехом, пошли фактически по сценарию, предложенному Дж. Саксом. Почти везде ключевую роль сыграла фактическая стабилизация валютного курса (хотя курс был формально плавающим), а также резкое ограничение эмиссионного финансирования бюджетного дефицита и квазибюджетных операций центральных банков. Однако сам бюджетный дефицит остался значительным — как правило, около 5% ВВП и выше. Его финансирование осуществлялось прежде всего за счет иностранной помощи и выпуска государственных ценных бумаг.

Международная помощь в виде грантов и льготных кредитов (прежде всего МВФ и Всемирного банка) сыграла существенную роль в странах с низким уровнем ВВП на душу населения — Армении, Албании, Молдавии, Грузии и Киргизии. Россия, Украина, Болгария и Румыния также использовали внешнее финансирование, однако в большинстве случаев это были кредиты, полученные на более или менее нормальных рыночных условиях. Россия, Украина и Казахстан расширили внутреннее заимствование путем выпуска разного типа казначейских обязательств и государственных облигаций. Ситуация на международных финансовых рынках в 1996 г. и в первой половине 1997 г., т. е. наличие свободного капитала и готовность инвесторов вкладывать его в развивающиеся рынки, способствовала развитию этого относительно дешевого и легкодоступного источника финансирования бюджетного дефицита, особенно привлекательного в условиях стабильности валютного курса.

Однако широкомасштабное внутреннее и внешнее заимствование позволяет решить фискальные вопросы и обеспечить макроэкономическую стабильность лишь только на короткий срок. Нарастающий объем государственного долга, особенно в условиях продолжающегося падения ВВП, очень быстро усугубляет бремя текущих процентных платежей и может легко привести к кризису ликвидности государственных финансов, как это случилось в Болгарии в конце 1996 г.

В этом плане «резервы» стран рассматриваемой группы различны. Наиболее остро вопрос государственного долга стоял перед Болгарией, где его отношение к ВВП превышало 100%. Не очень оптимистически выглядела ситуация в России, поскольку на долг, унаследованный от СССР, накладывались быстрорастущие новые обязательства. Быстрыми темпами роста государственного долга также характеризовались реформы на Украине, в Румынии, Киргизии, Грузии и Армении, хотя все эти страны начинали с нулевой задолженностью на старте процесса трансформации.

Серия финансовых кризисов в развивающихся и переходных экономиках в 1997 г. и растущая по этой причине нестабильность международных финансовых рынков резко ограничили возможности относительно дешевого внешнего финансирования. Драматические события на

финансовых рынках России и Украины в ноябре и декабре 1997 г. ярко продемонстрировали сценарий финансовой дестабилизации в экономиках тех стран СНГ, которые слишком сильно зависят от внешнего заимствования. В результате внешних шоков (например, финансовый кризис в Республике Корея) или внутренней неопределенности (например, перспективы предстоящих парламентских выборов на Украине, кадровые изменения в Правительстве России) нерезиденты массово решают уйти со своими деньгами с рынка казначейских обязательств данной страны. Это немедленно создает проблемы параллельно по двум направлениям: отсутствие ликвидности у правительства (и трудности с дальнейшим финансированием бюджетного дефицита путем выпуска государственных ценных бумаг), а также давление на валютные резервы центрального банка, что создает опасность усиления спекулятивного давления на курс национальной валюты, который обычно является единственным якорем достигнутой макроэкономической стабилизации. Если не противодействовать этим явлениям, то достаточно быстро возрождающийся кризис может перейти в стадию рыночной паники, как это случилось в Болгарии в 1996 г., России с октября 1997 по август 1998 г. и в других странах. Падение курса национальной валюты неизбежно приводит к росту процентных ставок на рынке казначейских обязательств и, следовательно, к бюджетному кризису, резкому возрастанию недоверия со стороны инвесторов, оттоку капитала и падению спроса на национальную валюту, а также к банковскому кризису, системному финансовому кризису в широком смысле. Тогда страна неминуемо и быстро входит в гиперинфляционную спираль, и достижения финансовой стабилизации сводятся к нулю.

Переосмысление антиинфляционной политики с учетом опыта проведения финансовых стабилизационных и антиинфляционных программ

Развитие событий в течение последних 10 лет и в особенности периода 1997—1999 гг., дает основания говорить о том, что необходимо внести серьезные коррективы в программу финансовой стабилизации, основным элементом которой является антиинфляционная политика. Необходимо по-новому взглянуть на проблемы достижения финансовой стабилизации в рамках общего экономического курса реформ, жестко связывая ее с проводимыми параллельно институциональными и структурными преобразованиями.

Попытаемся пересмотреть роль и способы осуществления антиинфляционной политики в странах с переходной экономикой, основываясь на эмпирическом опыте осуществления программы финансовой стабилизации и антиинфляционной политики в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Еще раз рассмотрим и проанализируем основные положения антиинфляционной политики в рамках сложившихся экономических представлений, сформированных экономистами — представителями неоклассической школы. Согласно данным представлениям, антиинфляционная политика является наиболее важным элементом стабилизационных мероприятий. Аргументы в пользу активных предупредительных мер по борьбе с инфляцией основываются на трех предпосылках. Наиболее важная из них — высокие издержки инфляции, которую необходимо избежать или снизить. Второй предпосылкой является то, что, если инфляция начинает расти, то она легко выходит из-под контроля. Уверенность в этом усиливает мотивацию для принятия предупредительных мер против инфляции, поскольку риск ее увеличения, согласно сложившимся представлениям, представляется более серьезной угрозой, чем риск отрицательных воздействий на производство и рост безработицы. Третья предпосылка состоит в том, что цена снижения инфляции очень высока. Согласно этой логике, даже если поддержание низкой безработицы является более важным приоритетом, чем сохранение низкой инфляции, все равно нужно стремиться предотвратить повышение инфляции сегодня, чтобы избежать необходимости провоцировать глубокий спад производства для снижения инфляции в будущем.

Все эти предпосылки, однако, не являются неоспоримыми. Единственный способ оценки данных утверждений — эмпирические наблюдения.

Если суммировать последние эмпирические наблюдения западных экономистов относительно инфляции, можно констатировать с большой долей уверенности, что значительными издержками действительно сопровождается только высокая инфляция. М. Бруно и У. Эстерли установили тот факт, что, когда страна пересекает порог годовой инфляции в 40%, она попадает в ловушку высокой инфляции и низкого роста. Однако существует мало свидетельств того, что если инфляция находится ниже этого уровня, то связанные с ней издержки высоки. Р. Барро и С. Фишер также подтверждают, что высокая инфляция в целом отрицательно влияет на экономический рост, но и они не представили доказательств того, что низкому уровню инфляции присущи высокие издержки. С. Фишер пришел к аналогичным результатам в отношении изменчивости инфляции (поскольку уровень и изменчивость инфляции взаимосвязаны, С. Фишер признал наличие больших трудностей в выделении их отдельных эффектов при любом уровне, изменчивости инфляции; это положение в целом справедливо: всякое исследование последствий инфляции, видимо, также учитывает издержки, вызванные ее изменчивостью). Дж. Акелроф, У. Диккенс и Дж. Перри в своем исследовании делают вывод, что умеренная инфляция может даже в большей степени способствовать экономическому росту, чем ее отсутствие [1]. Эмпирический ана-

лиз гипотезы ускоряющейся инфляции (известной также названиями «выпустить джинна из бутылки», «скользящий склон» или «теория обрыва») не оставляет места для двух мнений: нет никаких свидетельств того, что рост темпов инфляции обусловлен увеличением инфляции в прошлом.

На основе этого анализа, можно сделать вывод, что ограничение высоких и средних темпов инфляции должно быть фундаментальным приоритетом экономической политики, но борьба за снижение и без того низкой инфляции вряд ли приведет к ощутимому улучшению функционирования финансовой системы и экономики стран в целом. Анализ показывает, что в 1995 г. более половины развивающихся стран имели годовые темпы инфляции ниже 15%.

Для них контроль над инфляцией не является сверхприоритетной задачей. Видимо, он выступает важным элементом стабилизации и реформ в 25 странах, почти все они расположены в Африке, Восточной Европе и на постсоветском пространстве, с темпами инфляции более 40% в год [2] (рис. 1). Односторонний упор на борьбу с инфляцией может не только внести искажения в экономическую политику, не позволяя стране полностью реализовать свой потенциал роста промышленного производства, но и способствовать институциональным изменениям, уменьшающим экономическую гибкость хозяйства, не принося в то же время важных выгод экономического роста.

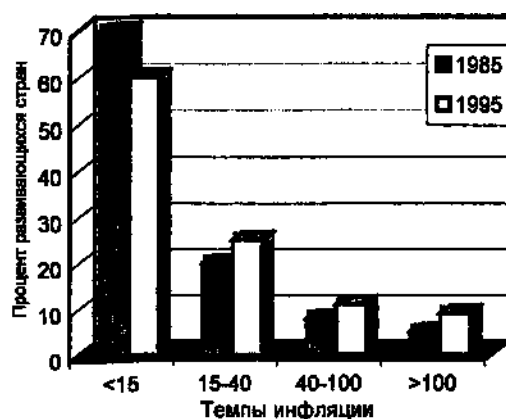


Рис. 1. Темпы инфляции в развивающихся странах, 1985 и 1995 гг. [3]

Особое внимание следует уделить антиинфляционной политике в странах с переходной экономикой, где причиной инфляции являются весьма специфические явления. Все переходные экономики сталкивались

с более или менее серьезными проблемами инфляции. Во многих случаях считалось, что инфляционные процессы связаны с двумя хорошо известными моделями, а именно, гиперинфляцией послевоенных периодов или же повышенной инфляцией, вызванной макроэкономической дестабилизацией в странах «третьего мира», особенно в Латинской Америке (см. рис. 2).

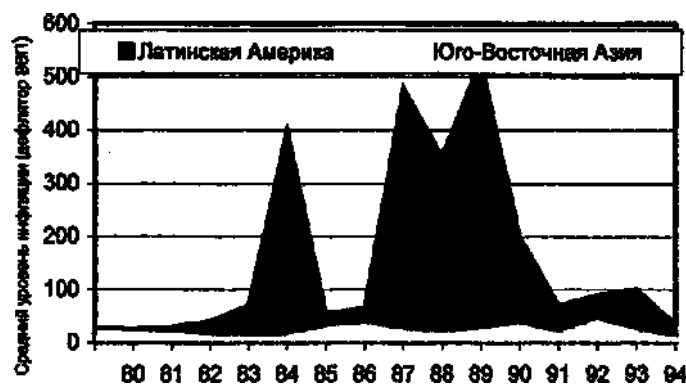


Рис. 2. Инфляция: сравнение Латинской Америки и Юго-Восточной Азии [3]

Подобный подход не учитывает особенностей переходного периода. Механическое перенесение моделей экономик, уже располагавших рыночными структурами, было серьезной ошибкой. Эта ошибка выразилась в навязывании в какой то степени неадекватных, неэффективных и даже вредных рецептов. Суть проблемы состоит в том, что природа инфляции в переходной экономике иная, чем в рыночной экономике, располагающей соответствующими институтами, и чей реальный сектор уже адаптирован к международной конкуренции и изменчивой конъюнктуре.

Разумеется, инфляция отражает превышение спроса над предложением, но не сводится только к этому. В экономике, где структура основного капитала подчиняется логике иной эконометрической системы, производственные издержки напрямую зависят от опыта прошлого. Если предприятия не имеют возможности включить часть издержек в цену своей продукции, они обречены на исчезновение. Следовательно, низкая инфляция может повлечь за собой исчезновение производительной системы еще до того, как будут созданы новые условия с низкой инфляцией. Еще одним распространенным побочным эффектом такой политики стало усиление кризиса неплатежей во многих странах с переходной экономикой. Это проявилось, прежде всего, в форме резкого изменения относительных и абсолютных цен. Финансовые ресурсы предприятий, необходимые для приобретения оборотного капитала, были «съедены»

абсолютными ценами. Пониженный тонус субъектов микроэкономики не может давать резких всплесков инфляции. Однако необходимо сознавать, что экономика как живой организм не приемлет такого внешнего насилия. Микроэкономика в силу своего специфического развития особенно остро реагирует на нарастание неплатежей субъектов реального сектора по расчетам с бюджетом, на высокий уровень долларизации сбережений и инвестиционного потенциала и на ряд других деформаций в системе денежных отношений. Именно потому, что тенденция понижения темпов инфляции сопряжена с падением реальных доходов, подавлением нарастающих потребностей экономических субъектов в финансовых оборотных ресурсах, ее устойчивость не вызывает доверия.

Сужение антиинфляционной политики до установления жесткого рестрикционного режима по отношению к денежной эмиссии (ее макроуровневым пределам) независимо от реальных потребностей всего денежного оборота в средствах платежа и от сбережений привело к следующим явлениям:

- угасанию активных начал денежно-кредитной системы в целом и подавлению антисипационных возможностей денежной эмиссии, а именно, ее способности авансировать экономический рост и доходы реального сектора;
- серьезной деформации состава денежной массы по основным ее структурным элементам и секторам экономики.

Очевидно, что следование жестким монетарным установкам лишь на уровне макроэкономических параметров не только не способствует развитию рыночных отношений, но и приводит зачастую к дезорганизации самой системы макрорегулирования, полностью переориентируя действие кредитно-денежного механизма на расширение емкости финансового рынка в ущерб реальному сектору экономики и конъюнктуре внутреннего рынка. Необходимо признать, что потеря активных начал денежно-кредитной системы ведет к снижению способности государства преодолеть или хотя бы приостановить нарастание воспроизводственных диспропорций, а также трансформацию инфляционно-перераспределительного процесса в скрытые его формы: межсубъектные долговые обязательства и другие псевдоденежные инструменты, резко снижающие способность государства регулировать денежное обращение и гарантировать его устойчивость. Все эти процессы разбалансируют денежно-кредитную систему. Экономическую угрозу представляют также дисбаланс в развитии отдельных секторов финансового рынка, нарушение баланса интересов участников каждого из его сегментов. Усугубляют этот дисбаланс недостаточная интегрированность финансового рынка в общую экономическую систему, неполная реализация им своей функции посредника в движении капитала.

Особенности стабилизационных и антиинфляционных мероприятий в России и их влияние на институциональное развитие

Инфляция в России — результат конкретных проблем экономики — собственности, структуры производства, «политического» сокращения рынков сбыта. Именно вследствие этой специфики монетарные методы борьбы с инфляцией обходятся слишком дорого. Для проведения государственной инфляционной политики априори некорректным является формулирование вопроса следующим образом: можно или нет с помощью монетарных методов остановить инфляцию в России?. Ответ однозначен — конечно же, можно. Но прежде чем давать ответ относительно эффективности данной политики, надо также задаться вопросом: каковы реальные издержки ее проведения, стоит ли платить столь высокую цену за временную остановку инфляции монетарными методами или необходимо выработать другие комплексные методы борьбы с ней? По мнению многих крупных западных и отечественных экономистов, ответ ясен — не стоит. Риск «переужесточенной» денежной политики (по экономическим, политическим и социальным соображениям) неоправданно велик, а полученный результат ненадежен.

Наличие *немонетарной* составляющей российской инфляции не позволяет полностью подавить инфляцию исключительно монетарными методами. Об этом красноречиво свидетельствует российский опыт последних лет. Борьба с инфляцией не прошла даром для экономики. «Побочными» эффектами данной политики стали такие глубокие экономические процессы, как спад промышленного производства, деформация структуры реального сектора, существенное падение уровня жизни, общезакономерная нестабильность и многие другие проблемы системного характера.

Некоторые коррективы стабилизационной и антиинфляционной политики в России

Исходя из эмпирического опыта, достаточно очевидной является необходимость качественной корректировки проводимой антиинфляционной политики. Ее формирование необходимо осуществить с учетом следующих реалий.

1. В ходе предпринимавшихся с 1992 г. «атак» на инфляцию выявился эмпирический предел ужесточения кредитно-денежной политики. Очень важно при этом, что такой предел наступает при темпах инфляции, отличных от нуля. Анализ показывает, что таким «предельно низким» является рост цен на уровне около 8—10% в год. Это говорит о том, что некоторый, вполне определенный уровень инфляции является для экономики России «заданным» ее институциональной и промышленной структурой. Этот предельный уровень инфляции можно назвать *структурно-институциональным фоном инфляции*. Необходимо также отметить, что

приближение темпов инфляции к отметке 8—10% годовых достигается уже за счет неклассических, специфических мер — отсрочек выплат по внешнему долгу, увеличения внутреннего долга, резкого снижения реального уровня доходов населения, сокращения финансирования науки и образования (будущего научно-технического потенциала) и инфраструктурных отраслей. Исходя из этого, уровень инфляции в 8—10% годовых при определении «фонового» уровня де-факто является заниженным. Реальный инфляционный фон в российской экономике, по оценкам экономистов, в полтора-два раза выше — 15—20% [4].

2. Соответственно этому уровню инфляции необходимо определить предел рационального ужесточения кредитно-денежной политики. Согласно исследованиям экономистов, рубежом сегодня является 13—15% — величина реальной денежной массы М2 (к декабрю 1991 г.). В течение трех лет борьбы с инфляцией эта «граница жесткости» монетарной политики постепенно снижалась — с 20% в начале 1992 г. до 13—15% в начале 1995 г. Однако такая динамика главным образом является следствием сокращения за это время величины ВВП, а также увеличения долларизации внутреннего, в основном неофициального товарооборота. Это говорит о незначительности фундаментальных институциональных реформ в экономике России. В среднесрочной перспективе необходимо рассмотрение данного параметра в качестве одного из основополагающих для корректировки текущих параметров антиинфляционной политики.

3. При темпах инфляции выше «фонового» уровня и реальной денежной массе, превышающей 13—15%, рестрикционная антиинфляционная политика эффективна: она действительно позволяет снижать темпы инфляции без серьезного ухудшения показателей промышленной динамики и общеэкономической конъюнктуры.

4. Со снижением темпов инфляции и величины реальной денежной массы ниже указанных границ дальнейшее ужесточение денежных ограничений становится все более нецелесообразным: эффективность монетарных мер резко снижается; одновременно существенно возрастают их негативные побочные последствия. Их можно именовать *эффектом «переужесточения»* кредитно-денежной политики. Помимо высокой цены, которую приходится платить за каждый процент дополнительного снижения инфляции посредством «переужесточения» кредитно-денежной политики, само это снижение во многом является фантомом. Инфляция приобретает черты подавленной: недостаток денег в экономике компенсируется частично увеличением неплатежей, частично — усилением спада. Пружина инфляции, сжатая таким образом, неминуемо разожмется вновь (как мина замедленного действия), как только обострение проблемы спада и неплатежей в очередной раз вынудит ослабить жесткость монетарной политики.

5. Необходим стратегический поворот от монетарной антиинфляционной к структурно-институциональной политике. Свои усилия государство должно сосредоточить не на стремлении сократить темпы инфляции посредством «переужесточения» кредитно-денежной политики, а на снижении самого предела «жесткости», т. е. «фонового» уровня инфляции, который инициируется причинами немонетарного характера. Для этого необходима программа среднесрочной экономической политики, направленной на формирование основных институциональных предпосылок финансовой стабилизации и экономического роста.

Представляется очевидным, что такая целевая установка означает смягчение денежной политики по сравнению с той, которая проводится в настоящее время. Логичным следствием такой корректировки курса может стать повышение уровня инфляции. Возможное увеличение темпов инфляции, которое произойдет в результате смягчения денежной политики, не так уж и губительно — по сравнению с нынешними темпами инфляции. Если государство сможет обеспечить стабильность этого нового, пусть даже несколько более высокого уровня инфляции для создания более благоприятного инвестиционного климата, это будет важнее, чем наблюдающиеся уже более трех лет постоянные малопредсказуемые скачки инфляции. Ключевым моментом здесь является обеспечение совпадения рациональных инфляционных ожиданий, планов и заявлений правительства и фактической динамики роста цен. Осуществление структурных и институциональных реформ, преодоление экономического спада, формирование устойчивых основ для экономического роста — только данные целевые установки смогут ликвидировать немонетарные причины инфляции, создать необходимый «запас прочности» для последующего осуществления жесткой финансовой политики и снижения инфляции до приемлемого уровня.

В целом же антиинфляционная политика, являющаяся основной компонентой концепции финансовой стабилизации, должна осуществляться не в рамках малоэффективной схемы «сжатие денежной массы → уменьшение относительного бюджетного дефицита → сокращение спроса → снижение инфляции», а по принципу «накопление капитала → расширение спроса → рост производства и занятости → рост бюджетных доходов → сокращение бюджетного дефицита → снижение инфляции». Иными словами, необходимо перевернуть «пирамиду» политики стабилизации и начинать с оздоровления финансов и реформирования микроэкономических институтов, решения проблем формирования и целевого использования инвестиционного потенциала производства. Разработка сбалансированной денежной политики требует перехода от «борьбы» с инфляцией и использования преимущественно рестрикционных методов к выработке системы регулирования инфляции, бюджетного

дефицита и прочих компонентов, их направленности на структурные и институциональные преобразования в экономике.

Литература

1. Akerlof G., Dickens W., Perry G. The Macroeconomics of Low Inflation // Brookings Papers on Economic Activity. 1996. №1.
2. Bruno M., Easterly W. Inflation Crisis and Long-Run Growth. World Bank. 1995.
3. World Development Indicators. World Bank. 1997.
4. Popov V. Inflation During Transition: Is Russia's Case Special? Sapporo, 1996.

М. ЛИПЕЦ-ЗАЙХОВСКА

Методы оценки и прогнозирования поведений и реакций предприятий*

Проблемы принятия решений на уровне предприятия

Говоря о процессе принятия решений на уровне предприятия, особое внимание необходимо уделить методам оценки и прогнозирования поведения и реакции предприятий. Это следует прежде всего из изменений управляющей системы в последние годы, особенно в Польше. Наиболее существенным как для предприятий, так и для макроокружения является анализ того, как ведет себя предприятие и как изменяется его финансовое положение в результате изменений, происходящих в управляющей системе, особенно в области финансовой политики.

Финансовое положение предприятий можно определять разными способами. Можно его определять, например, при помощи таких категорий, как чистая и валовая прибыль, финансовая ликвидность и т. п. Использование для анализа или прогнозирования одной из возможных категорий зависит от цели, которую ставятся перед аналитиком или специалистом, готовящим прогноз. Для руководства разных уровней и субъектов управления особенно полезной является информация об абсолютных величинах и изменениях финансового результата предприятий, определяемого как разница между доходами и издержками. Особенно часто для оценки финансового положения предприятий используется чистая прибыль, т. е. та категория, которая определяет средства, остающиеся в распоряжении предприятий, и на основании которой их оценивают банки при принятии решений о предоставлении кредита и которая, в частности, предопределяет возможности их развития. При оценке положения предприятия все большее значение придается финансовой ликвидности. Финансовая ликвидность предприятия понимается как способность к выполнению обяза-

* В настоящей статье были использованы результаты исследований, проведенных в рамках проектов: «Модели оценки динамики и причин преобразования экономического положения предприятий» — №1 П 110 022 04 и «Модели анализа и прогноза финансовой ликвидности предприятий в отраслевом аспекте» №1 Н 02В 013 08.

тельств по отношению к поставщикам товаров и услуг, банков и других финансовых учреждений, а также бюджета. Она является одним из самых главных факторов, определяющих возможности использования собственного производственного потенциала, главным образом основных фондов. От финансовой ликвидности зависит также увеличение этого потенциала с помощью инвестиций.

Состояние финансовой ликвидности оказывает влияние также на оценку стоимости предприятия во время его приватизации и в результате — на величину предполагаемого акционерного капитала и котировку на бирже.

В нынешней ситуации системных преобразований и еще не вполне стабилизировавшейся экономики самым важным следует признать анализ и — по мере возможности — оценку:

- влияния факторов, не зависящих от предприятий, на их финансовый результат нетто и на финансовую ликвидность (не всегда обе эти категории, как показала практика, проявляют такие же темпы изменений и даже направление изменений). К этим факторам следует отнести: процентную ставку кредита, курсы валют, норму налогообложения прибыли, показатели изменений цен приобретаемых и продаваемых благ, цены в сфере внешней торговли, нормы амортизации основных фондов, пошлины, установленные законом, отчисления в фонды социального характера, минимальную заработную плату и другие предусмотренные законом денежные и неденежные ассигнования в пользу работников, в том числе страховые тарифные ставки и др.

- влияния факторов, зависящих от предприятия, на прибыль и финансовую ликвидность. К этим факторам следует отнести: объем и ассортиментную структуру продукции, уровень и структуру занятости, уровень индивидуальной зарплаты, объем и структуру потребления материалов и энергии, объем ресурсов основных фондов, цены продаваемой продукции, исключая те цены, которые устанавливаются правительством или другими уполномоченными органами государственной администрации, структуру распределения прибыли между инвестициями и выплатами работникам и т. п.

Как легко заметить, набор этих факторов довольно большой и учет влияния каждого из них на величину чистой прибыли или же финансовую ликвидность предприятия как для аналитических целей, так и для прогнозирования — необыкновенно сложен или почти невозможен.

Итак, основной целью данного исследования была разработка моделей поведения предприятий с точки зрения чистой прибыли и финансовой ликвидности для ответа на вопросы: *какие факторы в первую очередь определяют финансовое положение и поведение предприятий, а также в каком масштабе (с какой интенсивностью) отдельные из вы-*

деленных факторов влияют на эти две из названных категорий на отдельных предприятиях и в отраслях.

Результаты анализа могут оказаться полезными при формировании макроэкономической политики как в аспекте инструментов этой политики (формирование факторов T не зависящих от предприятий), так и для прогнозирования динамики и структуры роста.

Результаты как аналитических, так и прогнозных исследований (при прогнозах можно учитывать разные значения параметров — инструментов экономической политики) могут оказаться полезными для органов, принимающих решения.

Разработки в области построения моделей поведения предприятий проводятся автором этого доклада в рамках исследовательских проектов Комитета научных исследований (КНИ) уже пять лет. До сих пор был проведен анализ свыше 1300 предприятий. На основании статистической информации об этих предприятиях, а также информации, касающейся макроэкономических инструментов, при помощи которых государство воздействует на политику предприятий, была предпринята попытка проведения анализа чувствительности поведения предприятий на эти инструменты.

Так как преобразования, происходящие в системе управления, а также их влияние на поведение и реакции предприятий носят массовый характер, то в качестве инструмента анализа предлагается использовать эконометрические модели. Исходной точкой для их построения является информация о действительном поведении субъектов. Опираясь на эту информацию, а также на принятые предпосылки относительно характера и формы зависимости между отдельными явлениями, при помощи эконометрических моделей предпринимаются попытки оценки этих зависимостей. Но не только. Проводится также оценка приспособляемости предпринимаемых установок к действительности. Иначе говоря, косвенно получаем ответ на вопрос, в какой мере ожидания относительно такого, а не другого поведения предприятий, опирающиеся на некоторые теоретические предпосылки, являются обоснованными. Следует отметить, что этот ответ не носит общий характер. Он касается конкретного положения, вытекающего из места, времени и специфики исследуемого множества субъектов. Это не уменьшает его важности, ибо решения из области экономической политики тоже не носят вневременной характер и касаются конкретной экономики в определенном ее положении.

Методы анализа

В качестве категорий, описывающих положение предприятий и его изменения (*переменные, объясняемые в моделях*), были приняты:

- продажа;
- инвестиции;

- заработная плата;
- валовая прибыль;
- чистая прибыль;
- полученные кредиты.

В качестве *переменных объясняющих* были приняты:

- 1) для реализованной продукции:
 - имущество;
 - степень ликвидации имущества;
 - оборотные средства;
- 2) для инвестиционных расходов:
 - имущество;
 - степень ликвидации имущества;
 - чистая прибыль;
 - стоимость экспорта;
 - задолженность;
 - отчисления в бюджет;
- 3) для заработной платы:
 - занятость;
 - прибыль;
 - реализованная продукция;
 - капиталовложения;
- 4) для прибыли брутто:
 - реализованная продукция;
 - издержки;
 - обязательства;
- 5) для прибыли нетто:
 - реализованная продукция;
 - издержки;
 - отчисления в бюджет;
- 6) для кредитов:
 - причитающиеся суммы;
 - обязательства;
 - ставка кредита для рефинансирования.

Общая структура моделей

Учитывая указанные выше взаимосвязи и требования, связанные с целью исследования, в качестве инструмента анализа, о чем уже упоминалось, были предложены эконометрические модели, построенные по следующим принципам:

- период наблюдений (как можно дольше) обусловлен доступностью статистических данных;

- модели носят причинно-следственный характер, что, как известно, означает, что зависимые переменные, в данном случае заработная плата, инвестиции, продукция и т. д., объясняются соответствующим образом подобранными независимыми переменными;

- структура функций для отдельных объясняемых переменных могла быть произвольной, т. е. это могли бы быть как линейные, так и нелинейные функции, и подбор конкретной функции был обусловлен следующими факторами:

- а) существенностью параметров;

- б) статистической существенностью оцениваемых параметров (мы учитывали прежде всего: коэффициент корреляции R , статистику Дарбина—Уотсона, тест T);

- параметры функции оцениваются не только для всего периода и для целого исследованного множества, но также для определенных частей периода и множества (дело в том, чтобы можно анализировать не только глобальные результаты, но и результаты для меньших агрегатов и учитывать переменность во времени оцениваемых параметров моделей).

Исходя из выше указанных предпосылок была предложена оценка параметров двух основных видов функций

- *линейной:*

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n + e;$$

- *в степени:*

$$y = ax_1^{b_1} x_2^{b_2} \dots x_n^{b_n}.$$

С учетом эмпирических данных были оценены параметры отдельных моделей.

Анализ результатов оценки моделей

Функция продукции

Оценка параметров функции продукции оказалась возможной лишь для половины выделенных отраслей. Почти все из принятых для анализа моделей — это многофакторные функции, имущество и степень его износа. Среди избранных моделей только восемь нелинейные модели. Все остальные — линейные.

Функции продукции для всех исследованных предприятий вместе являются трехчленными линейными функциями.

Относительно незначительное количество моделей, для которых удалось оценить статистически правильные параметры, говорит о том, что, пожалуй, классические факторы в настоящее время не определяют уровень продукции. С нашей стороны это пока гипотеза, которую в ходе дальнейших исследований надо или подтвердить или опровергнуть.

Вытекающая из проведенного исследования роль реализованной продукции в определении других категорий, оказывающих влияние на поло-

жение предприятия, а также сложности оценки функции продукции для половины исследованных отраслей указывают на масштабы проблем, которые возникают в ходе прогнозирования выше упомянутой категории.

Модели капиталовложений

Модели капиталовложений удалось разработать для 15 из 27 отраслей и для капиталовложений в целом.

Эти модели, для которых удалось оценить параметры, являются линейными моделями: 14 из них — это однофакторные модели, две — многофакторные (в том числе модель для капиталовложений в целом).

Оцененные параметры модели капиталовложений в целом указывают на зависимость вложений от прибыли, ресурсов имущества и степени его износа. Параметр при последнем из названных факторов имеет отрицательный знак, что может указывать на то, что в масштабе всех учитываемых предприятий доминирует тенденция к декапитализации.

Характерно, что практически во всех моделях, кроме модели капиталовложений в целом, существенным фактором, определяющим их величину в отраслях, является прибыль нетто. Можно сделать вывод, что величина вложений в решающей мере определяется собственными финансовыми возможностями, а не воспроизводственным нуждами, в том числе связанными с модернизацией.

Модели вознаграждения

Параметры моделей вознаграждений оценивались для всех отраслей. Среди них преобладают нелинейные и многофакторные модели. Для вознаграждений в целом самой лучшей оказалась линейная модель, в которой объясняющими переменными являются: продукция, занятость и прибыль.

Решающим в свете оцениваемых моделей фактором, определяющим заработную плату на предприятиях, оказался уровень занятости. Именно поэтому оценка изменений этой категории имеет столь большое значение для правильного определения уровня выплат вознаграждений. Можно предполагать, что это отражение политики предприятий, которые в анализируемый период защищали работников от увольнений, меньше внимания уделяя другим элементам их деятельности. Следует ожидать, что в будущем прибыль и продукция будут играть более значимую роль в формировании заработной платы.

Модели валового дохода для предприятий в целом

Параметры моделей валового дохода для предприятий в целом были оценены на основании месячных временных рядов за периоды:

- с января 1990 по июнь 1998 г.;
- с января 1991 по июнь 1998 г.;
- с января 1992 по июнь 1998 г.;
- с января 1993 по июнь 1998 г.

Из анализа полученных оценок были получены следующие выводы.

1. Валовой доход для предприятий в целом в значительной мере зависит от изменений издержек и объема реализации. В среднем за весь период 1991—1998 гг. каждый рост издержек на 1 злот. вызывал снижение финансового результата на 0,9 злот., а рост продажи на 1 злот. вызывал рост финансового результата на 0,798 злот.

2. Оценка величины и изменений параметров во времени указывает на то, что зависимость финансового результата от издержек имеет тенденцию к уменьшению.

Модель чистого дохода предприятий в целом

Параметры модели чистого дохода предприятий в целом были оценены для таких же периодов, как и для валового дохода.

Результаты расчетов позволяют формулировать следующий вывод. Зависимость чистого дохода от валового дохода и отчислений в бюджет очень сильна и стабильна во времени.

Модель задолженности предприятий в целом

Параметры моделей, описывающих величину кредитов (задолженности) для предприятий, в целом оценивались на основании данных временных рядов, охватывающих такие же периоды, как и для финансового результата.

Анализ полученных результатов оценок параметров моделей указывает на следующие выводы.

1. В целом, реакции предприятий на политику установления процентной ставки и ее влияние на внутреннюю политику предприятий совпали с ожиданиями. Рост процентной ставки на кредиты повлиял на сокращение величины получаемых кредитов. Рост превышения причитающихся сумм над задолженностью вызывал те же последствия.

2. Надо, однако, подчеркнуть, что реакция на процентную ставку совсем слабая. Рост процентной ставки на единицу повлиял на 0,004.

3. Также сила реакций на изменение сальдо: причитающиеся суммы — задолженность, совсем незначительная. Рост этого сальдо на 100 единиц вызывает изменения величины получаемых кредитов на 0,00003.

4. Изменения параметров во времени указывают на некоторый рост силы воздействия учитываемых переменных на величину кредитов, что свидетельствует о том, что решения о получении кредитов предприятиями не определяются только сложившимися на предприятии нуждами, а продиктованы соотношением прибылей и убытков.

Выводы

На основании результатов проведенных исследований можно сформулировать следующие выводы.

1. Факт, что для большинства оцениваемых категорий, описывающих поведение предприятий, удалось оценить статистически и существенно правильные параметры моделей, указывает на возможность использования этого класса моделей для анализа поведения предприятий, а в результате и для прогнозирования.

2. Только для незначительной части предприятий и отраслей удалось оценить параметры моделей, определяющих реализованную продукцию. Отсюда вывод, что на величину реализации, наверное, воздействует больше факторов, чем было учтено в предлагаемых моделях, а также, что в результате трудно прогнозировать поведение предприятий в этот период, опираясь на те модели.

3. Следует отметить незначительную реакцию предприятий относительно склонности к использованию кредитов, на изменение их процентных ставок. Это свидетельствует о том, что при такой величине, которая имела место, предприятия решались на получение кредитов прежде всего для сохранения текущей финансовой ликвидности, т. е. в «вынужденном» положении, а не ради развития.

Вывод этот подтверждается также минимальным влиянием установленных процентных ставок на кредиты и на размер инвестиционных расходов.

4. Все исследования — как опирающиеся на обзорный анализ, так и на временные ряды — указывают на значительную дифференциацию силы реакций предприятий на одни и те же системные решения. Можно предполагать, что для достижения целей, намеченных экономической политикой, целесообразным было бы больше дифференцировать способы воздействия на их поведение.

5. Следует отметить, что не для всех учитываемых категорий и выделенных субъектов удалось оценить параметры моделей. Таким образом, в реакциях предприятий на системные регулирования и другие внешние сигналы в рассматриваемый период существовала значительная степень неопределенности. Можно это объяснить некомплектностью управляющих систем. Допускается также гипотеза о том, что управляющая система внутренне несвязна и не соответствует положению предприятия и его окружения.

О.В. ЧЕЧЕТКИНА

Создание предпринимательских сетей в России: вызов финансизму

На смену индустриальной эре [1], начало которой было положено промышленной революцией первой половины прошлого века, пришла информационная эра, переход к которой ведущие страны Запада начали в

50—60-е гг. по мере развертывания и углубления НТР. Этот переход в наиболее развитых странах мира завершен к середине 80-х гг.

Индустриальная эра характеризовалась преимущественным развитием отраслей материального производства. Производство было массовым, крупносерийным, ориентированным на рынки большой емкости и на изделия массового спроса. Основным фактором повышения эффективности производства была экономия затрат живого труда. Экономия на масштабе появлялась при помощи снижения затрат ресурсов на единицу конечной продукции за счет повышения удельной мощности технологических агрегатов, укрупнения предприятий.

Информационная эра характеризуется преимущественным ростом в экономике сферы услуг, особенно отраслей, связанных с переработкой информации и осуществлением всех видов посреднической деятельности. Производство в информационную эру стало гибким, немассовым, оно ориентируется на индивидуальные запросы потребителей, на небольшие по емкости рынки сбыта, на отдельные сегменты и ниши рынка. Повышение эффективности производства идет за счет снижения издержек по реализации продукции и накладных расходов в целом. В информационную эру на смену крупным корпорациям приходят мелкие и средние предприятия, основанные на деловом партнерстве, кооперативной форме собственности. В составе экономически активного населения высокоразвитых стран наиболее быстрыми темпами возрастает доля мелких и средних предпринимателей и работников умственного труда, в том числе управления. Конкурентоспособность определяется не только возможностью фирмы обновлять ассортимент выпускаемой продукции или услуг, но и умением создать для себя новый рынок на старом или новом рынке.

Происходит изменение организационных структур: новые информационные технологии позволяют широко использовать отдельных работников и малые группы, выведенные за пределы предприятия при помощи информационных систем, так как теперь отдельный специалист может решить те задачи, в решение которых ранее вовлекались группы людей с различными организационными функциями. Бизнес координируется более эффективно, точнее распределяются ресурсы, развиваются новые структуры межфирменного взаимодействия. Чем меньше рыночная доля фирмы, тем важнее для нее партнерство с владельцами ключевых ресурсов для облегчения себе выхода на рынок и увеличения собственного влияния на поведение других фирм и условия конкуренции. Крупный бизнес освобождается от экономически невыгодного производства, место которого занимает малый бизнес. Экономический рост стал результатом более эффективного использования, а не вовлечения большего количества ресурсов в оборот, поэтому размер фирмы перестал быть определяющим фактором успеха на рынке.

Информационные процессы между крупными и малыми предприятиями подразумевают взаимный обмен информацией о продукции, производстве, издержках, потребностях, мощностях и сроках поставок. Информация управляет процессами материально-технического снабжения, поэтому предприятия нуждаются в современных информационных и коммуникационных технологиях (Интернет, Интранет). Границы современных предприятий также меняются, так как новые способы передачи информации уменьшают стоимость координации деятельности предприятий и формируют новые связи между ними. В настоящее время в России идет изменение системы сбора, анализа и распределения информации, информационные системы и блоки только формируются (см. пример 1). Сейчас явно прослеживается необходимость в информационных посредниках, которые могли бы дать информацию о рынке товара и нормальных условиях контракта.

Пример 1. Малая фирма, занимающаяся системной интеграцией. Компания основана в ноябре 1991 г., в ней работает около 40 человек. Начав бизнес с поставки сетевого программного обеспечения в декабре 1991 г. и русифицирования и продажи программ, в октябре 1992 г. компания подписывает дилерское соглашение по персональным компьютерам с фирмой Hewlett-Packard. По мере накопления опыта системной интеграции компания перешла к концепции мощных открытых систем, подписав соглашение на поставку больших информационных комплексов с компанией Hewlett-Packard. К настоящему времени фирма создала дилерскую сеть из 250 компаний. С 1993 г. компания осуществляет продажи лицензий на предпродажную инсталляцию продуктов Майкрософт небольшим сборщикам персональных компьютеров. В настоящее время 80% продаж лицензий малым сборщикам компьютеров проходит через данную компанию. В 1994 г. к передовым информационным технологиям стали проявлять интерес отечественные промышленные предприятия. Компания выходит на региональный рынок, подписывая договор на информатизацию Волжского коммерческого банка с Пермской приборостроительной компанией и с Волжским машиностроительным предприятием. Компания предлагает клиентам комплексное решение по созданию информационной инфраструктуры: от сдачи небольшой локальной сети до запуска в работу интегрированной системы комплексного управления предприятием.

При реализации крупных проектов фирма чаще всего выступает в качестве генерального подрядчика, привлекая небольшие фирмы для решения локальных задач и отвечая перед клиентами за все виды работ, связанных с информатизацией. Это — обеспечение надежных линий связи, подбор и поставка компьютерной техники и программного обеспечения, сетевого оборудования, приложений, работы по конфигурации и запуску системы, поддержка и сервис.

Компания подбирала себе партнеров постепенно, по мере возникновения на рынке потребностей в тех или иных решениях. Клиентами компании являются предприятия связи, крупные банки, транспортные и страховые компании, машиностроительные и приборостроительные предприятия, рекламные агентства, металлургические предприятия и предприятия энергетики. Своим постоянным клиентам компания предлагает новые услуги, так как поддержка работоспособности системы входит в обязанности системного интегратора. Для этих целей в регионах компанией открываются свои филиалы.

Неудачное совмещение нескольких видов деятельности, таких как системная интеграция, производство, оптовая и розничная торговля компьютерным оборудованием, послужило причиной краха многих отечественных и зарубежных фирм на российском рынке. Однако данная компания смогла успешно развивать и дистрибуцию, и работы по системной интеграции, причем одно направление не развивается за счет другого. Кроме того, компания не просто продает программы, но и проводит консультации о том, какие именно программы наилучшим образом подойдут для решения конкретной задачи, выступая в более широком качестве, чем просто дистрибьютор программной продукции.

Изменения условий взаимодействия между организациями определяются не только технологическими нововведениями, но и новыми возможностями информационного обмена, поэтому основой технологических изменений становятся изменения в информационных технологиях в результате развития микроэлектроники. Изменявшаяся под воздействием новых возможностей информационных технологий организация бизнеса нуждается в новых структурах, процессах и взаимоотношениях для своего последующего развития.

Несмотря на инерцию в управлении крупными фирмами, стало абсолютно ясно, что более прибыльным становится эффективно и быстро разрабатывать новые продукты, чем эффективно длительное время производить старые изделия. Поэтому для фирмы стало необходимым учитывать наличие и условия связей с внешними партнерами и их возможности обеспечения развития фирмы.

В настоящее время рынки не существуют изолированно внутри страны и ни один из производителей не является только внутренним производителем. Стандартизация производства конечного продукта ведет к полной взаимозаменяемости любого участка производственного цикла. В результате рынки регулируются едиными техническими стандартами и нормами, а нововведения используются вне зависимости от места их происхождения. Выпуск продукции может осуществляться небольшими партиями в соответствии с требованиями потребителей. Специализация — источник повышения эффективности современного крупного произ-

водства, а система его внешних связей обеспечивает максимальную устойчивость корпоративного бизнеса.

Первой стадией стало соединение коммуникационных и информационных систем с глобальными транспортными системами. *Второй стадией* оказалось упрощение возможностей объединения стадий разработки, производства, маркетинга и дистрибуции. Результатом таких упрощений стал допуск любой фирмы к потенциальному объединению своих преимуществ и возможностей с преимуществами других фирм, независимо от их географического положения.

Изменения внешней и внутренней среды связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе в результате развития транспорта, информатики и средств коммуникации, повышения степени неопределенности внешней среды в результате существенного замедления темпов роста во всех индустриально развитых странах; возникновения тенденции к фрагментации рынков по причине дифференциации потребительского спроса. Динамичное управление рынком предполагает непрерывность разработки новых продуктов ради предложения заказчикам дифференцированного и эффективного обслуживания на уровне, превосходящем запросы клиентуры. Проведение мероприятий в области роста конкурентоспособности организации, ее новаторства в отрасли должно приводить к снижению рыночных преимуществ конкурентов. В результате этого корпорации усиливают свою специализацию, сосредоточивая усилия на основных сферах бизнеса, но неопределенность и фрагментация рынков заставляют компании усиливать гибкость хозяйствования. Формой разрешения этого противоречия становится гибкое массовое производство на основе специализации производства унифицированных и стандартизированных узлов и деталей. Выпуск продукции может осуществляться небольшими партиями в соответствии с требованиями потребителей. Так как доступность информации позволяет предпринимателям координировать свою деятельность вне географических границ, развиваются *сети фирм*, ведущих общий бизнес, ранее объединенный в рамках одной крупной корпорации, как особая форма организации совместной деятельности многих фирм по распределению и использованию разнообразных ресурсов.

Предпринимательские сети [2] выступают как особая форма организации совместной деятельности многих фирм по распределению и использованию разнообразных ресурсов. Современная доступность информации позволяет предпринимателям координировать свою деятельность вне географических границ, выбирая для себя страны и регионы с более благоприятными условиями, что позволяет развивать сети фирм, ведущих общий бизнес и ранее объединенных в рамках одной крупной корпорации. Легальные рамки трансакций менее важны, связи между отдельными организациями — размыты. Идет обмен взаимодействиями:

социальными, деловыми, информационными — между участниками сети. В сетевом подходе взаимоотношения между поставщиками, потребителями, иными участниками сети и организациями не имеют иерархии, упорядоченности. Ключевой элемент, объединяющий фирмы в единую сеть, — совместное использование информации. Информационная инфраструктура и сети на базе новейших технологий — фундамент, на котором формируются *промышленные сети*.

Существуют «профессиональные» [2] сети специалистов, объединенных неформальной разработкой схожих проблем; «квазифирмы» с постоянными контрактами между одними и теми же партнерами; сетевые формы кооперации между крупными и мелкими фирмами; сети малых и средних фирм; стратегические соглашения и партнерства в сфере дорогостоящих научных разработок (см. пример 2).

Пример 2. Инновационное биотехнологическое предприятие. Компания создана в 1991 г. в научной лаборатории. До 1988 г. фирма занималась конверсией: готовили очистители воздуха для подводных лодок и спутников. Фирма в настоящее время занимается переносом технологий с Запада на Восток, хотя до этого занималась переносом технологий с Востока на Запад (см. схему 1). Самая известная разработка малого предприятия — проект по производству растворителей для очистки выбросов в окружающую среду. В 1995 г. фирмой была получена международная лицензия. С 1993 г. лицензия была передана на Запад: там — инженерно-промышленное производство, здесь — научная поддержка. Установка начала работать с 1997 г. В России стоимость такой установки по очистке воздуха — 120 000 дол., но здесь установки никому не нужны, а за рубежом в настоящее время требуют инвестиций. В течение 1990—1993 гг. компания получила два кредита от инновационных фондов. Все было инвестировано в производство, а кредиты вовремя возвращены.

В настоящее время фирма получает деньги за то, что представляет иностранные компании, но держит свой авторитет на научных разработках. Еще 10—20% прибыли дают диагностические наборы для новорожденных. Развитие компании идет медленно, но с улучшением. После кризиса 1998 г. сотрудничество с иностранными компаниями не свернуто. Цель фирмы в том, чтобы инновационная деятельность способствовала развитию НИИ, который, в свою очередь, станет генератором идей для инновационной деятельности; также фирма стремится создать новые производственные мощности для института. Есть ученые, которым нужны деньги для развития своих идей. Основная проблема сейчас в том, что нет хорошей команды и новых идей. В основном фирма, известная своими разработками, 2 раза в год участвует в специализированных российских выставках, поэтому в дополнительной рекламе не нуждается. На фирме внедряется система качества, поэтому генеральному директору

известно, что и куда отправлено, существуют прямые и обратные связи в подготовке документов и в поставках.

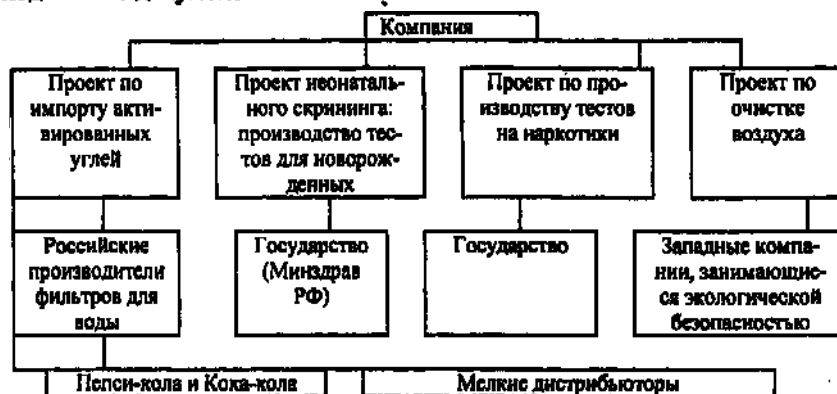


Схема 1

В настоящее время нет дилерских сетей и региональных представительств. Фирма получила лицензии от группы компаний, которые занимались диверсификацией в области биотехнологий, и теперь представляет их интересы в сфере сбыта активированных углей, которые те продают в России как эксклюзивные представители. В настоящее время компания обладает 10% рынка активированных углей в России. На мировом рынке активированных углей работает 4—6 крупных компаний. На нашем рынке находятся три крупных компании-производителя и три крупных импортера. Представители крупных фирм сотрудничают с данным малым предприятием (см. схему 2). Активированные угли в основном используются отечественными производителями фильтров для очистки воды. Также фирмой полностью поддерживается цикл очистки воды на российских предприятиях компаний Пепси и Кока-кола. К фильтрам обращаются множество других предприятий, которых беспокоит экологическая безопасность их продукции.

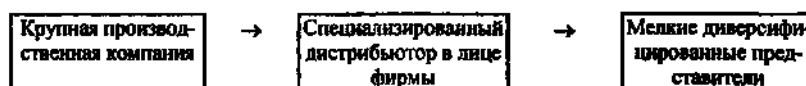


Схема 2

Фирма в течение восьми лет является поставщиком неонатальных скринингов для новорожденных. В производстве тестов для новорожденных есть только один конкурент в России, но его импортная продукция стоит в 4 раза дороже. Данная фирма выполняет государственный заказ по тестам. Должен был состояться тендер, но так как в стране существует только одна компания-производитель, то она получает все средства по Государственной президентской программе. Новый проект фирмы — тесты для диагностики наркотиков. Они позволят производить проверку

в любой момент. Препятствием для их разработки является отсутствие рынка потребления: в США такие проверки обоснованы законодательно и фиксируются в трудовом контракте при приеме на работу. Существуют как тесты на один вид наркотиков, так и мультитесты, которые и собирается производить компания. Технологии будут получены от иностранных фирм.

По существу, это проект всего НИИ, где есть специальная лаборатория. Производство планируется наладить при поддержке государства. Мощность линии составит 2 млн тестов в год при себестоимости 50 центов и отпускной розничной цене 2—3 дол. Для тестов на наркотики технологии готовы предоставить 4–6 крупных иностранных фармацевтических компании. Ни одна отечественная компания такие тесты не производит. Так как данный товар — медицинского назначения, то существуют восемь этапов передачи и адаптации технологии в России. Первый этап — чистый импорт, второй — фасовка в России, далее — изготовление из полуфабрикатов. Подготовка технических условий для России займет 1,5—2 года. На этом этапе и находится сейчас компания. Через 2 года уже будет осуществляться полный цикл производства в России, но для этого необходимо законодательное обоснование рынка.

Рынок предположительно будет разделен на два сегмента: честные потребители и «заставленные» (обеспокоенными родителями и правоохранительными органами). Для поддержки проекта понадобятся связи с прессой, а также создание региональных представительств компании, сетей и каналов сбыта. Фирма ориентирована на увеличение своей рыночной доли и поддержание качества продукции. Цены устанавливаются ниже импортных аналогов. Ниша рынка была выделена по профилю института.

На фирме работают шесть постоянных сотрудников, 10—20 человек участвуют время от времени, а при отдельных проектах число сотрудников может увеличиться до 30 человек. Маркетинговый отдел планировалось создать еще в 1992 г. при предполагаемом расширении компании, но сейчас все маркетинговые функции исполняет сам генеральный директор. Партнеры подбираются по принципу: какие люди, можно ли им доверять и с ними работать. Взаимодействие идет в основном с крупными компаниями, но продукцию закупают и мелкие дистрибьюторы. Несмотря на связи с зарубежьем, фирма не участвует ни в российских, ни в международных организациях.

Для высокоорганизованного бизнеса необходимо, чтобы ресурсы оказывались в нужное время на нужном месте, а для эффективного распределения ресурсов необходимо создавать определенные коммуникации между всеми людьми, вовлеченными в бизнес. *Сеть предприятий* [3, 88—91] не имеет юридического оформления, как, например, транснациональная корпорация. Это единый производственно-хозяйственный ком-

плекс, состоящий из высокоспециализированных и юридически самостоятельных предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, совместно участвующих в изготовлении отдельного продукта.

Сети обычно определяются как соглашения долгосрочного характера, направленные на достижение определенной цели при помощи конкурентных преимуществ между взаимосвязанными коммерческими организациями, которые возникают по сравнению с конкурирующими фирмами, не объединенными в сеть. Сети, как правило, обладают особой системой ценностей: взаимное доверие и неформальные обязательства ради стабильности сети; готовность отказаться от частных целей в интересах общего развития; безупречная репутация сети для поддержания долгосрочных контактов с партнерами.

Членство в сети дает участникам определенные преимущества: снижаются транзакционные и производственные издержки; облегчается доступ к современным источникам информации и технологий, могут быть созданы совместные базы данных и возникает возможность выхода на другие рынки; инновационный процесс ускоряется, риски могут быть разделены между участниками сети. Чем сложнее становится сеть, тем более расплывчатыми будут границы между элементами. Централизованное управление отсутствует, а координацию плановой и текущей деятельности и обмен информацией между входящими в сеть фирмами осуществляет лидирующая фирма, чему способствует использование единой сети информации. Из-за этого именно информационные сети становятся основой сетевых соглашений.

Для малого бизнеса участие в сетевых структурах дает ряд преимуществ: снижение стоимости функционирования компании за счет уменьшения транзакционных издержек, легкость модернизации и расширения сети; использование нововведений в производство; высокая скорость принятия управленческих решений из-за отсутствия цепочки обмена информацией между головной компанией и малым предприятием в сети.

Систему отношений с покупателями на бизнес-рынках можно рассматривать как сеть, которая имеет свою структуру, основой которой становятся не организация и ее характеристики, а отношения между бизнес-субъектами. Удовлетворяются не только материальные потребности покупателей, но и социальные потребности: взаимопонимание, доверие, уверенность в партнерах. Отношения становятся важнейшим ресурсом, которым владеет компания наравне с материальными, финансовыми, информационными, человеческими и т. д. Происходит индивидуализация отношений с каждым конкретным потребителем, идет развитие взаимоотношений компании с ее покупателями.

Основная цель бизнес-субъекта в сети — усиление собственной сетевой позиции с ростом контроля над сетью за счет установления более эффективных связей. Поэтому сети отношений и их структура постоянно

совершенствуются. Создается клиентская сеть с близкими личными отношениями как барьерами на входе в сеть, где постоянное обновление сетевой структуры не дает конкурентам усилить свои позиции. В рамках сетей существует специфическая система ценностей: взаимное доверие, как условие стабильности сети; взаимные обязательства (контракты, договоры; неформальные обязательства, основанные на специфических для каждой данной сети нормах и стереотипах поведения); взаимная поддержка, отказ от частных интересов ради общей цели. Эти личные взаимоотношения наиболее важны в быстроразвивающихся высокотехнологичных отраслях для малых фирм.

Одной из причин сосуществования малого и крупного бизнеса является передача принятия решений на микроуровень как характерная черта рыночной экономики. Существует жесткая конкуренция между малыми предприятиями за право сотрудничества с данной крупной компанией. Растущее малое предприятие создает свою систему партнерских отношений для расширения собственной активности. Рост числа партнеров позволяет распределить между ними риски. Партнерские отношения в малом бизнесе обычно строятся двумя способами — или в виде дополнения своей активности другими видами деятельности, которые необходимы для развития малого предприятия; или включением малого предприятия в партнерские отношения с уже существующей формальной структурой. Во втором случае малое предприятие несет помимо своих и чужие риски. Фирмы *малого сектора* могут искать источники своего процветания на международных рынках [4] (см. пример 3).

Пример 3. Малое инновационное предприятие высоких технологий. Предприятие создано в 1992 г. на базе НИИ высоких технологий и специализируется на выпуске оптических и иммуносенсоров. Персонал компании — практики, работавшие ранее в оборонной отрасли. Помещение арендовано в НИИ. Предприятие было создано ради ведения независимой разработки перспективных научных идей. Для фирмы характерны высокое качество продукции и высокая квалификация персонала, новые идеи и технологии, гибкость политики фирмы, эффективные управление издержками и краткосрочное планирование. Слабыми сторонами фирмы остаются сбыт и маркетинг продукции в России.

Создание предприятия значительно изменило всю область деятельности, а его бизнес ориентирован на увеличение своей рыночной доли, лидерство на рынке высоких технологий. В России фирма конкурентов не имеет, на Западе конкурентами являются в основном крупные компании. Ниша на рынке выделилась в ходе практических исследований. Реклама фирмой не используется, а в международных организациях участвует только в качестве научной лаборатории. Контакт в России с предприятиями не имеет: патенты и права собственности в России не защищены. У предприятия существует собственный российский патент, а также —

международные (немецкий и американский), принадлежащие предприятию, создаваемому в Германии, в котором у малой инновационной фирмы есть своя доля. Таким образом, получается некая сеть, когда есть два тесно связанных производственных предприятия.

Предприятие намерено вести научно-технические разработки в России, а производство должно быть организовано в Германии. До кризиса ряд российских посреднических компаний торговали комплектующими для узкого круга потребителей, но теперь предприятие делает прямые закупки в Германии, так как в России рухнула инфраструктура высоконаучного бизнеса. Комплектующие для разработок привозятся из США и Японии, так как они обновляются один раз в полгода и любое российское предприятие не сможет так динамично модернизировать свое производство. Проблема состоит в том, что в нашей стране нет производителей комплектующих, а на Западе не хотят иметь дело с маленькими разнородными заказами. Поэтому данное предприятие сотрудничает с зарубежными малыми предприятиями, специализирующимися на поставках деталей для высокотехнологичных потребителей (см. схему 3).

На предприятии особое внимание обращают на уникальные характеристики прибора, а не на дизайн, что позволяет снизить зависимость компании как от поставщиков, так и от негативных влияний внешней среды (вроде банковских кризисов). Существование компании базируется на идеях: создал одно предприятие — перешел к новому. До кризиса оно планировало искать пути создания сетей с крупным бизнесом, а сейчас с готовностью рассматривает такие предложения с Запада.

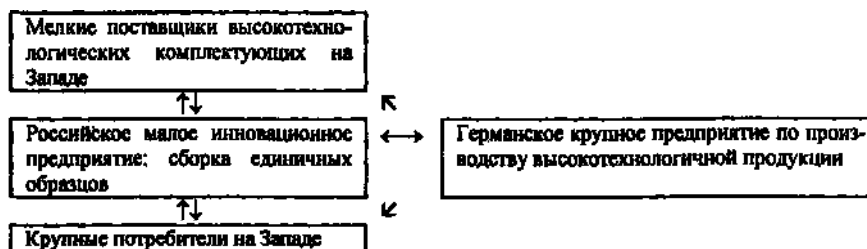


Схема 3

Однако приближение к зарубежным потребителям должно опираться не только на сверхтехнологии, но и на движение от желания инвестировать в долгосрочные отношения, к пониманию нужд каждого конкретного клиента и работе с ним ради удовлетворения его потребностей на взаимовыгодной основе. Каждая компания со своими связями оказывается включенной в бизнес-сеть независимых компаний, которая строится и развивается по мере увеличения числа сделок между ее участниками. Развитие сети малых предприятий и их техническое оснащение во многом зависят от крупных производственно-хозяйственных комплексов, по отношению к которым малые предприятия могли бы выступать в качестве

ве поставщиков комплектующих элементов готовой продукции в области распределения продукции и ремонта сложных изделий. Малые предприятия в сети крупного бизнеса могут участвовать в организации материально-технического снабжения в качестве ведущих торговых партнеров или в виде финансово-расчетного центра.

Причиной возникновения предпринимательских сетей стал тот факт, что, достигая значительных успехов во внедрении нововведений и в развитии высокотехнологичных производств, малые предприятия одновременно сталкиваются с отсутствием стабильности внешней среды: колебанием цен на факторы производства, изменением в государственной политике, усилением международной конкуренции. Это приводит к изменению методов управления фирмами для повышения адаптации к изменениям внешней среды и эффективного перевода имеющихся ресурсов в перспективные сферы деятельности. Поэтому малые фирмы стараются наряду с использованием преимуществ специализации производства применять и возможности производственной кооперации: расширение масштаба производства, проведение совместных научных исследований и разделение между компаниями финансового риска.

Примером применения сетей малых и крупных предприятий могут служить *инновационные, венчурные предприятия*, возникающие как самостоятельно, так и при поддержке крупных корпораций и являющиеся основным источником нововведений и развития передовых технологий во всем мире. В мировой практике сферой деятельности малых предприятий не обязательно является инновационная деятельность. Основная масса занята в традиционных видах деятельности. При этом малые предприятия в сфере нововведений используются крупным бизнесом с целью доведения новых видов продукции для массового потребителя и служат для апробации достижений НТП. Благодаря технологическим нововведениям и низким издержкам субподрядчик повышает конкурентоспособность заказчика. Головное же предприятие оказывает помощь подрядчику в создании, в кадрах, финансах, технологии, обучении, в закупках сырья и контроле за качеством. Основными требованиями к подрядчику остаются качество изделий и поставка их на определенных условиях.

Новые технологии информационных систем позволяют использовать малые предприятия, выведенные за пределы предприятия при взаимном обмене информацией о продукции, производстве, издержках, потребностях, мощностях и сроках поставок, а также как стратегические партнерства в сфере инновационного бизнеса, сетевые формы кооперации между крупными и мелкими фирмами (субконтрактинг, лизинг, франчайзинг), постепенно переходя к возникновению *виртуальных корпораций*.

Причины создания виртуальной корпорации — размывание внешних границ фирмы и взаимодействие с участниками внешней среды. Эффект виртуальной корпорации связан с перекрестными связями фирм-

участников (не ясно, где начинается одна и заканчивается другая фирма) в долгосрочных отношениях. Виртуальная корпорация не централизована, влияет на конкуренцию и структуру рынков и постоянно изменяется для лучшего взаимодействия компаний с поставщиками и потребителями. Конкуренция существует уже не между отдельными фирмами, а между виртуальными корпорациями и частями их вертикальных цепочек. Для компании на рынке массовых товаров (без немедленного контакта с потребителями и с одноразовыми транзакциями) при появлении конкурентов с более низкими ценами можно потерять многих клиентов. При длительных же взаимоотношениях потребитель помимо товара получает различные социальные, информационные, сервисные выгоды от компании и менее чувствителен к ценовому фактору.

Инновационная модель [3] предпринимательства отличается от классической тем, что вместо максимизации отдачи от имеющихся ресурсов она предполагает использование любой возможности для развития производства, даже при нехватке собственных ресурсов. Инновационный предприниматель изучает внешнюю среду в поисках альтернативных возможностей, затем соотносит свои ресурсы с возможностями, и в случае нехватки собственных средств ищет источники во внешней среде. В настоящее время помимо материальных ресурсов существуют информационные и интеллектуальные, которыми малая фирма может не обладать в достаточном количестве и ей приходится привлекать внешние ресурсы, объединяя обладающие данными ресурсами фирмы в единую предпринимательскую сеть (см. пример 4).

Пример 4. Инкубатор технологий. Финансирование исходит от американского правительства: 300 тыс. дол. для безвозмездного финансирования проектов. Помещение инкубатора выделено образовательным учреждением. Штат набирается на основе личных знакомств. Обычный клиент инкубатора: индивидуальные предприниматели и малые предприятия, имеющие конкретные деловые предложения, которые намерены добиваться успеха в малом бизнесе, производя на своей фирме в России товары, пользующиеся спросом как в нашей стране, так и за рубежом. Должен существовать рынок сбыта этого разработанного продукта, но для успешного выхода фирмы на рынок с этим товаром необходима помощь.

Фирма может рассчитывать на полную конфиденциальность и охрану своих прав, поддержку экспертов по экономическим, юридическим и техническим вопросам при оформлении проектов; на интенсивный курс обучения, разработанный российскими и американскими специалистами по коммерциализации технологий. Проекту дается экспертное заключение и оценка. В ряде случаев эксперты инкубатора могут предложить новые технические решения, расширение области применения проекта или объединение с другим проектом. Клиент получает доступ к базе дан-

ных инкубатора, оказывается помощь в рекламе (рекламные листки для малых фирм) и маркетинговых исследованиях. Для получения обширной информации помогут знакомство и личные контакты с авторами других проектов.

Инкубатор не рассматривает проекты с грифами секретности, не поддерживает НИОКР и фундаментальные исследования, торгово-финансовые и общегуманитарные проекты, а также проекты, не ориентированные на выпуск продукции в самые сжатые сроки. Специалисты бизнес-инкубатора помогают разработать рекламно-информационный листок. Инкубатор помогает инноватору оформить патент. Если фирма предоставляет производственные образцы, то инкубатор экспонирует их на своей постоянной выставке, а также на периодических выставках с участием инкубатора как в Москве, так и в других городах РФ. Реклама бизнес-инкубатора дается в специализированных журналах, в начале деятельности инкубатора прошла реклама на телевидении.

В рамках развития международных связей инкубатор представлял курируемые им проекты на торгово-промышленной ярмарке в Ганновере, но сотрудничества по различным причинам не получилось. Связи инкубатор приобретал на конференциях, а также по регионам рассылались факсы в отделы местных администраций, отвечающие за развитие НТП. Частные фирмы на Западе в контактах с инкубатором не заинтересованы, они предпочитают незаконно скопировать изобретение, а не купить его. В данное время инкубатор ведет переговоры с одной японской компанией, которая хочет быть дистрибьютором технологий. Кроме того, инкубатор проводит мониторинг малых предприятий по заказу фонда поддержки малых предприятий. Было рассмотрено более 200 проектов, из них профинансировано — 20. Но только семь проектов могут рассчитывать на прибыльную реализацию.

Кризис оказал различное влияние на российские малые фирмы, ведущие инновационные разработки: одни ушли с западного рынка, другие постепенно покидают рынок российский. Первые — это те, кто осуществляет адаптацию западных технологий к российским условиям и организует торговлю импортными товарами, постепенно теряя свою инновационную направленность. Вторые — продавцы уникальных разработок. Существование инновационной компании базируется на идеях: создал одно предприятие — перешел к новому. Это характерно не только для России, но и для Запада, там существует множество малых компаний, производящих новые научные идеи.

Основной путь выживания и развития малого бизнеса в России — его объединение в предпринимательские сети либо с такими же малыми предприятиями, либо с крупными компаниями. Это могут быть ФПГ или предпринимательские союзы, но дальнейшее развитие малого бизнеса России, особенно его производственной части, — это возникновение в

России виртуальных корпораций. Они будут базироваться, во-первых, на малом российском инновационном бизнесе как наиболее интересном для потенциальных зарубежных партнеров, а, во-вторых, на развитии информационных технологий, связывающих фирмы в виртуальные корпорации (опять же на основе предпринимательства и инноваций). Малые инновационные российские фирмы в своем развитии и взаимодействии с крупным бизнесом должны опираться на желание инвестировать в долгосрочные отношения, на понимание нужд каждого клиента ради удовлетворения его потребностей на взаимовыгодной основе.

Литература

1. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В., Астухова Е.Э. Современный маркетинг. М., 1991.
2. Шульц А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России (спецкурс) // Российский экономический журнал. 1997. №5—7.
3. Ардишвили А. Предпринимательские сети — форма сотрудничества малых фирм // Проблемы теории и практики управления. 1990. №4.
4. Johanson J. Associates Internationalization // Relationships & Networks. Uppsala, Sweden, 1994.

Ю.И. ЮПКО

Сравнительные преимущества лизинга как метода финансирования реального сектора экономики

Экономика Республики Беларусь, как и других стран СНГ, стоит перед необходимостью масштабного обновления основного капитала. Применяемый в настоящее время метод наращивания объемов производства при практически отсутствующих инвестициях, очевидно, не может быть рассчитан на долгосрочную перспективу. В сложившейся ситуации едва ли не единственно возможным инструментом финансирования реального сектора экономики может оказаться лизинг.

Технологическое обновление производственной базы в индустриально развитых странах, начиная с 60-х гг. XX в. шло посредством значительного применения лизинга. Среди этих стран по объему заключенных лизинговых соглашений лидируют Австралия, США, Япония, где доля лизингового финансирования в общем объеме промышленных инвестиций составляет соответственно 30, 25 и 19%. В Англии доля лизинга во внутренних промышленных инвестициях составляет около 18%, во Франции — примерно 15%, в Германии и Испании — 14%. В 90-е гг. эту тенденцию подтверждают страны Восточной Европы и Прибалтики, где до 50% прямых иностранных инвестиций предоставляется на условиях международного лизинга.

Важность развития лизинга состоит в том, что он становится альтернативой традиционным формам инвестирования, обладая рядом преимуществ по сравнению с инвестированием за счет собственных средств или

посредством привлечения кредитных ресурсов. Лизинговые операции позволяют предприятиям-арендаторам без значительных единовременных капитальных затрат приобретать и оперативно внедрять у себя в производстве новую современную технику, отвечающую требованиям НТП. Это способствует сохранению фирмами-арендаторами способности к самофинансированию, устойчивости финансового положения и поддержанию рентабельности на необходимом уровне. При использовании лизинга арендатор получает также определенные налоговые льготы, поскольку лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль.

Участники лизингового договора могут устанавливать норму ускоренной амортизации, что позволяет, во-первых, профинансировать значительную часть стоимости оборудования за счет амортизационных отчислений, во-вторых, сформировать низкую остаточную стоимость оборудования, в результате чего арендатор получает существенную экономию на уплате налога на недвижимость. Кроме того, по окончании срока лизинга в случае необходимости предприятие реализует оборудование по невысоким относительно рыночных ценам.

Когда объект лизинга импортируется арендодателем и лизинговые платежи с разрешения Национального банка Республики Беларусь уплачиваются в иностранной валюте, часть валютной выручки арендатора, идущая на уплату лизинговых платежей, освобождается от обязательной продажи на валютно-фондовой бирже.

Лизинг выгоден и для предприятий — поставщиков оборудования. Он обеспечивает своевременную оплату продукции, что повышает устойчивость финансового положения, ликвидность баланса и кредитоспособность. Предприятия-поставщики через лизинговые соглашения расширяют каналы гарантированного сбыта продукции.

Наконец, коммерческие банки от проведения лизинговых сделок также получают достаточно весомую прибыль. Даже при высоком уровне банковской ставки за среднесрочный кредит прибыль банка от операций лизинга выше, чем от среднесрочных ссуд. Особую актуальность приобрел банковский лизинг после того, как в 1999 г. белорусские банки получили возможность приобретать основные средства для последующей передачи в лизинг за счет привлеченных ресурсов.

Банковский лизинг при определенных обстоятельствах имеет преимущества и по сравнению с лизингом, осуществляемым лизинговыми компаниями. Во-первых, лизинговая ставка при банковском лизинге ниже, чем у лизинговых компаний на величину маржи последних. Во-вторых, у лизинговой компании существенно выше накладные расходы по сравнению с отделом лизинговых операций банка. В-третьих, оперативность оформления лизинга в банке выше. В-четвертых, банковский лизинг может быть проще в части дополнительного обеспечения лизин-

говой сделки. Оформление такого обеспечения является правом банка, а не его обязанностью, в то время как наличие дополнительного обеспечения при кредитовании лизинговой компании является обязательным условием, выдвигаемым со стороны коммерческого банка.

Коммерческие банки часто создают дочерние специализированные лизинговые фирмы. Последние, пользуясь широкой кредитной поддержкой учредивших их банков, могут осуществлять более разнообразные и совершенные лизинговые операции. Так, в специализированных лизинговых компаниях наряду с финансовым лизингом все большее применение находит «лизинг — полное обслуживание», который характеризуется предоставлением дополнительных услуг: инжиниринговым и консалтинговым сопровождением, обеспечением гарантийного и текущего сервисного обслуживания. Характер услуг зависит от особенностей предоставляемого оборудования. Кроме того, при достижении значительного объема лизинговых сделок коммерческие банки и лизинговые компании могут маневрировать ресурсами для взаимного покрытия возможных неплатежей в срок. При этом лизинговые фирмы не обязаны создавать резервы для покрытия возможных потерь по сомнительным долгам.

Мировая практика свидетельствует, что лизинг является универсальным механизмом снижения финансовых рисков в процессе инвестирования. Сравнительный анализ лизинга и прямого банковского кредитования с позиций совокупных финансовых рисков для участников сделки подтверждает преимущества первого.

Расчеты показывают, что эффективность лизинговых сделок может быть на 10—20% выше по сравнению с традиционным кредитованием. Следует отметить также, что несмотря на существующие льготы, лизинг оказывается выгоден и на макроэкономическом уровне — для экономики в целом: дополнительный спрос на основные средства увеличивает загрузку производственных мощностей, объем произведенной продукции, прибыль, что, в конечном итоге, оборачивается дополнительными налоговыми поступлениями в бюджет. К такому же эффекту приводит и рост числа рабочих мест.

Таким образом, обладая рядом достоинств, отмеченных выше, лизинг может и должен стать одним из важнейших механизмов финансирования реального сектора экономики. Однако в Республике Беларусь лизинговые операции все еще не получили заметного распространения. Сказывается, безусловно, неблагоприятная инвестиционная обстановка в стране — высокие инфляция и риски, низкая степень приватизации реального сектора, жесткая налоговая политика, делающая акцент на текущие бюджетные поступления. Среди других причин — отсутствие опыта в проведении лизинга, а также недостаточная разработанность и противоречивость законодательных и нормативных актов, регулирующих проведение лизинговых сделок. Сдерживающим моментом со стороны коммерческих

банков выступает ограниченность долгосрочных ресурсов, имеющих в них распоряжении. Проблема ресурсов особенно актуальна в начальной стадии, когда происходят главные вложения средств в операции лизинга. Серьезной проблемой являются отсутствие развитого и организационно оформленного рынка средств производства и недвижимого имущества без ценового и административного государственного вмешательства, «изъяны» валютной политики. Остановимся более подробно на одном недостаточно проработанном вопросе валютной политики, сдерживающем развитие лизинга. Согласно положению «О порядке проведения валютных операций на территории Республики Беларусь», лизинг не вошел в число операций, по которым разрешено использование иностранной валюты при расчетах между резидентами — юридическими лицами. Это обстоятельство непосредственным образом сказалось на проведении лизинговых сделок, для которых оборудование, не производимое в нашей стране (либо не соответствующее требуемым стандартам качества), приобретается за пределами Республики Беларусь за иностранную валюту. Число таких лизинговых сделок крайне незначительно, ибо их проведение требует специального разрешения Национального банка Республики Беларусь. Между тем исключение лизинга из числа операций, по которым разрешены расчеты в иностранной валюте между резидентами, не может быть обосновано ни с теоретической, ни с практической точек зрения. Национальный банк Республики Беларусь признает банковский лизинг кредитной по своей сущности операцией. Такая трактовка лизинга дается в плане счетов бухгалтерского учета в коммерческих банках Республики Беларусь, положении «О порядке формирования и использования специального резерва на возможные потери по сомнительным долгам». Схема приобретения оборудования у иностранных производителей для последующей передачи в лизинг аналогична приобретению оборудования посредством использования кредита в иностранной валюте. Поэтому совершенно не объяснимо, почему средства в иностранной валюте, вложенные арендодателем в валютоокупаемый лизинговый проект, не могут быть возмещены ему, в отличие от кредита, в иностранной же валюте. Можно лишь предположить, что на момент разработки и утверждения Положения о порядке проведения валютных операций (1996) банковский и иной лизинг не получил еще достаточного развития и по этой причине оказался вне поля зрения разработчиков Положения.

На наш взгляд, включение лизинга в число операций, по которым разрешены расчеты между резидентами Республики Беларусь в иностранной валюте, необходимо и будет способствовать техническому перевооружению отечественных предприятий, наращиванию их экспортного потенциала. Что касается международного импортного лизинга (когда арендодателем выступает нерезидент Республики Беларусь), то его роль как инструмента привлечения иностранных инвестиций в Республику Бела-

русь более чем очевидна. Основное его преимущество состоит в том, что цена привлекаемых по международному лизингу ресурсов значительно ниже, чем цена валютных ресурсов внутри страны.

Развитие международного лизинга требует целенаправленного регулирования. Так, при создании дочерней лизинговой компании при одном из банков, специализирующихся на проведении международных банковских операций, необходимо будет участие Национального банка Республики Беларусь в оформлении гарантий для привлекаемого иностранного капитала. Для успешного становления и развития деятельность такой лизинговой компании будет нуждаться в целевом льготировании при таможенном оформлении ввозимого на территорию Республики Беларусь оборудования.

**В.М. ВАСИЛЬЦОВА,
О.В. СТЕПАНОВА**

Определяющие факторы финансовых потоков фирмы

Новые требования по рассмотрению финансовой информации в отчетах российских компаний, ориентированные на Международные стандарты учета, традиционно предполагают сопоставление финансовых потоков с выявленным в учете финансовым результатом. Баланс финансовых потоков, представляемый в современной отечественной отчетности, например, в Отчете о движении денежных средств (форма 4), не дает полной информации о сопоставимости чистого денежного притока (ЧДП) и чистого финансового результата фирмы (ЧФР).

Проблема адаптации Cash flow statement к российской отчетности является актуальной в свете объективности информации о финансовом положении фирмы для фактических и потенциальных инвесторов, а также для всех пользователей финансовой информации фирмы.

Приток и отток денежных средств за отчетный период зависит от многих факторов, которые в свою очередь регулируют ЧФР. Подходя к этой проблеме в аналитическом аспекте, можно рассмотреть следующие составляющие входа и выхода денежного потока на фирме.

Приток финансовых ресурсов в большей своей части состоит из выручки от реализации продукции, работ или услуг по основной деятельности фирмы. Однако временной период получения денежных средств в виде зачисленной выручки на банковские счета фирм или в виде наличного денежного поступления значительно отличается от отраженного в учете показателя объема реализации по основной деятельности фирмы. Это связано с выбором определения перехода права собственности (момента реализации) на свою продукцию, товары или услуги в учетной политике. Отражая момент реализации в системе бухгалтерских счетов, фирма тем самым определяет финансовый результат как часть дебитор-

ской задолженности покупателей. Временной период погашения данной задолженности составляет по действующему законодательству четыре месяца. Даже не учитывая фактор безнадежной дебиторской задолженности, становится ясно, что величина чистого денежного притока должна быть скорректирована на дебиторские задолженности предыдущего и будущего отчетного периодов для сопоставления с чистым финансовым результатом фирмы.

Кроме того, разрыв временного фактора проплаты обязательств неизменно отклоняет стоимостное выражение на инфляционный коэффициент.

Таким образом, приводимый в Отчете о прибылях и убытках показатель чистой прибыли является необъективной информацией и дезориентирует пользователей данной отчетности.

Помимо этого, нераспределенная прибыль отчетного года является собственным капиталом фирмы и отражается в балансе (форма 1) отчетности, показывая тем самым стоимость инвестиций в основной и оборотный капитал фирмы. В результате искажается информация о финансовой устойчивости, показателя собственных оборотных средств, платежеспособности и кредитоспособности компании.

В случае выявления безнадежной дебиторской задолженности по прошествии четырех месяцев с момента отгрузки продукции и предоставления услуг финансовый результат корректируется на убыток по всей сумме отпускной цены продукции, в которую включаются и косвенные налоги, не учитываемые в расчетном финансовом результате. Таким образом, чистый финансовый результат становится абсолютно несопоставимым с реально полученной денежной суммой за отчетный период фирмы.

Вторая составляющая денежного притока — выручка от продажи основных средств и иного имущества. В современной форме отчета о движении денежных средств отражается лишь общая сумма поступлений на денежные счета компании. В эту сумму входят также косвенные налоги, включаемые в отпускную цену реализованного имущества (НДС, акцизы, таможенные пошлины, налог с продаж).

Аналогично с реализацией продукции собственного производства по основной деятельности получение денежных средств от продажи и отражение этих поступлений в учете в виде объема реализации не по основной деятельности фирмы не совпадают по времени. При отгрузке основных средств и выписке счетов-фактур покупателю в учете фирм отражается момент реализации с переходом права собственности к последнему. Одновременно отражаются будущий финансовый результат в учете и списание с баланса стоимости реализованного имущества. При этом отражается начисление обязательств в бюджет по дебиторской задолженности налоговых платежей. Если продажа осуществляется перед

отчетной датой (квартальной или годовой), начисленные обязательства должны быть проплачены в соответствии с установленным МНС сроком вне зависимости от гашения дебиторской задолженности по реализации данного имущества. Следовательно, рассчитанный финансовый результат от реализации должен уменьшаться на величину оттока денежных средств в балансе финансовых потоков до поступления выручки от продажи. Сказанное в полной мере относится и к реализации результатов основной деятельности фирмы.

Кроме того, по операциям реализации имущества фирмы существует еще один очень важный фактор, влияющий на отклонение чистого денежного притока от чистого финансового результата по этим операциям. Этот фактор связан с расчетом прибыли от выбытия основных средств.

Как известно, прибыль рассчитывается в виде разницы между остаточной стоимостью реализуемых основных средств и их отпускной ценой через операционный счет 47. Однако остаточная стоимость определяется как разница между балансовой (исторической или восстановительной себестоимостью) основных средств и суммой средств, накопленных на данную дату в амортизационном фонде. Таким образом, фактически рассчитанная прибыль есть показатель, регулируемый суммой амортизационных отчислений, которая определяется выбранным в учетной политике методом амортизации по видам и группам основных средств.

Согласно ПБУ-6 фирма имеет право самостоятельно выбирать метод амортизации, исходя из сложившегося уровня физического и морального старения и желательного срока эксплуатации имущества. Следовательно, расчетный финансовый результат от реализации основных средств никак не может быть сопоставлен с чистым денежным притоком от этой операции ни в отчетном периоде, ни тем более во временном отклонении.

Рассматривая величину притока денежных средств от реализации имущества, необходимо отметить одну из важнейших составляющих этого процесса на сегодняшний день — реализацию нематериальных активов. В современных хозяйственных отношениях российских фирм операции с нематериальными активами имеют резкую тенденцию к росту. Многие виды нематериальных активов, такие как гудвилл, ноу-хау, авторские права и другие, не имеют стоимостного выражения и срока службы и определяются собственниками юридического лица. При реализации таких видов нематериальных активов, как ноу-хау, права на производственные технологии, программные продукты и т. д., не происходит передачи права собственности и, следовательно, списания с учета. Таким образом, вся полученная выручка от реализации зачисляется в прибыль отчетного периода.

Согласно законодательству по учету нематериальных активов, по тем их видам, по которым не определен срок службы, собственникам разрешается самим определять период их полезного действия, исходя из деся-

тилетнего временного периода. Таким образом, амортизация подобных видов нематериальных активов начисляется равномерно, и в случае их продажи остаточная стоимость должна учитываться при расчете финансового результата. Как видим, в законодательстве это не предусмотрено и на практике соответственно не применяется. Отсюда возникает необходимость регулирования финансового результата для сопоставления с чистым денежным притоком в виде выручки от реализации подобного вида имущества.

При реализации такого вида имущества, как финансовые вложения в фондовые активы, например, краткосрочные финансовые векселя, также возникает проблема сопоставимости ЧДП и ЧФР отчетного периода. На сегодняшний день реализация финансовых векселей занимает значительный удельный вес в структуре расчетов хозяйствующих субъектов России. В частности, такая операция, как реализация финансовых вложений приобретенных активов сторонних эмитентов до наступления срока погашения. Рассчитанный по этой операции финансовый результат также отстает от времени фактического погашения обязательств дебиторов, т. е. зачисления денежной выручки на счет фирмы продавца. Кроме того, начисленная доходность в виде получаемых процентов по векселю распределяется в учете по времени начисления, т. е. по учетным периодам, что опять-таки отклоняет величину фактической прибыли от величины денежного притока по этим операциям. В то же время фирма-эмитент на величину начисляемых процентов уменьшает расчетный финансовый результат, причем также равными долями по отчетным месяцам обращения векселей.

Следующей немаловажной проблемой исследования является рассмотрение составляющих денежных притоков. Здесь необходимо обратить внимание на один из важнейших механизмов расчетов за реализованную продукцию, работы или услуги — взаимозачеты по встречным обязательствам, или бартерные поставки. Согласно действующему законодательству, все встречные обязательства по бартерным расчетам должны отражаться по операционным счетам реализации (46, 47, 48) для выявления финансовых результатов от этих операций. В силу того, что взаимные неплатежи хозяйствующих субъектов в результате недостатка денежных ресурсов носят систематический характер, бартерные расчеты занимают довольно значительный удельный вес в структуре расчетов экономики страны. Как уже было сказано, выявленный в таких расчетах финансовый результат увеличивает отчетную прибыль фирмы, одновременно не являясь притоком денежных средств данного отчетного периода. Однако искажения финансового результата этим не ограничиваются. Прибавленный к балансовой прибыли и не подтвержденный денежными поступлениями финансовый результат подлежит налогообложению и соответственно должен быть выплачен по обязательствам в бюджет в

установленные сроки, что опять приводит к необходимости регулировки ЧДП в балансе финансовых потоков фирмы.

Приток денежных средств состоит в значительной доле и из авансовых поступлений от покупателей и заказчиков в виде предварительной платы за продукцию, товары и услуги. В этой связи отражаемый финансовый поток как кредиторская задолженность фирмы по полученным денежным средствам не регулирует в учете финансовый результат до выполнения фирмой обязательств по поставке продукции. В результате этого, по нашему мнению, авансовые поступления денежных средств должны отражаться в Отчете о движении денежных средств отдельной строкой как нереализованный, но полученный доход в целях объективности информации о соответствии денежных средств как имущества фирмы и финансовых результатов как их источников.

Сказанное в полной мере может относиться и к таким видам денежных поступлений, как полученные кредиты, займы, бюджетные ассигнования и целевое финансирование.

Поток финансовых ресурсов, не связанный с основной деятельностью фирмы и с реализацией активов, распадается на следующие составляющие:

- полученные дивиденды, проценты по финансовым инвестициям фирмы в уставные капиталы дочерних обществ, зависимых фирм и других организаций, а также в фондовые активы сторонних эмитентов. На сегодняшний день получение дивидендов по финансовым вложениям в акции других фирм в виде денежных поступлений регистрируется в учете как операционные доходы без временного разрыва по начислению данной доходности в отчетном периоде. Проблема отсутствия в учете одного из важнейших принципов построения финансовой информации — принципа начисления обязательств, связанных с этими операциями, объясняется недостаточностью развития фондового рынка и, как следствие, отсутствием грамотного прогнозирования начисляемых дивидендов самими эмитентами. Данный фактор позволяет избежать регулировки денежного притока в этих операциях ввиду полного совпадения отчетных и фактических данных о полученных доходах;

- полученные штрафы, пени, неустойки по хозяйственным операциям. Они относятся в учете к внереализационным доходам и начислению, как правило, не подлежат. Это автоматически исключает временной разрыв между поступлением денежных средств и их фактическим отражением в учете. Сказанное в полной мере относится и к безвозмездно полученной финансовой помощи от третьих лиц.

Исследуя проблему сопоставимости стоимостной величины денежного потока и финансового результата компании, необходимо отметить значимость в данном соответствии неденежных статей затрат, главной составляющей которых является амортизация имущества. Включаемая в

стоимость продукции, товаров, работ или услуг амортизация вместе с выручкой попадает на денежные счета фирм, тем самым увеличивая денежный приток относительно отраженного в учете финансового результата. Применяемый метод адаптации чистого денежного притока к чистому финансовому результату фирмы по международным стандартам учета — Cash flow statement — использует механизм увеличения операционной прибыли (PBI или PBIT) на неденежные статьи затрат, в частности, амортизации. Это в равной мере относится как к амортизации основных средств, так и ко всем остальным долгосрочным активам (НА и МБП).

Кроме того, к регулировке операционной прибыли на неденежные поступления относится и финансовый результат от выбытия активов, представляющий собой расчетный результат по компенсации остаточной стоимости данного имущества, опять же получаемый в результате учета амортизации как неденежной статьи затрат.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что существует достаточное количество факторов, влияющих на величину денежного притока фирмы и отклоняющих ее от расчетного показателя финансового результата, отражаемого в отчетности.

Необходимо отметить, что грамотная адаптация финансового потока к величине финансового результата, отражение направлений отклонения этих показателей друг от друга в финансовой отчетности являются необходимой реальностью, достигая максимального соответствия требованиям объективности и полезности информации.

Рассматривая в аналитическом аспекте финансовые оттоки фирмы, необходимо отметить проблемы объективности отражаемой информации.

Наибольший удельный вес в структуре оттока денежных средств занимают расчеты с поставщиками за приобретенные товары, работы или услуги. Возникновение этих обязательств отражается в учете как кредиторская задолженность в другом, более раннем, отчетном периоде. Полученные услуги, как правило, регистрируются в учете в момент их совершения путем акцепта счетов кредиторов и включаются в затраты одновременно в текущем отчетном периоде, тем самым уменьшая расчетный финансовый результат. Перечисление денежных средств отражается позднее как гашение ранее возникших обязательств. Кроме того, за приобретаемые товары, работы или услуги фирма перечисляет поставщику налог на добавленную стоимость, который уменьшает обязательства в бюджет опять-таки в прогнозируемых будущих временных отчетных периодах. Приобретаемые товарно-материальные ценности от поставщика увеличивают стоимость складских запасов имущества, что влечет за собой расширение налогооблагаемой базы. В свою очередь, данный региональный налог уменьшает расчетный финансовый результат, что приводит к несопоставимости фактического оттока денежных средств за

приобретенное имущество и уменьшению финансового результата по налогообложению. В этой связи видится необходимым отметить еще один важный момент, связанный с косвенным налогообложением, в частности, с НДС. Отток денежных средств в виде выплат обязательств поставщикам должен быть сопоставим со временем гашения обязательств перед бюджетом на сумму налога на добавленную стоимость. Таким образом, для сопоставимости ЧДП и ЧФР необходимо уменьшить величину денежного оттока отчетного периода на регулируемую величину налога.

Отток денежных средств в виде реинвестиций на капитальные вложения, на оплату долевого участия в строительстве, на приобретение машин и оборудования отражает разрыв во времени между отвлечением денежных средств как инвестиций в основной капитал и периодом их окупаемости путем включения доли возвратной стоимости в цену продукции. Причем окупаемость этих инвестиций может осуществляться как путем уменьшения расчетного финансового результата через суммы начисленной амортизации, так и путем уменьшения чистой прибыли, зарезервированной в предназначенный для этих целей фонд накопления. Использование данного фонда в качестве источника финансирования основных средств не предполагает изменения прибыли от основной деятельности фирмы. В результате этого отток денежных средств на капитальные вложения должен отражаться по источникам финансирования для сопоставимости данных по регулированию чистого денежного притока к чистому финансовому результату фирмы.

В структуре оттока денежных средств в современных финансовых расчетах хозяйствующих субъектов особое место занимают финансовые инвестиции фирмы и связанные с ними перечисления доходности по привлеченным займам и кредитам. В современной форме Отчета о движении денежных средств эта статья представлена в виде выплаты дивидендов и процентов по ценным бумагам. Объединение этих двух потоков денежных средств в одной статье не дает информации о влиянии оттока финансовых ресурсов на финансовый результат фирмы отчетного периода. По долгосрочным фондовым активам, в частности, по облигациям корпоративного займа, проценты начисляются в установленные периоды погашения, тогда как проценты по краткосрочным ценным бумагам, в частности, финансовым и коммерческим векселям, как правило, начисляются одновременно, исходя из срока их погашения, и прибавляются к стоимости ценных бумаг. Таким образом, считаем необходимым представлять дополнительную информацию в отчетном балансе финансовых потоков фирмы о перечислении начисленных ранее процентов по привлеченным инвестициям в виде эмиссии фондовых активов различного экономического содержания и временного периода обращения. Такое

дополнение даст большую прозрачность информации для пользователей финансовой отчетности.

Отток денежных средств, связанный с расчетами по обязательствам с централизованными государственными кредиторами, имеет два важных аспекта в плане влияния на методику сопоставления денежного оттока и финансового результата.

Во-первых, расчеты с бюджетом всегда производятся в установленное время и, как правило, после предоставления расчетов по начисленным налоговым платежам в следующий за отчетным период. Таким образом, по прямым налогам, включаемым в расчетном периоде в структуру затрат (налог на землю и природные ресурсы) или идущим на уменьшение прибыли отчетного периода (налог на имущество, налог на содержание жилищно-коммунального хозяйства, на правоохранительные органы), возникает необходимость регулирования оттока денежных средств к периоду их фактического отражения как изменение финансового результата. По косвенным налогам, включаемым в цену продукции, расчеты с бюджетом не затрагивают фактически начисленный финансовый результат. Таким образом, структура оттока денежных средств по платежам в бюджет имеет разное финансовое наполнение по источникам покрытия. В одном случае источником финансирования являются юридические лица, в другом — конечные потребители, в большей части физические лица. Здесь получение грамотной информации в свете затронутой темы не обеспечено отражением одной стоимостной величиной сумм проплаченных обязательств в бюджет, указываемой в современной форме Отчета о движении денежных средств.

Во-вторых, расчеты с бюджетом компаний крупного и среднего бизнеса носят обязательный авансирующий характер, т. е. в течение отчетного периода перечисление денежных средств опережает начисление обязательств по ним, что в конечном итоге опять приводит к несопоставимости двух важнейших отчетных показателей — чистого денежного притока и чистого финансового результата фирмы. Помимо этого, в механизме реструктуризации задолженности, проводимой программами регионов, часто используется механизм зачета встречных обязательств и платежей, что вносит существенные коррективы в стоимостной показатель оттока денежных средств.

Таким образом, необходимо отражать в отчетном балансе финансовых потоков расчеты с бюджетом в виде нескольких статей оттока денежных средств по данным обязательствам:

- 1) расчеты с бюджетом по НДС и другим косвенным налогам, включаемым в цену продукции;
- 2) расчеты с бюджетом по налогам, уменьшающим финансовый результат отчетного периода.

Такая информация, по нашему мнению, будет носить более открытый характер и являться полезной для анализа финансового обеспечения отчетных результатов фирмы.

Рассматривая проблемы сопоставимости отдельных составляющих притока и оттока денежных средств, можно прийти к заключению о недостаточности информации, предоставляемой в современной форме 4 Отчета о движении денежных средств. Результирующий показатель этой формы — остаток денежных средств на конец отчетного периода — фактически представляет собой чистый денежный приток, или чистый денежный отток фирмы (по аналогии с международной формой Cash flow statement), которые не соответствуют показателю чистой прибыли в форме 2 Отчета о прибылях и убытках. Если рассматривать эту проблему в длительном временном аспекте, то величина чистого денежного притока и чистого финансового результата фирмы совпадут в стоимостном выражении. Но во временном отрезке годового исчисления отклонения в стоимостном измерении этих двух показателей неизбежны вследствие перечисленных выше причин.

Таким образом, для достижения полноты и прозрачности раскрываемой отчетной информации о финансовом положении фирмы в Отчете о движении денежных средств должны быть представлены все факторы, повлиявшие на отклонение величины денежного притока по отношению к финансовому результату. Причем приток и отток денежных средств в отчете должны отражаться отдельно по видам и направлениям деятельности фирмы, т. е. основной хозяйственной деятельности, инвестиционной, фискальной, реинвестиционной и т. д. По каждому такому разделу должен выводиться промежуточный результирующий итог в виде денежного притока или денежного оттока по конкретному направлению деятельности фирмы. Такой подход к отражению баланса денежных потоков позволит с достаточной степенью вероятности провести анализ платежеспособности фирмы, оценить стратегию ее развития (в плане реинвестиционной политики) и в конечном итоге учесть потенциальные возможности эффективности будущих и настоящих инвестиций в данную фирму, что сделает такую информацию достаточно интересной для будущих и фактических собственников.

Актуальность проблемы объективности финансовой информации, заключенной в отчетности компаний, связана, прежде всего, с сопоставимостью данных различных форм. В первую очередь это касается формы 1 — Баланса, формы 2 — Отчета о прибылях и убытках и формы 4 — Отчета о движении денежных средств. Отражаемая информация в балансе о количестве стоимостного потока собственных и заемных инвестиций в активы фирмы на отчетную дату должна подтверждаться источником финансовых ресурсов за отчетный период в форме 2 — Отчете о прибылях и убытках. Показатель чистой прибыли этой формы должен отражать

дополнительную стоимость активов, полученных за отчетный период компанией в результате ее хозяйственной деятельности. Аналогично, сам показатель чистой прибыли, отражаемый в форме 2, должен подтверждаться реально полученной денежной массой как показатель чистого денежного притока в форме 4 — Отчете о движении денежных средств и направлениями отклонения стоимостной величины ЧДП от ЧФР вследствие факторов непогашения обязательств к установленной отчетной дате.

Данная информационная увязка в современной форме 4 — Отчете о движении денежных средств не выполняется, что делает проблему открытой для исследования.

А.Ф. СВИРИДОВ

Проблемы и перспективы малого производственного бизнеса в России

Нерешенность на десятом году рыночных реформ в России проблемы развития малого производственного бизнеса (МПБ) заставляет вновь и вновь анализировать ошибки, а чаще провалы государственной политики в этой области, пытаться понять, почему, несмотря на невыносимые условия, созданные государством для МПБ, он не умер, и, наконец, предугадать — есть ли хоть какая-то надежда на его рост и развитие в обозримом будущем.

Следует вспомнить, что начатая в конце 80-х гг. реформа в экономике была обусловлена появлением новой мотивации к труду, суть которой состояла в предоставлении экономической самостоятельности новым хозяйствующим субъектам — предпринимателям. Данный процесс сопровождался невиданным ранее высвобождением энергии, интеллектуального потенциала, организаторского таланта небольшой, но самой активной части общества, ядро которого составляли выходцы из наиболее мощного в то время сектора национального хозяйства — ВПК.

Упомянутое время было ознаменовано, по нашему мнению, двумя наиболее характерными чертами: с одной стороны, полным отсутствием законодательной базы и институциональной среды функционирования малого производственного бизнеса на фоне неблагоприятного общественного мнения с его мировоззренческой основой «равенства в нищете»; с другой — наличием мощного инновационного и технологического задела у молодых инженеров-бизнесменов, который при наличии в то время оборотных средств у государственных промышленных предприятий можно было через систему выполнения хозяйственных договоров по внедрению новых технологий и производству сравнительно легко преобразовать в стартовый капитал для создания собственного бизнеса.

Несмотря на разнонаправленность векторов этих отличительных черт правового и экономического состояния общества того времени, сущест-

вовала реальная возможность посредством быстрого развития МПБ и его интеграции с акционированными крупными и средними предприятиями перейти к структурным реформам в промышленности и возобновлению экономического роста в новых хозяйственных условиях.

Сейчас уже можно констатировать, что этот шанс был упущен. Кроме того, современная ситуация усугубляется тем, что интеллектуальный потенциал в значительной степени утерян, а у производственных фирм независимо от их размера просто нет средств ни инвестировать в собственный основной капитал, ни поддерживать и развивать инновационный бизнес.

Это означает, что для новых предпринимателей, желающих работать в реальном секторе, по существу, закрыт легальный, цивилизованный путь осуществить первичное накопление капитала для запуска собственного производства (здесь мы не говорим о государственной поддержке малого бизнеса через целевое субсидирование и льготное кредитование ввиду полного их отсутствия). Другими словами, сформировать стартовый капитал можно, лишь позаимствовав денежные средства у криминальных структур.

Анализируя провальный характер развития МПБ в пореформенной России, который для тех же США составил основу ее современного могущества, нельзя не отметить наиболее неблагоприятный внешний фактор, а именно: «в мире сложился новый господствующий экономический строй — финансовая экономика», который, по мнению российского экономиста В.Г. Белолипецкого, «базируется: 1) на глобальном контроле над деньгами и их потоками (глобальный монетаризм); 2) на глобальном кредите (на особого рода кредите); 3) на глобальном контроле над фиктивным капиталом (рынком ценных бумаг); 4) на глобальной ренте (особого рода ренте)» [1].

Сформировавшаяся мировая финансовая экономика трансформировалась в условиях России в уродливую форму однежной жизни, когда, по утверждению того же автора, «не товарно-денежные, а просто денежные отношения стали определять облик национального хозяйства» [2] и которая, по существу, не дала нормально развиваться МПБ по следующим причинам:

- неизмеримо больших доходности, оборачиваемости и ликвидности проведения финансовых операций и ведения торгового бизнеса;
- несоблюдения в массе своей представителями этих секторов экономики налогового законодательства (или выискиванием лазеек и нестыковок в законах и других нормативных актах, или использованием различного рода финансовых схем, позволяющих уходить от налогов), способствующих их быстрому обогащению;
- отсутствия приемлемых, внятных законов, а также условий предоставления льгот и других преференций со стороны государства, направленных на развитие малого производственного бизнеса;

- невозможности кредитоваться у финансовых институтов (ссудный процент, как правило, превышает рентабельность производства в 2—3 раза, а должно быть с точностью наоборот);
- отсутствия действенной институциональной среды для развития МПБ: юридических, консалтинговых, страховых фирм, обеспечивающих по приемлемым ценам минимизацию транзакционных издержек и укрощение алчности чиновничьей бюрократии;
- невозможности использования финансовых схем для оптимизации налогообложения (активно применяемых крупными и средними фирмами) ввиду малых оборотов;
- функционирования драконовской налоговой системы, отбивающей всякое желание развивать свой бизнес честному предпринимателю;
- существования многоликого и неотвратимого государственного (чиновничьего) рэкета;
- поборов со стороны криминальных структур и др.

Возникает резонный вопрос — почему же малые производственные предприятия выжили, не исчезли окончательно, адаптировались к невыносимой российской бизнес-среде?

Правильным, наверное, был бы философский ответ, что основным условием выживания МПБ явилась его востребованность национальным хозяйством. Рынок, какая-никакая конкуренция, «невидимая рука» делали свое дело.

В то же время малый производственный бизнес в условиях жесткого естественного отбора выработал, а затем и следовал набору принципов — факторов устойчивости. К ним, прежде всего, следует отнести:

- 1) ориентацию на самофинансирование посредством сдвига получения выручки относительно начала производственного цикла с помощью предоплаты за произведенную малыми фирмами продукцию (услуги);
- 2) ориентацию не на конечный продукт, а на полуфабрикат, что заметно уменьшает транзакционные издержки фирмы на лицензирование, патентование, сертификацию производимых товаров, поскольку для полуфабриката достаточно разработки технических условий (ТУ), согласованных с главным санитарным врачом того региона, где функционирует предприятие;
- 3) производство полуфабрикатов (промежуточных продуктов) не на рынок вообще, а конкретно для определенного предприятия (пучка предприятий), которые в силу существующей технологии производства конечной продукции не могут без них обойтись, т. е. организация производства в режиме сетевого бизнеса;
- 4) аренда производственных помещений не где-то, а именно на этих предприятиях, важным следствием чего является уменьшение издержек малого бизнеса за счет проведения взаимозачетов (расплата продукцией, а не деньгами), предоставление, как правило, льгот по энергоносителям, а также использование сил и средств охраны арендодателя (наблюдается на

большинстве крупных и средних предприятий) для отсеечения криминального элемента.

Какие нам видятся сценарии дальнейшего развития малого производственного бизнеса?

1. Вхождение в вертикально-интегрированные структуры (варианты: слияние, поглощение, аффилированные связи).

2. Переход к технологиям *high-tech*, т. е. к выпуску продукции пятого технологического уклада (электронная и компьютерная техника, математическое обеспечение, телекоммуникации и др.) и на основе этого создание широких кооперационных связей с крупными фирмами (горизонтальная интеграция) в рамках виртуальных корпораций.

3. Распад, уход с рынка, окончательное разрушение инновационного потенциала нации.

Последний сценарий не хотелось бы обсуждать, но поскольку вероятность его существует, мы берем на себя смелость предложить политической и экономической власти страны ряд срочных, безотлагательных мер:

1) завершение формирования институциональной среды для нормального жизнеобеспечения МПБ путем пропаганды, просвещения, консалтинга, лоббирования, наконец, создания своей партии для выработки и реализации идеологии малого производственного бизнеса;

2) существенное облегчение налогового бремени (снижение ставок налогов с оборота, с фонда зарплаты, НДС);

3) решение проблем прав собственности, создание механизмов ее цивилизованной передачи (ликвидация синдикатов, банкротства и др.)

4) стимулирование государством финансирования малым бизнесом капитальных вложений прямо из выручки с последующим списанием на затраты тех средств, которые идут на воспроизводство основных фондов;

5) государственное субсидирование продвижения продукции МПБ на внешние рынки, помощь в организации и финансировании участия малых фирм в международных промышленных выставках, учебы и стажировки за рубежом), выдача гарантий;

6) помощь государства в сертификации и патентовании производимой МПБ продукции, разработке и продвижению брендов;

7) юридическая и правовая поддержка от произвола чиновников всех уровней (местных в особенности) и давления преступных сообществ.

Реализация этих мер позволит МПБ устремить взгляд в будущее, которое российская промышленность, несомненно, заслуживает.

Литература

1. Белолипецкий В.Г. Финансовая экономика: концептуальные основания и механизм реализации // *Философия хозяйства*. 2000. №1.
2. Белолипецкий В.Г. Доминирующий фактор в современных экономических отношениях и трактовка категории стоимости // *Альманах Центра общественных наук* / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. М., 1999. №12.

М.В. АЛЯБЬЕВА

Экономический аспект дивидендной политики предприятия

В условиях рыночной экономики существенно меняются взаимоотношения между различными субъектами народнохозяйственного комплекса.

Предприятия различных форм собственности, в том числе и акционерные общества, действующие в условиях конкуренции как самостоятельные субъекты, заинтересованы в завоевании рынка и получении прибыли. Каждому из них необходимо четко ориентироваться в сложной обстановке рынка, правильно оценивать производственный и экономический потенциал, перспективы развития и финансовую устойчивость как своего предприятия, так и возможных конкурентов.

Для обеспечения четкого управления работой акционерных предприятий, принятия ответственных управленческих решений, нацеленных на будущее, необходим выбор оптимальной финансовой политики, которую невозможно реализовать без определения и анализа источников средств предприятия и формирования их рациональной структуры, а также без правильного распределения массы прибыли на дивиденды.

Связь между определением необходимой структуры источников средств, с одной стороны, и разработкой разумной дивидендной политики, — с другой, заключается в том, что достижение достаточно чистой рентабельности собственных средств и высокого уровня дивиденда зависит от структуры источников средств. В свою очередь возможности предприятия по формированию той или иной структуры капитала зависят от чистой рентабельности собственных средств и нормы распределения прибыли на дивиденды.

В акционерных обществах часть наработываемой предприятием чистой прибыли выплачивается акционерам в виде дивидендов на их акции, а другая часть, которая называется нераспределенной прибылью акционерного общества, может быть реинвестирована, т. е. израсходована на расширение производства.

Перед экономическими службами акционерных обществ постоянно встает дилемма: либо, отказавшись от финансирования развития, выплатить дивиденды, либо, отказавшись от распределения дивидендов, увеличить собственные средства предприятия. Когда же предприятие решается на то и на другое, то приходится искать наилучшее соотношение между нормой распределения и процентом увеличения собственных средств.

Нахождение оптимальной дивидендной политики является исключительно трудной задачей и нельзя выработать ее идеальную модель. Однако можно выделить главные моменты и факторы, которые необходимо учитывать при ее разработке.

- Благоприятные условия инвестирования, доступные для фирмы, позволяют придать большую гибкость дивидендной политике. Если предприятие имеет возможность ускорить или отложить реализацию инвестиционных программ и влиять на их выполнение, то существуют и большие возможности варьирования выплаты дивидендов.

- Затраты на реализацию нового выпуска обыкновенных акций обычно приводят к тому, что чем выше расходы по размещению акций, тем ниже норма выплаты дивидендов. Если предприятие желает поддерживать определенный уровень инвестирования, оно может получить акционерный капитал путем удержания прибыли от распределения или продажи нового выпуска обыкновенных акций. Если затраты на размещение нового выпуска превышают требуемую норму прибыли, то финансирование следует осуществлять с помощью удержания прибыли. Если расходы по размещению акций невелики, то это мало повлияет на дивидендную политику.

- Гибкость структуры капитала обеспечивает и гибкость дивидендной политики. Фирма может финансировать данный уровень инвестирования с помощью акционерного или заемного капитала. Как уже указывалось, если расходы по размещению акций низки, то это мало влияет на дивидендную политику, так как капитал может увеличиться за счет нераспределенной прибыли или продажи новых акций. Аналогичная ситуация сохраняется и для заемного капитала.

- Юридические ограничения в контрактах по выпуску облигаций ограничивают выплату дивидендов. Долговые контракты обычно ограничивают выплату дивиденда до получения прибыли, образующейся после представления ссуды, а также ведут к невыплате дивидендов до тех пор, пока коэффициент ликвидности, коэффициент покрытия процента и другие коэффициенты не превысят установленного минимума. Кроме того, выплаты дивидендов не могут превышать статью баланса «нераспределенная прибыль». Это юридическое ограничение призвано защитить интересы кредиторов.

- Налоговая ставка на доходы с прироста капитала ведет к снижению выплат дивидендов, и, наоборот, штрафы на неправильно накопленные прибыли могут заставить предприятие увеличить выплаты дивидендов. За рубежом для того, чтобы акционеры не использовали предприятие с целью избежания уплаты подоходного налога, существует специальный добавочный подоходный налог на неправильно накопленный доход. Если налоговая служба может доказать, что коэффициент выплаты дивиденда держится намеренно низко с целью избежания уплаты подоходного налога, то предприятие подвергается огромным штрафам.

- Информационный эффект изменения дивидендов. Известно, что рост дивидендов часто сопровождается увеличением цены акции, а сни-

жение дивиденда обычно ведет к падению цены акции. Это заставляет некоторых инвесторов предпочитать дивиденд, чем доход от прироста капитала. Однако бывает, что акционерные общества не желают ни снижать дивиденды, ни повышать их до тех пор, пока они не прогнозируют более высокие или хотя бы стабильные прибыли в будущем. Таким образом, рост дивиденда есть сигнал инвестору, что руководство предприятия прогнозирует удовлетворительную будущую прибыль. И, наоборот, снижение дивиденда указывает на то, что руководство прогнозирует низкую прибыль в будущем.

- Предпочтение акционеров иметь текущий, а не будущий доход, может привести и к увеличению и к уменьшению выплаты дивидендов. Некоторые акционеры предпочитают текущие доходы. Другие реинвестируют полученные дивиденды после выплаты подоходного налога с дивидендов. Если акционерное общество удерживает и реинвестирует доход, а не выплачивает дивиденды, то те акционеры, которые нуждаются в текущем доходе, окажутся в невыгодном положении. Они предположительно получают доходы с прироста капитала, но будут вынуждены продать часть своих акций для получения наличных денег.

- Риск получения дивидендов в сравнении с доходами от прироста капитала может резко увеличить выплату дивидендов. Инвесторы часто рассматривают прибыль, поступающую в виде дивидендов, как более рискованную по сравнению с доходами от прироста капитала. Другие не согласны с этим. Если кто-то получает дивиденды, а затем, передумав, реинвестирует их в то же предприятие или предприятие с аналогичным риском, то будет небольшая разница в уровне риска этой операции и того случая, когда предприятие само в первую очередь удерживает средства и реинвестирует их.

- Экспертиза ценных бумаг имеет тенденцию к стабилизации дивидендов. Крупнейшие фондовые биржи имеют перечень акций благополучных, процветающих предприятий («листинг»), которые могут быть приобретены инвестиционными учреждениями. Институциональные инвесторы, не включенные в листинг, просматривают его и часто отказываются покупать акции, не указанные в нем. Включение в листинг увеличивает спрос на акции предприятия, поэтому фирмы заинтересованы попасть в него. Так как одним из критериев включения в листинг является отсутствие снижения дивиденда, акционерные общества стремятся всеми силами сохранить устойчивой дивидендную политику.

Из-за большого числа факторов, влияющих на дивидендную политику, а также ввиду изменения их относительной значимости со временем для предприятия, нельзя разработать точную общую модель дивидендной политики. Однако поиск оптимального поведения в этом вопросе не должен сводиться только к стандартной схеме, базирующейся на стремлении предприятия к максимальной прибыли или минимальным

расходам. В данном случае цель оптимизации должна быть дополнена целью удовлетворения, заключающейся в нахождении такой линии поведения, которая удовлетворяла бы и фирму и инвестора.

М.А. ЕКАТЕРИНОВСКАЯ

Построение бюджета компании в условиях рыночной экономики

В решении задачи стабилизации и укрепления финансов реального сектора экономики особую значимость приобретает каждый шаг, направленный на рост эффективности финансовых ресурсов, их рациональности и экономичности. Если прежде разработка финансовой политики была неременной прерогативой государства, то теперь сами предприятия стали ее формировать и проводить. Традиционные способы анализа финансово-хозяйственной деятельности, составления финансовых планов, бухгалтерского учета и отчетности перерастают в систему активного внутрифирменного финансового менеджмента.

Бюджетирование как специальный метод регулирования является важным элементом финансового планирования деятельности фирмы и организаций развитых стран Запада. Так, в США широко используется крупнейшими компаниями система «планирование—программирование—бюджетирование». Практически все элементы этой системы известны российской практике, однако в комплексе они используются недостаточно: система целей и стратегий их реализации (план) — комплекс практических мер по их реализации (программа) — финансовые сметы, балансы и финансовые результаты (бюджет). Выход на уровень, отвечающий мировым стандартам в области финансового планирования, предполагает переход от традиционных форм составления бюджета к внедрению систем построения оптимальных финансовых планов, использованию стратегического управления для организации внутрифирменного бизнеспланирования.

Финансовое планирование представляет собой особую технологию планирования, основанную на использовании бюджетных методов, включающую организацию учета и контроля движения финансовых средств и результатов в оперативно-тактическом и стратегическом разрезах. На практике бюджет компании представляет собой план деятельности, составленный в стоимостном формате и описывающий активы, собственные средства, доходы и затраты, задействованные в выполнении плана.

Целью финансового планирования является достижение наилучших финансовых результатов, взаимоувязка параметров развития компании с имеющимися ресурсами, обеспечение способности компании своевременно

отвечать по своим обязательствам (перед государством, финансовыми институтами, партнерами, акционерами, персоналом).

Достоинства использования бюджетирования в управлении связаны с тем, что оно позволяет, во-первых, на основе расчета и анализа финансовых параметров заранее оценивать финансовую самостоятельность отдельных видов бизнеса и продуктов, обеспечивая устойчивость компании; во-вторых, сделать компанию прозрачной и, естественно, более привлекательной для инвесторов; в-третьих, выявить и вовлечь в дело неработающие и неэффективные активы, оптимизировать их структуру.

Финансовый план, являясь составной частью плана социально-экономического развития (стратегического плана) компании, целесообразно разрабатывать в рамках комплексной планово-прогнозной схемы регулирования деятельности компании, которая представляет собой систему (совокупность) взаимоувязанных, сбалансированных планов-прогнозов, каждый из которых имеет иерархические, временные и функциональные особенности (схема 1).

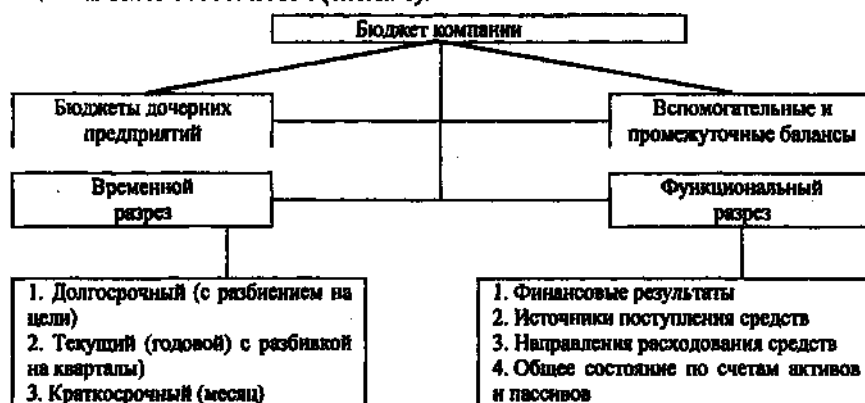


Схема 1. Структура бюджетной схемы компании

Данная модель бюджетной схемы позволяет реализовать основные принципы современного финансового планирования компании, в частности:

- увязку долгосрочных стратегических финансовых проектировок с оперативно-тактическими;
- многовариантный ситуационный характер планирования (возможность предварительной подготовки ответных действий на возможные изменения условий, как во внешней, так и во внутренней среде компаний);
- динамичный, непрерывный характер планирования (немедленное изменение в плане);

- обеспечение единства концептуальной схемы планирования как при движении «сверху вниз», так и «снизу вверх» (включение в процесс всех звеньев компании).

По методу *брейк-даун* (*break-down*) работа по составлению бюджетов начинается «сверху», т. е. руководство компании определяет цели и задачи, в частности, плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели во все более детализированной по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия форме включаются в планы подразделений.

По методу *билд-ап* (*build-up*) поступают наоборот. Расчет показателей реализации начинают отдельные сбытовые подразделения, и уже затем руководитель отдела реализации компании сводит эти показатели в единый бюджет, который впоследствии может войти составной частью в общий бюджет компании. Задачи на оперативном уровне должны быть совместимыми с общими корпоративными целями для потенциальной интеграции индивидуальных бюджетов в общий бюджет компании.

Методы брейк-даун и билд-ап представляют две противоположные тенденции. На практике нецелесообразно использовать только один из этих методов. Планирование и составление бюджетов представляют собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию бюджетов различных подразделений.

В реальной практике существует ряд вариантов развития событий. Поэтому наиболее целесообразно формировать бюджет, который предусматривает возможность изменений, т. е. ориентирован не на единственную цифру продаж, а на диапазон их возможных уровней. Иными словами, бюджет должен быть детальным, достижимым и иметь способность к изменениям, которая придает бюджету гибкость и позволяет приспособиться к неожиданно возникающим обстоятельствам в условиях рыночной экономики.

Практика свидетельствует, что в отдельных компаниях после введения схемы бюджетного планирования отклонения в важнейших параметрах деятельности достигают 40—50%, хотя, как правило, при хорошо налаженной работе по финансовому планированию уровень отклонений снижается до 10—15%, что свидетельствует о нормальном протекании процесса.

Основные виды бюджетов, применяемых в финансовом планировании, можно условно объединить в три группы:

- основные бюджеты (бюджет доходов и расходов, бюджет денежных средств, расчетный баланс);
- операционные бюджеты (бюджет продаж, бюджет затрат, включая бюджеты прямых материальных затрат, затрат труда, управленческих расходов, накладных расходов);

- специальные бюджеты (бюджет распределения прибыли, план капиталовложений, бюджеты отдельных проектов и программ, бюджет НИОКР, бюджет налоговых выплат и др.).

Анализ практического опыта (в частности, ОАО «Новошип», ОАО «НМТП») доказывает, что нормальное согласование бюджетирования с другими инструментами управления в несколько раз повышает его эффективность и эффективность системы управления компании в целом. В крупных компаниях со сложной многопрофильной структурой трудно увязать все компоненты бюджетирования воедино. Для реализации этой задачи необходимо создание специального подразделения (управления), которое бы осуществляло увязку всех компонентов внутрифирменной бюджетной системы, обеспечивало методологическое обеспечение, издание внутрифирменной документации по финансовому планированию. Формирование такого специализированного органа (управления) компании является отражением достижения определенного уровня корпоративной культуры ведения бюджета компании.

Технологически процесс бюджетирования, как правило, начинается с прогноза продаж, разработки бюджета продаж (отражает динамику общего оборота средств), затем, используя систему операционных бюджетов затрат (материальных затрат, зарплаты, накладных расходов), определяется общий объем расходов и затрат. Далее по технологии идут бюджеты доходов и расходов, движения средств, расчетный баланс. Процесс в данной технологической схеме носит *интерактивный* характер, причем ключевым звеном процесса является бюджет доходов и расходов. Это наиболее традиционный инструмент финансового планирования. Здесь решаются проблемы распределения расходов и затрат, показывается состояние с получением прибыли и др. На основе этого бюджета формируется вариант бюджета движения денежных средств, а замыкает процесс расчетный баланс, отражающий возможные расхождения между другими бюджетами.

Важное значение имеет четкая организация работы по финансированию бюджета компании на уровне центров финансового учета (управление компании, дочерние предприятия). Практически разработку бюджета необходимо вести постоянно в течение года, что является залогом его качества и эффективности планируемых финансовых проектировок. В процессе этой работы можно выделить три основных этапа:

- 1) предварительный этап разработки бюджета с выходом на проект бюджета (февраль — март);
- 2) корректировка проекта бюджета, изыскание источников средств для покрытия выявленных отклонений (июнь — август);
- 3) подготовка окончательного варианта проекта (разбивка по кварталам, уточнение источников инвестиций, лимитов затрат, квот на приоб-

решение материально-технических ресурсов), рассмотрение и принятие бюджета компании (сентябрь — ноябрь).

Ключевым этапом финансового планирования является первый этап, на котором практически формируется идеология бюджетирования, связанная с разработкой и согласованием форм будущего бюджета и составляющих его параметров.

Подготовка проектов бюджетов на уровне центров финансового учета крупных компаний осуществляется с учетом контрольных цифр по отдельным показателям, доведенных до предприятий планово-экономическим управлением компании, что ставит дочерние предприятия в определенные рамки планово-прогнозных предположений.

Практика показывает, что каждый плановый показатель должен подчиняться логическому равенству: во-первых, исходные данные плюс предположение (реальная оценка и контрольная цифра), равная прогнозу, где исходные данные это реальные факты, утверждения о событиях прошлого и настоящего, которые существуют или же происходят в действительности и не подвергаются сомнению; во-вторых, предположение рассматриваются как утверждение о будущем, его тенденциях, верность которых связана с их реальной оценкой; в-третьих, прогноз как результат применения предположений к исходным данным. При этом должно учитываться, что при определении прогнозных параметров необходимо обеспечить поддержание равновесия между обоснованностью исходных данных и предположений. Это достаточно сложная задача в кризисной ситуации, обусловившей высокую степень неопределенности в динамике финансовых параметров развития экономики в целом и ее хозяйствующих субъектов.

Во втором квартале должна быть завершена работа по консолидации проектов дочерних обществ и организаций, уточнена коррекция и увязка их в целом с бюджетом компании.

Второй этап финансового планирования компании должен быть ориентирован на корректировку проекта бюджета (с учетом результатов за 6 месяцев работы в текущем году) и изысканию источников покрытия (снижения) дефицита между заявленными затратами возможностью их покрытия через: изыскание резервов, увеличение объемов продаж, корректировка цен, привлечение кредитных ресурсов, изыскание оптимального соотношения между потребностью финансирования капитальных вложений и источниками их покрытия.

На третьем этапе осуществляется разработка квот по взаимозачетам на приобретение ресурсов, уточняются источники финансирования капитальных вложений и т. д. Утверждаются основные финансовые показатели для дочерних организаций.

В процессе выполнения каждого этапа важно четкое соблюдение бюджетного регламента (документа, определяющего организацию работы по корректировке плановых параметров бюджета).

Результаты финансового планирования выражаются в формировании конкретных бюджетов:

- баланса доходов и расходов;
- баланса движения денежных средств;
- бюджета по балансовому методу.

Каждый бюджет включает в себя промежуточный комплект форм и таблиц для расчета его окончательного варианта. Важной проблемой является определение формативов бюджета — набора статей доходов и расходов. Их определение это набор фирмы, так как каждая фирма, компания в зависимости от особенностей работы должна иметь собственный набор бюджетных форматов, отвечая определенным требованиям: быть приближенным к утвержденным формам бухгалтерской отчетности; включать те статьи, которые наиболее полно отвечают особенностям компании; отвечать требованиям международных стандартов.

Одно из центральных мест в системе финансового планирования крупной компании занимает бюджет движения денежных средств, что определяется как его функциональной ролью, так и сложными проблемами движения денежных средств в кризисных условиях.

При разработке этого бюджета возникает ряд общих проблем. Во-первых, это определение объемов поступления денежных средств за продукцию в связи с разрывами в передаче продукции потребителю и оплатой ее; во-вторых, определение дополнительных объемов и структуры финансирования, которые необходимы для покрытия увеличивающихся расходов на предстоящий период, для чего используются данные бюджета капитальных затрат (в качестве нижней границы уровня финансирования); в-третьих, необходимость корректировки данных разных бюджетов при проведении итеративных процедур уточнения ряда параметров в целях обеспечения финансовыми ресурсами отдельных сфер бюджета компании. Практически решение этих проблем и представляет собой нормальный процесс оперативного финансового планирования.

Анализируя структуру планов социально-экономического развития ряда крупных компаний (ОАО «Новошип», ОАО «НМТП») на 1999 г. и прогноз на период до 2001 г., можно сделать вывод, что данный документ является только первым шагом к использованию в финансовом планировании компанией современных методов бюджетирования. Ни по общей схеме плана-прогноза, ни по составу параметров он пока не находится на уровне современных международных корпораций, соответствующих ему. Сводные финансовые показатели большинства компаний, как правило, пока находятся в разных структурно-функциональных разделах. Выход на приведенные параметры по доходам, прибыли, затратам,

инвестициям осуществляется не в рамках общей финансовой стратегии, а путем учета сложившихся тенденций и ситуации в отдельных сегментах компании. Однако в целом разрабатываемые планы можно рассматривать как реальный шаг в создании современной эффективной схемы финансового планирования крупных компаний.

Новая система финансового планирования должна быть нацелена на:

- повышение управляемости и адаптированности предприятия к изменениям на товарных и финансовых рынках;
- обеспечение оперативного получения информации о необходимости корректировки стратегии и тактики управления предприятием;
- создание условий для повышения взаимопонимания и доверия с представителями зарубежных фирм.

С переходом на качественно иной уровень текущего планирования предприятие расширяет внутренние возможности накоплений для сторонних инвесторов. Внедрение системы сквозного финансового планирования делает предприятие информационно-прозрачным для коммерческих банков и инвестиционных компаний, что способно расширить возможности предприятия в предоставлении долгосрочных кредитов или размещении новых эмиссий на фондовом рынке на более выгодных условиях для эмитента.

Система управления финансами компании с использованием бюджетных методов имеет хорошие перспективы, так как с их помощью руководство компаний имеет возможность контролировать уровень затрат конкретных видов ресурсов, определять пути их экономии в будущем.

И.П. ДИТЦЕ

Банковские услуги онлайн в Германии

Глава американской компьютерной компании «Би» Жан-Луи Гассе, комментируя крупную компьютерную выставку «Комдекс», проходившую в прошлом году в Лас-Вегасе, сказал: «Каждый по своему несет на рынок одну и ту же вещь: все, чем мы пользуемся в повседневной жизни, должно плавать в океане пакетов данных». Касается ли это всех сфер нашей жизни, покажет будущее, но о сфере банковских услуг это можно сказать уже сейчас. Сейчас благодаря развитию Интернета, внедрению инновационных технологий практически все банковские операции могут осуществляться онлайн. Это и операции по управлению текущим счетом, и денежные переводы, и открытие, изменение или закрытие долгосрочных поручений, и заказ чековых и кредитных карточек, и операции с ценными бумагами, и финансирование строительства.

Еще до недавнего времени страны Западной Европы значительно отставали от США в использовании Интернета для осуществления банковских операций. В США, по некоторым оценкам, 50% домашних хозяйств

имеют доступ к Интернету, и более 6 млн американских семей регулярно совершают через него банковские операции [1]. На территории 15 стран Евросоюза только 12 из каждых 100 семей имеют подключение к Интернету. Но в последние два года ситуация в Западной Европе стала меняться. Еще большие изменения ожидаются в ближайшем будущем. По прогнозам американской компании, занимающейся новыми компьютерными технологиями Forrester Research, в Европе в ближайшие 3 года более 10 млн европейцев будут совершать банковские операции онлайн [2]. Особенно наглядны изменения, происходящие в области внедрения новых технологий в банковской сфере, в Германии и в Великобритании.

В Германии 90% онлайн-счетов будет вестись через телекоммуникационную службу Т-онлайн (дочернее предприятие фирмы «Телеком»). Операции осуществляются с помощью подсоединения по телефонным линиям к серверу Т-онлайн, который, в свою очередь, связан с банковскими расчетными центрами. При этом многие кредитные институты также предлагают проведение операций через свою страницу в Интернете. Благодаря быстрому развитию Интернета это считается более перспективным и до недавнего времени менее безопасным направлением.

История предоставления банковских услуг онлайн началась в Германии с введением в 1982 г. системы ВТХ — Bildschirmtext (предшественница сегодняшней системы Т-онлайн). По существу, онлайн означает возможность с помощью модема передать данные с одного компьютера на другой. Первоначально это были закрытые онлайн-системы. Но они, как ВТХ, создавали основу для развития home-banking — осуществления платежных операций клиента с помощью их передачи банку через компьютер. В целом большие ожидания от системы ВТХ из-за отсутствия достаточного интереса и высоких цен не оправдались [3].

В этой связи необходимо отметить, что новые интерактивные средства коммуникации (предполагающие обратную связь с клиентом с помощью тех же электронных средств) могут быть созданы и эффективно продвинуты на рынке, если взаимодействуют все фирмы, предлагающие составные компоненты, т. е. компании, продающие программное обеспечение для этих систем, компьютеры или телевизоры, фирмы, занимающиеся телефонными сетями, кабелями, и наконец, продавцы конечных услуг (например, банки, предлагающие услуги онлайн). Если какой-то элемент системы несовершенен или очень дорог для потребителя, то необходимая критическая масса пользователей может быть не достигнута.

В конце 80-х гг. в Западную Европу пришли крупные американские фирмы, такие как AOL, CompuServe, предлагающие онлайн-услуги. Эти услуги, особенно банки данных, были сфокусированы на определенном сегменте клиентов и оказались успешными. Но из-за своей стоимости были практически не интересны для частных клиентов.

Вторая волна развития онлайн-коммерческих систем началась в 1993 г. благодаря созданию первой программы браузера, сделавшей возможным легкий доступ в Интернет в рамках всемирной паутины World Wide Web (WWW). Также важным фактором в их развитии стала ориентация американской фирмы AOL в предоставлении своих услуг на сегмент частных клиентов.

В Германии произошло возрождение системы ВТХ на новой основе. Благодаря этому обновлению доступ к ней стал возможен через обычный компьютерный модем, увеличилась скорость передачи данных, сеть стала открытой для дополнительных предложений и была переименована в Datex-J (für Jedermann), что означает «доступная для каждого». С развитием Интернета выбор потребителями онлайн-услуг во многом стал зависеть от наличия простого и дешевого доступа к Интернету. Благодаря улучшению качества и обзора информации (например, с помощью поисковых машин), совершенствованию систем защиты и программного обеспечения, а также повышению качества передачи данных, Интернет становился все более привлекательным. Компания AOL прореагировала на этот спрос со стороны частных клиентов очень быстро и интегрировала в свои услуги браузер тогда еще очень молодой фирмы Netscape Communications. Последняя предоставляла браузер частным клиентам бесплатно и в течение нескольких месяцев завоевала 90% этого рынка.

После некоторого противостояния с Netscape и другими фирмами в Силиконовой долине Билл Гейтс в 1996—1997 гг. полностью переориентировал фирму «Майкрософт» полностью на Интернет. Компания «Майкрософт» с помощью своего браузера Internet Explorer создала альтернативное программное обеспечение для доступа в Интернет.

Тем временем, независимо от ситуации на рынке браузеров, развивалась всемирная паутина, а вместе с ней и онлайн-услуги в виде провайдеров. Часть из них только предоставляла возможность доступа в Интернет или в другую сеть, а другие предлагали дополнительные информационные услуги, в том числе home-banking. Дойче банк стал в 1995 г. первым из немецких крупнейших банков, предлагавших банковские услуги через Интернет.

Но только с ростом числа пользователей Интернета и обеспечением необходимой надежности для осуществления операций банковские онлайн-услуги стали динамично развиваться. Со стороны клиентов существовала потребность в выполнении этих услуг независимо от времени, местонахождения и наличия банковского персонала. Эти услуги также приобрели большое значение в электронной коммерции, поскольку, например, осуществление операции через Интернет стоит десятки доли цента, а через отделение банка — 1 дол. [4]. Для создания сети Интернета, соответствующей по своим функциям отделению банка, необходимо примерно 50 тыс. дол. и еще столько же на ежегодное поддержание

этой системы [5]. Для создания и развития традиционного отделения банка необходимо гораздо больше средств.

Важным фактором в развитии банковских услуг онлайн стали успехи, достигнутые в последние годы для обеспечения клиентов необходимыми механизмами защиты. Безопасность обеспечивают процедуры кодирования и удостоверения личности. С персональным идентификационным номером (PIN) клиент получает секретный номер по такому же принципу, как и при пользовании денежным автоматом. Этот номер клиент вводит в свой компьютер, когда банковский компьютер запрашивает эту информацию. Второй барьер, обеспечивающий надежность, это транзакционный номер (TAN). Для каждой операции, требующей определенной защищенности, такой как поручение на перевод или долгосрочное поручение банку, клиент получит новый номер. Когда клиент использует весь блок номеров, банк автоматически высылает ему новый блок. На банковском сервере находится кодировочная система, предотвращающая опасные изменения или использования данных неуполномоченным третьим лицом при прохождении пути от клиента до банковского сервера.

В настоящее время многими финансовыми институтами в Германии принят новый стандарт безопасности HBCI (Homebanking Computer Interface), функционирующий при помощи чипкарты. С введением данного стандарта для клиентов должны закончиться не совсем удобное использование транзакционных номеров, а для банков зависимость от провайдера Т-онлайн и его программного обеспечения, применение которого на неподключенных к этой системе компьютерах или за границей затруднительно. Стандарт HBCI может применяться на любом подключенном к Интернету компьютере. С помощью специального программного обеспечения, которое предлагается клиентам, в банке, обслуживающем клиента, закрепляется его цифровая подпись. Техника кодирования данных находится на самом высоком уровне.

Несмотря на очевидную перспективность развития банковских услуг через Интернет и онлайн-провайдеров, на сегодняшний момент проблем в этой области достаточно много. В этой связи можно выделить два аспекта.

Первый — это качество банковских услуг, предоставляемых онлайн. Некоторое представление об этом дают результаты исследования, проведенного в Германии в течение более трех месяцев в конце 1998 года журналом «Капитал» и фирмой «SCG St. Gallen Consulting Group». Они изучили предложение онлайн-услуг 29 банков. Туда входили банки, построенные по принципу филиалов, банки, предоставляющие услуги напрямую через телефон, факс, компьютер (Directbanken) и три онлайн-брокера. Исследование проводилось по четырем направлениям: платежному обороту, торговле ценными бумагами, финансированию строительства и удобству пользования системой для клиентов. Исследование про-

водилось в одной из комнат, где четверем тестирующим была предоставлена возможность находиться в контакте через телефон и компьютер с банками и брокерами, вести учет проводимых операций. Другие три эксперта параллельно с этим тестировали институты на предмет онлайн-доступа, систем надежности и формуляров, необходимых для открытия счетов. Среди них были: специалист по финансовому программному обеспечению, специалист-информатик, занимающийся вопросами надежности, и юрист, подготовившие в результате этого эксперимента весомые отчеты.

По критерию стоимости операций платежного оборота банки, предоставляющие услуги напрямую (Direktbanken), выглядели наиболее убедительно. Они выступают на банковском-рынке в роли дискаунтеров. В торговле ценными бумагами несомненными лидерами были дискаунт брокеры, торгующие ценными бумагами онлайн — Consors, Fimatex, Direct Anlage Bank. Их услуги гораздо дешевле услуг традиционных брокеров. Но они не предоставляют консультационных услуг и поэтому ориентированы на сегмент клиентов, имеющих опыт работы или знания в области торговли ценными бумагами. С точки зрения доступа в сеть все тестируемые участники, предлагающие онлайн-услуги без подключения к Интернету, получили в лучшем случае оценку «удовлетворительно», по-видимому, из-за несовершенства использования системы, предлагаемой фирмой «Т-онлайн».

Что касается правовых аспектов, связанных с ответственностью сторон в спорных вопросах, то, по мнению юриста, в положениях, по которым работают некоторые банки, заключена возможность перекладывания рисков технического сбоя системы на клиента даже в том случае, если не он был тому виной. С юридической точки зрения это неприемлемо, так как, согласно решению Верховного федерального суда (XI ZR 128/90), кредитный институт не имеет права перекладывать на владельца кредитной карточки риск злоупотребления. Подобное положение должно действовать и в отношении банковских услуг онлайн в случае сбоев в системе.

При проверке преискурантов специалистами были обнаружены недопустимые банковские сборы. Например, Allgemeine Deutsche Direktbank (DiBa) и Comdirect требовали сборы за денежные переводы, которые не были выполнены, и чеки и дебетовые авизо, которые были возвращены, что также противоречит решению Верховного суда Германии (XI ZR 5/97). Проверка того, достаточно ли денег находится на счету клиента, соответствует интересам банка. Поэтому он должен сам решать, проводить или нет операцию, если денег на счету недостаточно.

Цель опроса заключалась в выявлении слабых сторон в предоставлении банковских услуг онлайн. Их преодоление важно как для клиентов, так и для банковских институтов. Участники теста пришли к выводу, что на данный момент еще многое необходимо сделать для обеспечения

удобного доступа в Интернет. Мы находимся в начале пути, который станет для банков большим переломом, таким, как когда-то была индустриальная революция. Проблема при этом заключается в том, чтобы компетентно реагировать на потребности каждого отдельного клиента, поскольку каждый нуждается в какой-то услуге. Кроме того, эксперты предостерегали «консервативные» банки, которые все еще неохотно используют Интернет. Доступ в него часто обеспечивается непрофессионально или неполно. Например, клиенты могут посмотреть курсы и купить акции в Интернете, но не могут с его помощью посмотреть на собственный счет с ценными бумагами.

По результатам исследования ни один из банков не получил максимально возможной оценки. Но победителем стал Бэнк24, дочернее предприятие Дойче банк, продемонстрировавший наилучшие показатели. По мнению его председателя правления, Т. Холтропа, банк «находится уже во второй фазе развития доступа к Интернету». Речь идет уже не только о том, чтобы клиентам с помощью всемирной сети быстро и по низким расценкам предоставить информацию. «Мы следим, какие страницы наши клиенты по адресу www.bank24.de посещают, и можем предложить им срез услуг в соответствии с запросами». По мнению специалистов из фирмы SCG, это «первый шаг к продуманному обслуживанию клиентов». С новыми текущими ценовыми уступками банки при предоставлении онлайн-услуг с трудом могут завоевать какие-то новые позиции на рынке, поскольку клиенты, пользующиеся банковскими услугами онлайн, изначально исходят из более низких расценок [6].

Совершенствование онлайн-услуг требует значительных средств, подготовленного персонала. Для этого Германия пошла по пути привлечения 20 тыс. компьютерных специалистов из Индии и стран Восточной Европы. В 2000 г. перед банками по-прежнему стоит задача инвестировать крупные средства в развитие Интернет-банкинга. Например, по мнению американской консультационной фирмы Jupiter Communications, существует потребность в введении такой услуги, как индивидуальное управление вложениями клиентов, которая была до сих пор доступна только для состоятельных банковских клиентов. По ее оценкам, введение подобной услуги смогло бы в Европе увеличить число пользователей Интернета, осуществляющих управление финансами онлайн, с 1,6 до 10% в 2003 г. С учетом того, что при использовании Интернета многие пользователи финансовых услуг при их выборе в Интернете готовы отвернуться от своего привычного банка, Jupiter Communications призывает к отказу от существующей последовательности предоставлять вначале информационное предложение, затем возможность проводить операции и только в конце — инструменты для индивидуального консультирования по вложению средств [7].

Второй аспект проблем, с которыми сталкиваются преимущественно крупные немецкие банки в связи с развитием онлайн-услуг, это необходимость поиска новой концепции своего развития. Пронсходящий процесс создания единого европейского рынка финансовых услуг ведет к отмене национальных барьеров на пути перемещения капиталов, и следовательно, к более жесткой конкуренции. Кроме того, Интернет дает шанс более мелким фирмам успешно конкурировать с традиционными продавцами финансовых услуг. Эти факторы меняют позиции немецких банков.

Если мелкие и средние банки, которых насчитывается в Германии более 4 тыс., еще могут какое-то время сохранять часть своих клиентов, поскольку далеко не все стремятся осуществлять свои банковские операции онлайн, то крупные универсальные банки уже сейчас переживают подчас болезненные процессы. В прошлое постепенно уходят универсальные банки, предоставляющие всевозможные банковские услуги под «одной крышей». Несмотря на свою мощь крупные немецкие банки с их универсальным набором услуг, разветвленной структурой филиалов (в Германии на одно отделение банка приходится 1750 жителей, в Италии, Франции и Голландии, которые тоже не находятся в бедственном положении в отношении банковских услуг, — более 2200) [8] кажутся менее гибкими и дорогими по сравнению с англо-американскими. Если брать за сравнительную основу балансовую сумму, то в Германии пять крупнейших банков занимают совместно только 17% рынка. В Великобритании пять крупнейших банков составляют уже 28% рынка, в Голландии — 80%, а в Швеции — все 90% операций. В наиболее прибыльном в настоящий момент инвестмент-банкинге (профессиональном международном банковском бизнесе, особенно в сфере ценных бумаг, важную часть которого составляют и консультации и операции по слиянию — *Segment Mergers & Acquisitions*) англо-американские банки уже не рассматривают немецкие в качестве серьезных конкурентов. В глазах международного финансового сообщества у немецких банков оказывается слишком много институтов, слишком много филиалов, слишком много финансовых продуктов.

В этой ситуации крупные немецкие банки (например, *Commerzbank*, *Dresdner bank* и др.) стоят перед необходимостью отказа от нерентабельных направлений и специализации в той области, где они особенно сильны. Но это сопряжено с огромным риском. Такие направления, как, например, традиционная работа с частной клиентурой и фирмами, становятся для них нерентабельными. В свою очередь онлайн-брокеры и онлайн-фирмы начинают заниматься традиционным банковским бизнесом. В этой связи слова Б. Гейтса «Банки уже давно не нужны, но нужны банковские операции», звучат угрожающе для банкиров всего мира [9].

Наиболее продвинутым в определении новой концепции в Германии оказался Дойче банк. Благодаря совместному проекту с фирмой Mannesmann в недалеком будущем появится Telecommercebank, в котором можно будет оплатить электронную покупку с домашнего компьютера или сотового телефона. Цели приспособления к новой реальности служит и совместный проект с фирмой SAP — крупным концерном в области программного обеспечения: виртуальные рынки призваны привязать клиентов к своему банку. Покупка, продажа или торговля металлом, химическими продуктами или другими товарами будет осуществляться на цифровой основе, естественно через платежную систему банка. Уже упоминаемый ранее Бэнк24 был обратно интегрирован Дойче банк. Бэнк24 также, пытаясь соответствовать требованиям времени и запросам клиентов, создает систему, состоящую из финансовых центров, предоставляющих исключительно консультационные услуги из центров самообслуживания и из классических филиалов. По сути, это предполагает и большую специализацию банковских работников.

В заключение хотелось бы сказать несколько слов о развитии онлайн-новых банковских услуг в России. С 1998 г. в Интернете стали работать и российские банки. Их пока всего шесть, и три из них представляют не очень обширный набор услуг: фактически клиент может через сеть проверить только состояние своего счета. У трех других — Автобанка, Гутабанка и банка «Платина» — спектр услуг шире. Их клиенты имеют возможность осуществлять практически любые операции: открывать счета в рублях и в валюте, продавать и покупать валюту, переводить деньги на карточку, оплачивать услуги Интернет-провайдеров, проводить коммунальные платежи и т. п.

В России предоставление финансовых услуг через Интернет также относится к одному из наиболее перспективных направлений Интернет-экономики. Но число пользователей Интернетом в России составляет 2 млн человек (в Германии — более 10 млн). В 1999 г. 7,5 тыс. россиян управляли своим счетом через сеть. Причем 5 тыс. из них — клиенты системы «Киберплат» (банк «Платина»), в которой банковские услуги — лишь побочный продукт; так как система ориентирована на покупку-продажу товаров через Интернет. Цифры говорят сами за себя. Но в нынешней ситуации небольшого доверия населения к банковской системе в целом и необходимости «раскручивания» этой идеи самими банками, дефицита кадров и профессионализма в области электронной коммерции, несовершенства законодательной базы и др. даже эти скромные цифры дают надежду на то, что мы не останемся в стороне от мировых тенденций. Тем более что, как говорится, «три месяца Интернета равны одному календарному году», т. е. в этой сфере все очень быстро меняется. Одним из главных факторов, препятствующим быстрому росту числа онлайн-счетов в России, в настоящее время является низкий уровень дохо-

дов средней российской семьи, который пока, по мнению председателя Правления банка «Менатеп» В. Савельева, «не позволяет средней российской семье делать выбор между телевизором и компьютером в пользу последнего» [10]. Тем не менее, в России сейчас так же ясно, как и в Западной Европе, что использование Интернета — это не только стратегия развития бизнеса, но и фактор его выживания.

Литература

1. Гришина Т., Преженцев П., Рушайло П. Биржа на диване // Деньги. 1999. №49(252). 15 дек.
2. <http://www.capital.de>
3. Albers S., Clement M., Peters K. Marketing mit Interaktiven Medien. Frankfurt am Main, 1998.
4. Семенов А. Самый близкий клиенту банк // Business Online. 2000. №3.
5. Electronic Commerce and the Role of the WTO, Special Studies 2, World Trade Organisation. 1998.
6. Braun H., Husmann N., Kahlen R. Wer ist der Beste? Capital. 1999. №1.
7. Banken muessen kraeftig in Internet-Auftritte investieren // Die Frankfurter Allgemeine Zeitung. 2000. №64. 16 Mart.
8. Gaertringen C.H. von. Die Grenze erreicht // Wirtschaftswoche. 2000. №7. 10 Feb.
9. Gaertringen C.H. von. Virtueller Handschlag // Wirtschaftswoche. 2000. №9. 24 Feb.
10. Савельев В. Россию спасет интеллект // Известия. 2000. 1 апр.

А.И. ДРОГОБЫЦКИЙ

Проектное финансирование: сущность, формы и предпосылки его развития в России

Термин «проектное финансирование» (ПФ) стал в последнее время весьма популярным, часто используемым в лексиконе российских банкиров, инвесторов, промышленников. Ряд российских коммерческих банков создали отделы, управления и даже департаменты проектного финансирования. Но зачастую представление у российских предпринимателей о том, что же такое проектное финансирование, весьма приблизительное, а иногда и просто неверное. К тому же становление и развитие ПФ в России определяется спецификой отечественной деловой среды, что делает невозможным простое копирование зарубежного опыта и мировой практики.

После финансового кризиса августа 1998 г. неокрепшая банковская система России оказалась парализованной и не способной проводить платежи своих клиентов, а тем более заниматься кредитованием производства. Однако вина банков в данной ситуации несравнимо меньше, если она вообще есть, чем вина правительства. Государственная политика должна строиться таким образом, чтобы создавать условия для инвестиций, при которых выгоднее вкладывать деньги в реальный сектор,

чем просто в банк под проценты. Банки лишь сыграли в игру, которая была им навязана. Очевидно, что в России существует необходимость в скорейшие сроки создать качественно новую банковскую систему, адекватную имеющимся реалиям.

И сейчас, после парламентских и президентских выборов, такая система, кажется, начала обретать свои очертания. В экономике впервые за долгие годы намечились тенденции к росту. По данным Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), экономический рост в первом квартале 2000 г. составил 3,7% ВВП, что делает Россию наиболее привлекательной страной для иностранных инвестиций в регионе Центральной и Восточной Европы [1, 2]. И действительно, ЕБРР разработал план, который предусматривает выделение РФ в 2001 г. 1 млрд дол. на новые проекты.

В период первого инвестиционного бума 1996 — 1997 гг. российские банки приобрели бесценный опыт инвестиционной деятельности и сейчас, располагая оптимистичными прогнозами специалистов и видя реальный рост во многих отраслях отечественной промышленности, были бы не прочь поучаствовать в потенциально высоких будущих доходах реального сектора.

К сожалению, у российских коммерческих банков нет достаточно большой ресурсной базы, позволяющей вкладывать деньги на длительный срок. Они привыкли играть в короткие деньги. Нужны же банки, которые могут вложить деньги на срок до пяти лет. Должна быть комбинация более плотного вхождения в мировое финансовое сообщество, при котором банки работают на внутреннем рынке с инвестиционными проектами, одновременно с этим добывая короткие деньги, чтобы сбалансировать процесс.

Тем временем для подъема реального сектора российской экономики нужны огромные инвестиции в предприятия всех отраслей и регионов страны. Без преодоления инвестиционного кризиса, без модернизации производства возможно сокращение выпуска промышленной и сельскохозяйственной продукции, деградация экономической и социальной инфраструктуры и в конечном счете — массовое обнищание населения, рост техногенных катастроф и превращение России в полуколониальную страну. По оценкам независимых экспертов, для того, чтобы вывести Россию в разряд промышленно развитых стран с приемлемым уровнем благосостояния населения, в ближайшие 7—10 лет нужно вложить в подъем реального сектора порядка 1 трлн дол. [2, 5]. И это лишь при условии, что средства будут эффективно расходоваться. Выполнение данного условия в современной России представляет немалую проблему.

Вполне очевидными являются следующие четыре факта:

- в бюджете нет достаточных средств на инвестиции в производство;
- без создания качественных технологий эффективного вложения средств, защищающих интересы инвесторов, вряд ли возможно привлечение средства даже на порядок меньших, чем указанные выше суммы;
- в России пока нет достаточно крупного, по мировым меркам, собственного банковского капитала, т. е. нет банков, способных самостоятельно осуществлять выделение крупных и долгосрочных инвестиционных кредитов.

Исходя из вышеизложенной ситуации, очевидно, что существует объективная необходимость поиска способа или метода финансирования реального сектора экономики, осуществление которого возможно в российских условиях хозяйствования. Возможным путем решения рассматриваемой проблемы может стать создание в России специальных банков, реализующих высококачественные технологии кредитования крупных и особо крупных инвестиционных проектов на принципах проектного финансирования или проектного кредитования. Проектное финансирование уже сравнительно давно является одной из форм осуществления инвестиций в реальный сектор экономики в развитых странах, и только только начинает использоваться в современной России.

Нефтяной кризис 1973 г. и немедленно последовавший за ним резкий взлет цен на энергоносители на мировом рынке привели к тому, что ведущие мировые банки стали аккумулировать нефтедоллары и возникло резкое увеличение предложения кредитных ресурсов с их стороны. Схожая ситуация сейчас наблюдается и в России. Говорить об излишке кредитных ресурсов, конечно, не приходится, но высокие цены на нефть в течение последнего времени способствовали активизации банковской деятельности в области кредитования перспективных проектов. Объекты потенциального инвестирования находились в основном в нефтяном и газовом секторах экономики. Например, в текущем году Сбербанк России одобрил выдачу кредитов на принципах проектного финансирования «ЛУКОЙЛУ» и «Тюменской нефтяной компании» (ТНК) в разработку нефтяных месторождений.

В основу проектного финансирования, иногда называемого также «проектное кредитование», заложена идея *финансирования инвестиционных проектов за счет доходов, которые принесет создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем*. За счет этих доходов обеспечиваются организуемое банками финансирование и возвратность инвестиций. При проектном финансировании основным обеспечением предоставляемых банками кредитов является сам инвестиционный проект, т. е. те доходы, которые получит создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем. Кредитор предоставляет финансовые ресурсы для реализации инвестиционных проектов в виде кредита без права рег-

ресса или с ограниченным регрессом на заемщика, тем самым разделяя риски последнего в случае неудачного развития проекта.

ПФ осуществляется с помощью различных инструментов и определенных транзакций, которые позволяют организаторам проекта «переложить» рисковое бремя на плечи третьих лиц, в то же время не теряя права получать доходы от реализуемого инвестиционного проекта. В последние годы термин «проектное финансирование» приобрел определение забалансового кредитования. Ведь при ПФ сам проект, все основные и оборотные активы данного проекта, все контракты, все денежные потоки, одним словом — вся экономическая сущность проекта обособлена от организаторов или спонсоров проекта, т. е. находится за балансом. Это осуществимо, правда, только в тех странах, где законодательство позволяет спонсору не включать баланс проектной фирмы в консолидированный баланс¹. Независимая отчетность по проекту в первую очередь необходима для получения независимой кредитной оценки последнего, которая играет определяющую роль при рассмотрении потенциальными кредиторами вопроса о финансировании данного проекта. Ведь при ПФ важна экономическая выгодность самого проекта, а финансово-экономические показатели его учредителей не играют существенной роли. Кредиторы согласятся кредитовать хорошо продуманный проект, предполагая, что будущие денежные потоки и доходы проекта будут источником возврата средств, активы выступают в качестве залога, а прямые или косвенные гарантии третьих сторон обеспечат максимальную финансовую безопасность кредитора.

В мировой практике принято различать три основных вида ПФ: кредитование с правом полного регресса (*full resource financing*), при котором кредитор сохраняет за собой право полной компенсации относительно всех обязательств заемщика; кредитование с правом частичного регресса (*limited resource financing*), при котором кредиторы имеют ограниченное право перевода на заемщика ответственности за погашение кредита; кредитование без права регресса (*non-resource financing*), при котором кредиторы берут на себя большинство рисков.

Если кредитору удастся сохранить за собой право полного регресса к учредителю-инициатору относительно всех обязательств по проекту, то такой кредит приравнивается к обычному обеспеченному кредиту. В этом случае фактически не выполняется указанный выше принцип ПФ о разделении рисков, так как учредитель несет ответственность по всем рискам проекта. Данный вид ПФ является наиболее простым, и его можно организовать относительно быстро и дешево. В частности, этот вид применяется, когда проект является слишком маленьким для того, чтобы

¹ В Германии включение балансов всех зарубежных фирм в консолидированный баланс обязательно; в США консолидация обязательна, если доля участия в капитале дочерней компании составляет 50% и более.

были произведены дополнительные расходы, или он составляет часть более крупного проекта.

Кредитование с правом частичного регресса как вид ПФ наиболее распространено, поскольку все риски по проекту распределяются между участниками таким образом, чтобы каждый из них был принят на себя той стороной, которая смогла бы наилучшим образом оценить и застраховать принятый на себя риск. Например, может предусматриваться ответственность учредителей за погашение кредита лишь на период строительства и ввода в действие объекта. При этом кредиторы берут на себя все риски после того, как проект начинает действовать.

При кредитовании проекта без права регресса кредиторы фактически берут на себя ответственность за реализацию инвестиционного проекта. Этот вид ПФ очень дорог и потому редко встречается на практике. Вместе с тем по мере роста конкуренции среди финансово-кредитных институтов развитых стран на рынке ПФ, по мере совершенствования методологии и практики ПФ и, особенно, качества разрабатываемых бизнес-планов, а также методов управления проектами, число проектов кредитруемых без права регресса, непрерывно увеличивается.

Между заемщиками и кредиторами нередко возникают разногласия при выборе формы финансирования: с одной стороны, идеальным вариантом для заемщиков является забалансовое финансирование без права регресса. Ведь при таком варианте они несут нулевую ответственность, переложив все возможные риски на кредиторов. С другой стороны, кредиторы не считают обоснованным вкладывать средства в такого рода проекты, ведь это не что иное, как высокорисковое венчурное финансирование. Кредиторы хотят быть уверенными в том, что деньги им вернут — неважно кто: сам проект, другие спонсоры или третьи лица.

Таким образом, ключом к успешному ПФ является такое структурирование финансирования, при котором заемщики получают средства на условиях настолько ограниченного регресса, насколько это возможно при конкретном проекте, а кредиторы в то же время получают удовлетворяющую их кредитную поддержку в виде гарантий самих заемщиков, других организаторов проекта или третьих сторон.

Самой популярной схемой организации проектного финансирования является схема оплаты продукцией. Сущность ее заключается в том, что еще до начала реального строительства производственных мощностей учредитель проекта заключает контракт на поставку будущего проектного продукта. Контракт заключается, как правило, на долгосрочной основе и служит дополнительной гарантией платежеспособности заемщика. Стандартными контрактами в рамках данной схемы являются контракты типа «бери и плати» (*take and pay*) и «бери или плати» (*take or pay*) (рис. 1).

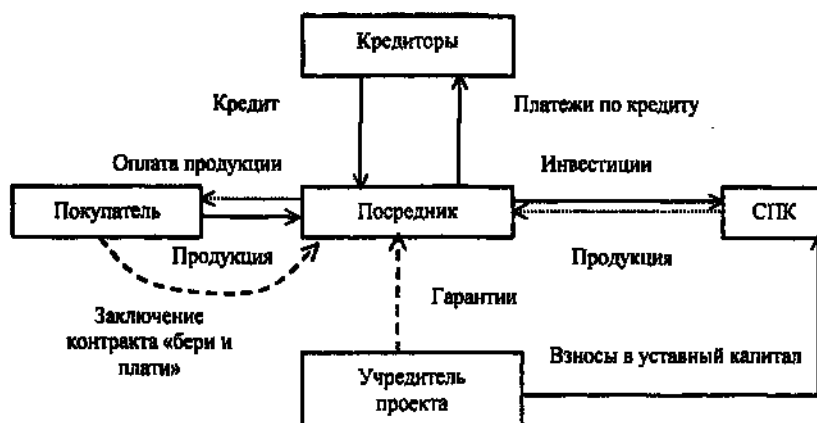


Рис. 1. Схема расчетов при оплате продукцией

Компания-посредник выполняет координационные функции при реализации данной схемы: заключение контрактов с покупателями на поставку продукции, покупка самой продукции у СПК, взаимодействие с кредиторами по поводу получения и дальнейшего обслуживания кредитов и т. д. Компания-посредник нанимается учредителем проекта либо создается им же с целью разграничить организационную работу и производственный процесс. Очень редко посреднические функции лежат на самой СПК. Для кредиторов наличие у заемщика контрактов типа «бери и плати», «бери или плати» означает резкое уменьшение кредитных рисков, что позволяет им участвовать в финансировании таких проектов.

В России данный способ организации ПФ является основным. Российские банки используют данную схему и придерживаются основного принципа: продажа заложенной продукции — источник погашения. Сфера использования данной схемы ПФ ограничивается узким кругом предприятий, которые образованы на базе крупных государственных структур или предприятий, ориентированных на добычу сырья с экспортным потенциалом. Объясняется это рядом причин. Во-первых, банки не обладают механизмом контроля финансового состояния заемщиков и поэтому стараются кредитовать только своих клиентов или известных монополистов. Во-вторых, механизм залогового обеспечения кредита не развит. Очень часто некоторые объекты нельзя взять в залог из-за формальных препятствий. Нельзя взять в залог, скажем, нефтяную скважину или запасы нефти.

Определенный интерес представляет ПФ на основе концессионных соглашений «построй — пользуйся — передай» и «построй — владей — пользуйся — передай» (*build — operate — transfer* и *build — own — operate — transfer*), которое представляет собой компромисс между проектным кредитованием с ограниченным регрессом и привлечением ресур-

сов, гарантированных государством. Концессия — отнюдь не новая форма хозяйствования. Она существует примерно столько же, сколько существует государство. В самом общем виде понятие «концессия» означает уступку прав. В данном случае речь идет о государственной концессии — уступке государством на определенных условиях своих имущественных прав и прав на отдельные виды хозяйственной деятельности негосударственным компаниям и организациям и другим юридическим лицам. Разумеется, при этом предусматривалась возможность для частных компаний-концессионеров вводить платность за пользование объектами экономической инфраструктуры при установлении цен, позволяющих окупать соответствующие текущие затраты частных компаний (рис. 2).



Рис. 2. Порядок расчетов при схеме организации проектного финансирования «построй — пользуйся — передай»

В первую очередь такие схемы выгодны государству, поскольку они позволяют сократить расход бюджетных средств, ведь часть расходов ложится на частный сектор. Государственные гарантии резко повышают ликвидность проектов, снижают кредитные риски и позволяют учредителям проектов легко находить необходимые заемные средства. Государственные заказы очень выгодны для подрядчиков, так как отличаются высокой надежностью и стабильной доходностью, поэтому компании стремятся выиграть конкурсы, проводимые государственным аппаратом. Борьба частных компаний за государственные заказы способствует развитию конкуренции, привлечению иностранных инвестиций и притоку новых технологий, что положительно сказывается на социально-экономическом развитии государства в целом.

В России существует некоторая взаимосвязь государства и частного сектора экономики, но она ограничивается предоставлением каких-либо прав: лицензий, квот. Это больше правовые взаимоотношения, чем экономические, базирующиеся на концессионном соглашении. Закон о концессиях позволил бы переложить часть бюджетных расходов на частный сектор. В структуре расходов бюджета на 2001 г. предусматривается 23,1% средств направить на обслуживание государственного долга, 26,8% — на «силовой блок», 19,5% — на социальные расходы и только 11,9% планируется израсходовать на поддержку развития сельского хозяйства, промышленности, транспорта и дорожного строительства [3]. В абсолютном исчислении это составит 125 млрд р., или 3,9 млрд дол., что в масштабах всей страны просто ничто, если принять во внимание «запущенность» объектов экономической инфраструктуры.

Среди схем проектного финансирования наиболее высокую надежность возврата привлекаемых средств обеспечивают механизмы соглашений о разделе продукции (СРП)². Именно механизмы СРП, даже в условиях нестабильной экономики могут обеспечить инвестору правовую стабильность на весь срок реализации проекта, а также индивидуальный переговорный налоговый режим, обеспечивающий достижение устойчивого баланса интересов государства и инвестора как сторон инвестиционного проекта. Поэтому проекты СРП сегодня продолжают оставаться чуть ли не единственным видом инвестиционных проектов, представляющим реальный интерес для долгосрочных стратегических отечественных и иностранных инвесторов.

Механизм СРП дает возможность обеспечить надежное и высоколиквидное наполнение государственных гарантий, причем выставляемых как на федеральном, так и на региональном уровнях. Схема наполнения госгарантий за счет СРП представляется следующей. При подготовке технико-экономического обоснования проекта на условиях СРП рассчитывается динамика натуральных и стоимостных показателей проекта за полный срок его разработки. Определяется доля продукции, принадлежащая государству (роялти, бонусы, часть прибыльной продукции и т. п.). Распределение принадлежащей государству прибыльной продукции между федеральным и региональным бюджетами предусмотрено действующим законодательством на базе специальных договоров, заключаемых федеральными и соответствующими региональными властями по каждому проекту СРП.

² В январе 1996 г. вступил в силу Закон Российской Федерации «О соглашениях о разделе продукции» (Закон о СРП). Целью Закона о СРП было укрепление уверенности инвесторов в стабильности правового режима. Он предусматривает договорную систему предоставления различных льгот инвестору в обмен на долю продукции. Государство несет ответственность перед инвестором за нарушение контракта и за неблагоприятное воздействие внесенных изменений в большинство законов.

Таким образом, государство, в лице его федеральных и региональных органов еще до начала реализации проекта — на стадии утвержденного ТЭО — имеет четкое представление о том, когда и сколько оно получит доходов от данного проекта. Это дает возможность использовать будущие доходы от проекта в качестве обеспечения под привлекаемые для разработки проекта инвестиции. Высокий уровень правовой стабильности СРП (правовой защищенности инвестора в рамках СРП на весь срок реализации проекта) уменьшает риски невыполнения производственной программы СРП вследствие возможных односторонних действий правительства, ущемляющих интересы инвестора.

В соответствии с действующим законодательством объемы государственных гарантий, выставляемых в качестве обеспечения для внешних заимствований на будущий год, должны утверждаться федеральным законом о бюджете. В его рамках могут быть просуммированы и выставлены отдельной строкой объемы госгарантий под реализацию проектов СРП, обеспечиваемые будущей госдолей нефти в этих проектах.

Сегодня российское законодательство требует утверждения каждого проекта СРП отдельным федеральным законом. Это требование, внесенное в законодательство, существенно усложняет для инвестора процедуру заключения соглашения по проекту с государством, хотя, с другой стороны, обеспечивает инвесторам максимальную правовую защиту в условиях высокой нестабильности российской экономики переходного периода и, тем самым, существенно понижает риск и повышает долгосрочный финансовый рейтинг выставляемых на базе СРП госгарантий.

До недавнего времени экономическая и социально-политическая обстановка в России была неблагоприятной для активного осуществления инвестиционных проектов и развития проектного финансирования. Нестабильность, неопределенность и непредсказуемость законодательства, обременительность налогового режима, неэффективная и запутанная правовая база финансовых операций, высокая коррупция и преступность — все эти факторы оказывали негативную роль на инвестиционную активность и, следовательно, на применение схем проектного финансирования.

Наметившийся экономический рост, политическая стабильность, реформы, проводимые исполнительной и законодательной властью в области налогообложения, социального обеспечения и даже государственного устройства, позволяют небезосновательно прогнозировать активизацию иностранных и отечественных инвесторов. Ошибку, допущенную властями в течение первого инвестиционного бума 1996—1998 гг., когда на территорию РФ был допущен огромный спекулятивный капитал, в то время как реальный сектор оставался на «голодном пайке», правительство вряд ли допустит. Да и сложно поверить в реальность новой пирамиды ГКО или массовой скупки акций неликвидных предпри-

ятий. На первый план при рассмотрении инвестиционных проектов выходят концепция стоимости бизнеса и три ее составляющие. А именно: доходность, риск и будущая перспектива компании.

Рассмотренные выше схемы организации проектного финансирования позволяют предприятиям, нуждающимся в капитальных ресурсах, с одной стороны, и инвестиционным институтам, располагающим инвестиционным капиталом, — с другой, найти точку соприкосновения на наиболее выгодных для каждого условиях. Принцип распределения рисков среди многочисленных участников, система гарантий, включающая как стандартные методы (страхование, создание резервов, гарантии третьих сторон), так и специфические (контракты типа «бери и плати», «бери или плати», «построй — пользуйся — передай»), а также разнообразие способов привлечения капитала являются причинами широкого применения методов проектного финансирования по всему миру.

Литература

1. ЕБРР не собирается уходить из России // Независимая газета. 2000. 17 мая.
2. Конопляник А. Российский банк развития: где взять ресурсы для инвестиций? // Инвестиции в Россию. 1999. №5.
3. Структура бюджетных расходов // Ведомости. 2000. 5 июня.

В.В. ЛИПОВ

Реформирование хозяйственной жизни и проблемы развития экономической теории

Бурные технологические, социально-экономические и политические преобразования второй половины XX в. послужили основой глобализации экономического развития человечества. Национально-государственные образования оказываются с неизбежностью вовлеченными в мировой хозяйственный процесс независимо от политического устройства, характера социально-экономических отношений, уровня индустриального развития. Катастрофические экономические последствия попыток отдельных государств отгородить свое хозяйство от внешнего влияния лишь подчеркивают факт формирования единого мирового экономического пространства.

«После окончания биполярной конфронтации исчезли политико-стратегические препятствия на пути глобализации мировой экономики, вызванной технологической революцией в области информации, транспорта и связи, а также ускоренной дематериализацией богатства и ростом значимости третичного сектора. Границы пали... Экономическое пространство и рынок уже не совпадают с территорией какого-либо государства. Произошел переход от системы «рынок — государство» к системе «много государств — один рынок» [1, 19]. В результате появляются предпосылки для превращения экономики в основной инструмент поли-

тического влияния. Получает развитие геоэкономика как наука, прикладная задача которой — выработать стратегию действия государства, позволяющую ему обеспечить «своим» хозяйственным комплексам в целом максимальные конкурентные преимущества по сравнению с «чужими» комплексами и экономиками [1, 8].

Иерархия значимости государств на международной арене все в большей степени зависит не от объема человеческих, производственных, природно-климатических, географических ресурсов, а от уровня развития экономики.

«Если Кеннеди больше всего верил, что массовое военное вторжение позволит ему выбраться из Вьетнамской трясины, то надежды новой политической элиты — власть денег и рынков. Если только они смогут определить верные экономические стимулы, оптимальную структуру финансовых потоков, они смогут направить планету на исторический путь мира и процветания», — пишет в статье «Грядущая опасность» Х. Муэринг [6, 90].

Кто же входит в политическую элиту, называемую автором «Новой кэмбриджской мафией»? Ограниченный круг экономистов, тесно связанных между собой по учебе и преподаванию в Гарварде и Мичиганском технологическом институте, занимающих ответственные посты в Международном валютном фонде, Всемирном банке, Федеральной резервной системе, казначействе США — финансовых организациях, расположенных в самом центре Вашингтона. Среди них — Алан Гринспэйн, Роберт Рубин, Джеймс Вулфенсон, Стэнли Фишер, Дэвид Липтон, Джон Олдинг-Сми, Джозеф Стиглиц, Лоуренс Саммерс, Рудигер Дорибуш, Джеффри Сакс. Это люди, известные в мировой политике, бизнесе, авторы общепризнанных учебников по экономической теории.

Финансы правят балом в мировой политике. В чем же причина столь впечатляющего роста власти финансов в общественной жизни?

Появившись в результате общественного разделения труда в качестве средства, обслуживающего материальное производство, *«Финансы» не могут быть и не являются первичным источником для ХЭП <хозяйственного экономического процесса>... но Ф могут быть и являются господствующей в ХЭП компонентой...* Ф забирают инициативу у ХЭП... Над ХЭП устанавливается финансовая власть. Современная экономика — экономика с финансовой властью. Вторичное господствует над первичным, не становясь при этом реально первичным, а лишь имитируя первичное. Кто держит в руках финансы, тот держит контроль над экономикой. Экономикой контролирует не производитель, а финансист, не производящий потребительские блага капитал, а капитал финансовый, но не сам по себе частный финансовый капитал, а вся общественная финансовая система — финансовый комплекс, в рамках и с вершины которого действует хозяйствующий финансовый центр» [3, 431].

Таким образом, в условиях перехода от силовых форм влияния к политическим, роста значения в политической жизни экономических факторов происходит увеличение роли финансовой составляющей экономики в качестве определяющего звена хозяйственной жизни. Возрастает значение экономической теории, адекватно отражающей протекающие в обществе реальные экономические процессы и способной выработать действенные рекомендации по управлению ими.

Выработка такой адекватной теории, наличие людей, способных воплотить ее в практику, могут стать важнейшими ресурсами национального развития. Подтверждение этому служит сопоставление результатов экономических преобразований в ряде стран Юго-Восточной Азии и государств бывшего социалистического лагеря [4, 200—237].

С одной стороны, мы видим бурное экономическое развитие, прерванное Азиатским кризисом. Исключение составляют Китай и Вьетнам, поддерживающие благодаря меньшей интегрированности в финансовую систему Запада набранные темпы развития. Общим для этих стран является успешное использование внутренних резервов развития, адаптации экономической политики к условиям внешних рынков, обеспечившая условия развития. Характерными чертами экономической реформы в Китае являются опора на собственный потенциал, широкое использование в финансировании реформ экономических возможностей китайских общин за границей, параллельное существование старого государственного сектора и вновь создаваемого на привлеченные средства частного сектора, организация локальных зон свободного развития, демократизация хозяйственной жизни при сохранении сильной государственной власти.

С другой стороны — европейские постсоциалистические государства. Общими для всех стран были внешнее влияние, предопределившее характер экономических преобразований; шоковое начало реформ, обусловленное резким переходом от плановых к рыночным методам хозяйствования; разгосударствление значительного числа предприятий; пренебрежение внутренними ресурсами экономического развития; широкое использование заемных средств для покрытия дефицита бюджета; значительная доля в последнем расходов на социальные нужды. Относительно высокий уровень развития и небольшие размеры экономик центральноевропейских государств, исторически сложившаяся существенная доля частного сектора, приватизация госсектора с широким привлечением иностранных инвесторов обеспечили этим странам сравнительно быстрое и безболезненное протекание реформ.

Парадоксальность ситуации заключается в том, что в целом экономические реформы осуществлялись менее болезненно и более успешно в государствах, имевших более низкий стартовый потенциал. Опора на собственные ресурсы, внутреннюю логику развития национального хозяйства, максимальное использование имеющегося потенциала, возмож-

ностей по продвижению своей продукции на международные рынки, выявление и поощрение точек роста экономики, опережающее устранение потенциальных конфликтов, лояльность, поощрение партнерства, стремление к поддержанию положительного сальдо внешнеторгового баланса — черты, свойственные успешно развивающимся экономикам.

Там, где авторы основывали свои программы на реальной действительности, встраивали преобразования в национальную среду, использовали ее в качестве естественной базы изменений, — реконструкция экономической жизни принесла впечатляющие плоды.

Там, где под грохот электронных тантамов начинались пляски вокруг очередного экономического идола, заранее заданного в качестве модели грядущего общества процветания, со ставшим традиционным жертвоприношением в виде колоссальной части национального богатства страны, перестройка давала сбой. Предназначенные «котцами-реформаторами» на заклятие во имя будущих успехов жертвы «почему-то» начинали сопротивляться подобным методам преобразования. Дополнительные ресурсы общества растрачивались в ходе конфликта между противоборствующими силами. С вопроса «Что делать?» акцент переносился на вопрос «Кто виноват?». В качестве последних могли оказаться как авторы реформ, так и их противники, а также теории, на основе которых формировали свои взгляды обе стороны, и, конечно, авторы этих теорий.

Если исходить из того, что критерием истинности любой теории являются результаты ее внедрения, то по итогам десятилетнего опыта экономических преобразований можно сделать вывод, что либо экономическая теория, которую руководствовались реформаторы, ошибочна, либо ошибочны формы и методы ее воплощения в жизнь, либо и то и другое вместе.

Попытка осмысления экономической теории в плане оценки опыта экономических преобразований является целью данной работы.

Наиболее распространенное на Западе определение экономической теории гласит, что экономика — это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование [5, 38].

Из приведенного определения вытекает ряд принципиальных следствий, характеризующих предмет экономической теории в традиционном ее понимании. В центре внимания теории находится поведение человека в конкретной хозяйственной ситуации. Поведение это изучается с точки зрения соотношения целей и средств по их достижению. В его основе лежит рациональный выбор. Поведение экономического субъекта направлено на внешнюю среду, остающуюся пассивным участником взаимодействия, носящего дискретный характер. Внимание исследователя сосредоточено на человеке как на активном субъекте экономического

процесса. Окружающая среда рассматривается лишь как пассивный объект воздействия, средство достижения хозяйственных целей. Динамические изменения в экономической действительности выступают в качестве источника дополнительной информации, которую необходимо принимать во внимание для корректировки активности субъекта.

Истоки подобного подхода содержатся в самом западном образе мышления, из которого и вышла экономическая теория. Первоначально выстраивается идеальная форма, определяемая в качестве цели, и в дальнейшем действия человека направляются на ее воплощение, превращение в факт реальной действительности. Мы приступаем к действию, лишь осмыслив его. Итог подобного осмысления выступает в качестве идеальной модели и плана действий по ее воплощению в реальность. Человек-архитектор — формирует мысленный образец в качестве цели, которой подчиняется его практическая деятельность. Возникает дихотомия «теоретический образец (цель) — практическая деятельность (средства)». Неопределенность человеческого поведения преодолевается рассудительностью как способностью индивида самостоятельно и безошибочно разобраться в том, что для него хорошо и выгодно. Выбор западного человека состоит в разумном (рациональном) вмешательстве в окружающую жизнь, стремлении придать ей заранее заданную форму.

Позволяет ли подобный образ мышления достичь желаемого результата?

Идеальный образец неизменно оказывается беднее реальной действительности, к тому же в модели действительность как бы застывает в своей первоначальной заданности, в то время как экономическая среда постоянно живет и реагирует на происходящие изменения по своим внутренним законам. Человеческая деятельность не пригодна в качестве объекта моделирования из-за гипотетичности и необратимости ее результатов. В свободно функционирующей экономической среде всегда существует опасность появления непредвиденных обстоятельств, препятствующих достижению выбранными средствами желаемой цели. Непредсказуемы волны последствий использования выбранных средств. Все это порождает противостояние «теория — практика» в рамках упоминавшейся дихотомии «цель — средства». Многообразие ценностных установок личности, влияние эмоционального настроения и физического состояния на принимаемые субъектом экономических отношений решения подрывают рациональные (в плане доступности для прогнозирования) основы мышления, постулируемые теорией. В итоге под сомнением оказывается сам базис, на основе которого «человек экономический» осуществляет свой прагматический выбор.

Возможна ли иная логика рассуждений? Насколько она приемлема в экономической теории?

Практикой менеджмента выработаны два принципиальных подхода к взаимодействию субъекта управления с окружающей средой, выступающей в качестве объекта управленческого воздействия. Согласно первому, менеджер активно вмешивается в процесс жизнедеятельности управляемого объекта, исходя из собственных задач структурирует его деятельность, используя различные формы и методы стимулирования, подчиняет собственным интересам, — фактически управляющая система оказывается инородной, чужой, управляемой. Подобный подход в большинстве случаев обеспечивает достижение желаемого результата, но требует значительных ресурсов для своего осуществления, поэтому он получил название «управление с точки зрения силы».

Второй подход основывается на использовании пассивных форм управления. Задача управляющего состоит в минимизации собственного вмешательства, использовании заложенных в ситуации возможностей. Оценка состояния объекта позволяет выявить потенциал, тенденции, на которые может опереться менеджер. Используются косвенные методы воздействия. Благодаря этому экономятся затрачиваемые на преодоление сопротивления управляемой среды ресурсы. Однако при подобном подходе к управлению невозможно использовать традиционные формы планирования, цель задается лишь в максимально обобщенной форме. В результате, наибольшее распространение этот метод нашел в сферах хозяйственной деятельности, отличающихся повышенной сложностью, нетривиальностью решаемых задач, невозможностью применения рутинных форм организации труда.

Сосредоточившись на возможностях, зачастую призрачных, аналитического прогнозирования рационального поведения субъектов в рамках соотношения «цель — средства», экономическая теория прошла мимо шанса, предоставляемого альтернативным подходом к управлению. Возможно ли его применение при формировании концептов экономической теории?

Попробуем проследить, каким образом подход, основанный на понимании хозяйственной среды в качестве целостного, динамичного, самоподдерживающего объекта и признании пассивных, косвенных методов воздействия, отразится на категориальном аппарате и прикладных возможностях теории, на ее способности отразить перемены, происходящие в мировой экономике.

Представим себе хозяйственную реальность в качестве процесса, размеренного и постоянного, порядок вещей в котором уже не зависит от образца, накладываемого извне, а целостно содержится в реальном ходе событий, совершающихся имманентным образом и имеющих целью поддержание жизнеспособности этого целого. Задача субъекта, претендующего на управление этой целостностью, состоит в уяснении для себя порядка вещей, исходя из их внутренней когерентности, согласованности,

соразмерности и направленности. Уяснение сущности происходящего в объективной реальности процесса позволяет строить управленческое поведение таким образом, что заложенный в самой системе внутренний потенциал превращается в источник энергии развития. Остается только направить его в нужную сторону. Вместо сухого теоретизирования по поводу окружающей реальности, построения идеальной формы, жесткого фиксирования цели деятельности, выстраивания модели в качестве образца, навязывания живому миру идущего от абстрактных построений плана преобразований мы пытаемся приблизиться к обнаружению реальных факторов, благоприятных для получения нужного нам результата, сосредоточиваем свое внимание на привычном ходе вещей, стараясь постичь их соразмерность и извлечь пользу из их саморазвития, рассматривая ситуацию в ее совокупности, следуем ходу наших естественных склонностей, опираемся на потенциал, заложенный в ситуации.

Для достижения желаемого результата более разумно извлечь пользу из ситуации, опереться на естественное развитие событий, потенциал, а не на собственный инструментарий воздействия.

Потенциал — больше чем простое стечение обстоятельств. Сохраняя естественность хода событий, потенциал как бы берет инициативу на себя и «вытягивает» процесс в нужное для нас русло. Выделим две составные части потенциала — ситуацию, или конфигурацию, и реакцию как ее актуализацию. Ситуация в этом плане рассматривается как совокупность обстоятельств, позволяющих накопить энергию для преобразования. Реакция же есть момент актуализации энергии, содержащейся в ситуации. Приведенный в действие потенциал превращает ситуацию в источник эффекта. Идея использования потенциала в качестве одной из форм преобразования хозяйственной среды и составляет суть альтернативного дохода.

Человек может рассчитывать на объективную обусловленность обстоятельств, должен на них опираться, их использовать, и этого достаточно для достижения успешного результата. Задача сводится к умению своевременно выявить предпосылки, обеспечить накопление потенциальной энергии, направить ее в нужное русло для обеспечения желаемого эффекта.

Потенциал ситуации может включать духовно-нравственную составляющую, материальные ресурсы, внутреннюю структурированность, управляемость, состояние внешней среды. Потенциал формируется ситуацией, обстоятельствами и от них зависит. Обстоятельства выступают в качестве средств реализации потенциала. Изменчивость среды является энергетическим источником потенциала. В связи с этим необходимо постоянное изучение и реагирование на преобразования в составных частях потенциала. При этом учитываются изменения, происходящие как в

управляемой, так и в управляющей частях обретающей свойства единства системы.

Таким образом, потенциал рассматривается как взаимообусловленное единство ситуации, конфигурации (составных частей управляемой системы) и реакции как формы ее актуализации во внешней среде. Вся система находится в постоянном движении и изменении. При оценке потенциала учитываются его материальная составляющая, структурная организованность объекта, его управляемость, внешняя среда, духовно-нравственная компонента. Происходит переход от логики моделирования (логика становления модели, дающей информацию о фактах) и логики воплощения (логика планирования, конкретизирующая идею-проект во времени) к логике развития (дать эффекту развиваться своим ходом в соответствии с логикой самого начавшегося процесса).

Человек-пчела строит свой дом, исходя из предоставляемых ему самой природой возможностей, в полном согласии с ней, как ее составляющая.

Мышление в рамках парадигмы «цель — средство» обусловило иной подход к пониманию потенциала в экономической теории. Экономический потенциал в традиционном его понимании носит вероятностный характер, рассматривается лишь как возможность достижения определенных показателей хозяйственной деятельности, рассматривается не как источник эффекта, а как предполагаемый результат эффективного хозяйствования. В центре внимания — ситуация как совокупность материальных ресурсов. В тени остается возможность ее самореализации — реактивность. Экономический человек — человек дела, деяния. Способ его существования — активное вмешательство в среду обитания, преобразование ее в соответствии с собственными представлениями о целесообразности. Поэтому шанс использования естественного хода событий, если он требует корректировки собственных планов и целей, отодвигается на второй план.

Категория «экономический потенциал» в экономической науке отсутствует. Речь идет о частных случаях: потенциальной конкуренции, потенциальном выпуске, потенциальном росте. Имея дело с множеством субъектов хозяйственной деятельности и решая задачи оптимизации их функционирования, наука оказалась не в состоянии выработать понятие экономического потенциала как категории, выражающей сущностную характеристику реализации целей их жизнедеятельности. Даже при попытках рассмотрения в экономических моделях характеристик хозяйственного потенциала в расчет принимаются постоянные величины, а они переменны, как изменчива сама хозяйственная жизнь; имеются в виду их физические характеристики — субъективная составляющая остается за пределами изучения; учитывается активность только одной стороны хозяйственного процесса, а изменяются обе.

Находит ли применение рассматриваемая нами альтернативная модель экономического поведения в реальной хозяйственной жизни? Безусловно. И прежде всего в финансовой среде, как наиболее динамичной, развивающейся, свободной от структурных оков производственной сферы, защищенной собственной изменчивостью от рутины и стереотипов, впитывающей в себя через механизм конкуренции наиболее эффективные методы хозяйствования.

Применение в финансовой сфере принципа следования естественному ходу событий ведет к тому, что внешне все как бы идет своим чередом, нет шумных возмущений среды, порожденных чуждым вмешательством в обыденный, нормальный ход вещей, лишь опытный специалист может заметить происходящие изменения. Широкая публика сталкивается с результатом на стадии, когда процесс уже завершен и необходимо его закрепить в новом имидже хозяйственного субъекта.

Наиболее впечатляющим примером подобной экономической политики является обеспечение финансирования реформ в Китае — государстве социалистической ориентации с миллиардным населением, прошедшим идеологическую обработку культом личности Великого Кормчего, пытавшегося предать ревизии тысячелетние культурные традиции общества. Аграрный сектор экономики страны своей массовостью подавляет островки индустриализации, колоссален рынок рабочей силы, значительна сырьевая база, валовой национальный продукт на душу населения составляет не более 250 дол. Организованная на жестких принципах подчинения, эффективно функционирующая и подавляющая любую хозяйственную инициативу плановая система превратилась в тормоз развития экономики. Во внешнем окружении — доминирование динамично развивающихся государств рыночной ориентации, раздражающие успехи Макао и Гонконга — территорий континентального Китая, остававшихся под управлением Великобритании и Португалии. Занимавшая ведущие места в экономике большинства стран Юго-Восточной Азии китайская диаспора проявляла неоднозначное отношение к принятым в КНР методам хозяйствования.

Итак, сложная, противоречивая ситуация требовала неоднозначных решений. Из внешней политики были устранены малейшие признаки агрессивности. Незначительные собственные резервы направлялись на развитие сельского хозяйства и легкой промышленности. Благодаря этому расширился внутренний рынок. Была провозглашена политика конвергенции двух систем.

Усилия правительства направляются на модернизацию государственного сектора, формирование доверия диаспоры к экономической политике метрополии, привлечению ее финансовых ресурсов (к началу 90-х гг.

китайская экономика за пределами Китая составляла 60% ВВП Японии)³. Поощряются прямые капиталовложения в производственную сферу. Разрешено создание компаний со 100%-ми иностранными инвестициями. В специально созданных зонах «обработки продукции на экспорт» (свободных экономических зонах) концентрируются наиболее конкурентоспособные производства. В результате объем реальных капиталовложений к 1999 г. превысил 114 млрд дол. Уже к 1993 г. 76,2% иностранных инвестиций в народное хозяйство КНР составили капиталовложения из Макао, Гонконга и Тайваня. Примерно 230 млрд дол., инвестированных в экономику Китая предпринимателями этих регионов, по мере воссоединения этих территорий оказались внутренними. Сокращение американских и японских инвестиций с 1985 по 1993 гг. соответственно с 18,3 до 7,4% и с 16,1 до 4,9% от общего их объема компенсируется огромным дефицитом торгового баланса США в торговле с Китаем. В 1995 г. он составил 33,8 млрд дол. При этом норма накопления во второй половине 90-х гг. составляла 40% ВВП.

Все ли инвесторы из Тайваня примирятся с потерей своих денег в случае отказа от присоединения к КНР — это уже вопрос не столько экономики, сколько политики. Что помешало «Великому северному соседу» добиться подобных успехов? Отсутствие адекватной экономической теории? Иной образ мышления реформаторов?

Литература

1. Жан К., Савона П. Геоэкономика. М., 1997.
2. Muehring K. The Fire Next Time // Institutional Investor. 1998, September.
3. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Т. 2. М., 1997.
4. Лорткиан Э.Л. История экономических реформ. Харьков, 1999.
5. Курс экономической теории. Киров, 1994.
6. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. М., 1999.

А.М. МАЛЫХИНА

Организационно-экономический механизм финансового менеджмента

Господствующая в государстве система общественных отношений играет определяющую роль в становлении и развитии исторически обусловленных форм и методов организации и управления обществом.

Сложная, многообразная деятельность современных предприятий выдвигает новые требования и проблемы управления.

Специфическая особенность рыночных отношений выдвигает необходимость преобразований деятельности предпринимательства через организационно-экономический механизм финансового менеджмента. Он

³ Используемые статистические данные приводятся в работе [6, 381—402].

проявляется через потенциал инноваций, который являет собой рыночную деятельность российских предприятий. Для многих предприятий, столкнувшихся с новым для них вопросом конкуренции, выживаемости в жестких условиях рынка, именно инновационная деятельность является стабилизирующим фактором успеха.

Инновационная политика предпринимательства проявляется через системный комплексный подход. Он должен включать: исследуемый объект, процессы взаимосвязи. Это преломляется через модели менеджмента, которые можно представить в виде схемы (рис. 1).

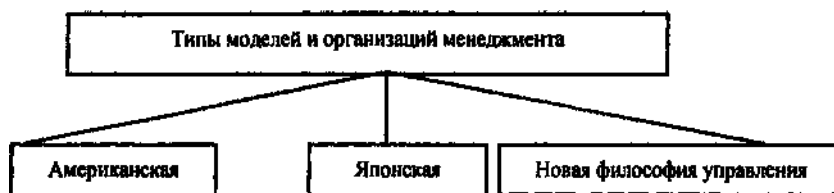


Рис. 1

Американская модель менеджмента предполагает рациональную организацию производства продукции при снижении издержек за счет выявления внутрипроизводственных резервов, росте производительности труда и эффективности использования всех ресурсов. Причем фирма рассматривается как «закрытая система». Следует отметить и тот факт, что цели и задачи стабильны в течение длительного времени. Сущность данной модели сформулирована американским ученым У. Оучи. Основой стратегии являются непрерывный рост и углубление специализации производства с четким разделением аппарата по службам.

Японская модель оценивается специалистами как обеспечивающая наибольшую гармоничность и мобильность организации. Особенности этой системы сводятся к управлению персоналом, производством, сбытом и финансами. Отличительные черты этой модели управления — система пожизненного найма и продвижения по службе в зависимости от выслуги лет и возраста, вклада в рационализацию и качество процесса, система непрерывного обучения преимущественно на производстве.

В американской модели людей приспособляют к системе, а в японской организацию приспособляют к человеку.

Совершенно новый подход прослеживается в новой философии управления. Она предусматривает ситуационный комплексный подход:

- ставка делается на человека саморегулирующегося (в отличие от человека экономического или человека социального);
- фирма рассматривается как живой организм, состоящий из людей, объединенных совместными ценностями;

- фирме должно быть присуще постоянное обновление, питающееся внутренним стремлением и нацеленное на приспособление к внешним факторам, главным из которых является потребитель.

Воплощением нового подхода стало стратегическое управление на основе прогноза будущего фирмы.

Новая концепция невозможна без нового финансового механизма. В условиях современной российской действительности традиционные методы финансового менеджмента не дают реального эффекта. Поэтому столь велика проблема поиска стабилизирующих рычагов. Предпочтительным является финансовый подход, так как в условиях обострившегося кризиса неплатежей управление финансами выходит на первое место.

Предприятие может пройти до банкротства две стадии: скрытая и явная финансовая неустойчивость. Причем на каждой стадии применяются свои модели.

Как правило, на стадии скрытой финансовой неустойчивости прогнозирование будущего банкротства осуществляется на основе анализа динамики цены капитала. На скрытой стадии финансовой неустойчивости цена предприятия постепенно снижается. Снижение цены предприятия означает снижение его прибыльности.

Общепринято рассчитывать цену предприятия как отношение валовой прибыли к средневзвешенной стоимости капитала. Сопоставляя оба показателя, можно определить возможность выплаты владельцам инвестированного в предприятие капитала. Однако не следует отбрасывать факторы, влияющие на эти показатели.

Общепринятую методику оценки финансовой устойчивости в условиях кризиса целесообразно дополнить анализом денежных потоков по следующим направлениям:

- 1) оценка способности предприятия выполнять все свои обязательства по расчетам с кредиторами, выплате дивидендов и т. п. по мере наступления сроков погашения;
- 2) определение потребности в дополнительном привлечении денежных средств со стороны;
- 3) определение величины капиталовложений в основные средства и прочие внеоборотные активы;
- 4) расчет размеров финансирования, необходимого для увеличения инвестиций в долгосрочные активы или поддержания производственно-хозяйственной деятельности на настоящем уровне;
- 5) оценка эффективности операций по финансированию предприятия и инвестиционных сделок;
- 6) оценка способности предприятия получать положительные денежные потоки в будущем.

К достоинствам метода анализа денежных потоков можно отнести простоту расчетов, наглядность полученных результатов и их достаточную информативность для принятия управленческих решений.

При оценке финансовой устойчивости можно использовать следующие показатели:

- 1) рентабельность, как отношение денежного потока к объему реализации;
- 2) коэффициент самофинансирования, как отношение денежного потока к сумме инвестиций;
- 3) срок окупаемости инвестиций, как отношение суммы инвестиций к денежному потоку;
- 4) коэффициент обслуживания долга, как отношение заемного капитала к денежному потоку по основной текущей деятельности;
- 5) экономическую добавленную стоимость, как разность между чистой прибылью и финансовыми издержками предприятия.

Все приведенные показатели дают реальную оценку рентабельности предприятия, увязывают финансовую и хозяйственную деятельность.

В условиях экономического кризиса предприятия часто не располагают прибылью, и амортизация снижается переоценкой основных фондов, поэтому основной надеждой производителей остается привлечение внешних финансовых ресурсов, что также проблематично.

Основной целью инвестиционной политики предприятия являются выбор и реализация наиболее эффективных проектов, которые принесут инвестиционную прибыль. Разработка любого плана инвестиций непременно включает в себя оценку влияний на него факторов риска, что позволяет определить степень вероятности не получить запланированный результат. При этом любой инвестиционный проект, особенно направленный на вложения в реальные и тем более в несуществующие активы, всегда имеет вероятность оказаться убыточным, особенно в эпоху экономической нестабильности.

При планировании будущих прибылей в мировой практике наиболее широко применяются такие оценки эффективности, как чистая приведенная величина дохода (NPV), индекс прибыльности (PI) и внутренняя норма рентабельности проекта (IRR). Их же обычно используют и как критерии оценки рискованности вложений. Существуют два основных подхода такой оценки:

- 1) корректировка фактора риска прогнозных денежных потоков по проекту, а затем дисконтирование их по ставке, не учитывающей фактор риска;
- 2) корректировка фактора риска ставки дисконтирования, а затем пересчет по ней ожидаемых денежных потоков.

Дисконтирование — это процесс приведения будущей стоимости к текущей стоимости. Денежный поток — это последовательность денежных величин, которые можно представить в виде пяти потоков.

$\Delta K = F - P$, где P — это первоначальное значение потока, F — будущее значение потока.

$\frac{\Delta K}{P}$ — ставка %, которая задает процесс наращивания стоимости; d — ставка дисконта, которая генерирует приведенный поток.

1-й денежный поток по формуле простых процентов:

$$F = P[1 + ct],$$

где c — ставка процента в долях единицы, t — период расчета в долях г.

2-й денежный поток по формуле сложных процентов:

$$F = P[1 + r]^n,$$

где n — число лет. Данная формула применяется при начислении % раз в год.

$$F = P \left[1 + \frac{c}{m} \right]^m,$$

где m — число раз начисления % в г.

3-й денежный поток — с дисконтирующим процентом:

$$P = F[1 - dt],$$

где d — дисконтирующий процент в долях единицы, t — период расчетный в долях года.

4-й денежный поток — с дисконтирующим множителем:

$$P = Ft \frac{1}{(1 + r)^t},$$

где Ft — доход в году t (номер года), c — ставка процентов в долях единицы.

5-й денежный поток — суммарный приведенный денежный поток:

$$FV = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1 + r)^t},$$

где t — номер года, n — число лет.

Эффективность инвестиций оценивается следующими показателями:

$$\text{К рентабельности инвестиций} = \frac{\text{П годовая}}{\text{Величина инвестиций}}$$

$$\text{Срок окупаемости вложений} = \frac{\text{Размер инвестиций}}{\text{П годовая}}$$

$$NPV \text{ чистая стоимость} = \frac{PV - \text{Ус капиталовложения}}{\text{Приведенная стоимость капитала}}$$

IRR — внутренняя норма рентабельности инвестиций — это такая ставка банковского процента, при котором $NPV = 0$.

В большинстве случаев оптимальный вариант выявляется по максимальному значению чистой текущей стоимости и нормы рентабельности. Если расчет чистой текущей стоимости и нормы рентабельности говорит в пользу проекта, а значение срока окупаемости против него, то следует решить, какой критерий важнее для предприятия, или принять во внимание дополнительные факторы. Таким образом, будет обеспечена эффективность решения.

И.Н. ПОПОВ

Финансово-промышленные группы как средство повышения планомерности и управляемости в российской экономике

После финансового кризиса отечественный производитель получил своего рода фору. В особенности это коснулось экспортоориентированных отраслей, которые получили увеличение сбытовых цен в 4—4,5 раза, в то время как затраты остались почти на прежнем уровне. И вот прошло полтора года: цены на внутреннем рынке потихоньку выросли, положительный заряд инерции от резкого роста доллара исчез, при этом целый ряд нерешенных проблем остался.

Экономическая ситуация в народном хозяйстве России характеризуется инвестиционным кризисом, нехваткой оборотных ресурсов у предприятий, недостаточной развитостью фондового рынка, отсутствием определенности. России также свойственны ограниченные рамки развития совместного предпринимательства и привлечения иностранного капитала, желание государственных органов удерживать на плаву все производственно-хозяйственные единицы без учета эффективности их деятельности. Кроме того, значительная роль торговли и услуг ведет к вымыванию промышленного капитала. В российской литературе давно уже поддерживается мысль о том, что ФПГ могут решить многие экономические проблемы. Этому есть свои объяснения, и прежде всего ряд преимуществ ФПГ перед другими организационными формами предприятий. При этом отмечают такие их достоинства, как формирование крупных хозяйственных структур, интеграция финансового и промышленного капитала, возможность эффективного применения плановых методов хозяйствования, уменьшение риска инвестиционного процесса, а также

- возможность создания замкнутой технологической цепочки производственных процессов;
- экономия на торговых, маркетинговых, юридических и прочих услугах;

- экономия на транзакционных издержках;
- широкие возможности по диверсификации производства;
- единая налоговая и кредитно-финансовая политика;
- возможность управлять (варьировать) финансовыми и инвестиционными ресурсами;
- возможность проведения крупномасштабных НИОКР;
- упрощение решения проблемы неплатежей;
- доступ к широкому спектру услуг: тендеры, лизинг, факторинг, страхование и др.

В конце 80-х гг. с началом реформ многие руководители стали считать, что наступило время, когда можно совсем забыть о планировании. В правительство пришли молодые реформаторы, провозгласившие, что, мол, рынок регулируется «невидимой рукой». Известно, что из этого вышло — потеря старых наработанных связей между поставщиками и потребителями, разбалансированность экономики. Советскую экономику, десятилетиями работавшую в жестких плановых условиях, бросили в неуправляемое море рынка.

ФПГ как мощные многоотраслевые образования не только имеют все преимущества крупного бизнеса, но и способны организовать его по-новому, на самой современной основе. Сегодня одной из самых главных проблем управляемости ФПГ является планирование. Поэтому состояние промышленности в настоящий момент объясняется не только неудачными реформами, но и неумением и нежеланием многих руководителей управлять. В настоящее время далеко не каждый директор имеет четкое представление о том, сколько составляют месячные платежи его предприятия, когда и в каком размере потребуется ему кредит, как он сможет рассчитаться по нему, какой вид бизнеса приносит прибыль, а какой убыточен, не говоря уже о конкретно сформулированных целях деятельности и стратегии развития.

Планирование выступает активным инструментом развития любого предприятия и является фундаментом системы управления. Оно не только позволяет конкретизировать цели ФПГ, но и увеличивает шансы их достижения. Конкретизация целей ФПГ, закрепленных в стратегическом плане развития и определяющих направления развития, перспективные виды рыночных операций и т. д., позволяет отыскивать новые ресурсы повышения прибыльности.

Конечно, стратегическое планирование само по себе не гарантирует успеха. Но в современных условиях полной неопределенности оно создает ряд важных и благоприятных факторов для ФПГ. Стратегическое планирование представляется единственным способом прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно дает основу для принятия решений. Знание того, что может произойти через какое-то время, сценарный подход и оценка различных вариантов развития событий с разработкой соот-

ветствующих методов поведения укрепляют устойчивость и стабильность фирмы. Таким образом, планирование способствует снижению риска при принятии решения, а также ускоряет процесс его принятия, что иногда не менее важно. Принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, единственно правильные в конкретной ситуации, руководство ФПГ снижает риск перехода на неправильный путь из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях группы, о внешней ситуации и тем самым, естественно, обходит конкурентов, не применяющих данных методов управления, которые когда-то все равно ошибутся.

Планирование, поскольку оно служит для формулирования установленных целей, помогает создать единство общей цели внутри организации, когда все подразделения группы работают на одну идею и здесь обнаруживает себя уже не просто эффект сложения совместных усилий, а эффект мультипликации.

Планирование — мощнейший инструмент управления. Оно позволяет от пассивного наблюдения переходить к активному управлению. Но для того, чтобы обеспечить успех, высшее руководство должно понять, что планирование необходимо для жизнеспособности ФПГ. Подобное признание часто приходит после шоков, вызванных конкуренцией или какими-либо другими причинами, после резкого падения доходности или после перестройки организации учреждения.

Планы в российских компаниях разрабатываются, как правило, на год и редко — на более длительный период. В каждой из них они имеют свои особенности, обусловленные родом деятельности, географическим положением, долей занимаемого рынка и конкуренцией, целями и задачами.

Кроме того, необходим оперативный план, который конкретизирует стратегические установки. Но планы составляются не для того, чтобы они просто существовали. Необходим постоянный мониторинг их выполнения и еженедельная корректировка оперативных планов в соответствии с изменяющимися внешними условиями. Здесь нельзя не отметить то преимущество ФПГ, что ее участники, в отличие от других предприятий, надежнее защищены от сторонних воздействий. Одно то, что есть возможность создания единой технологической цепочки, говорит о многом.

Все предприятия, входящие в группу, могут быть уверены в том, что необходимые поставки сырья не сорвутся, платежи пройдут вовремя, в случае же непредвиденных обстоятельств они получают необходимую помощь. Особенно это важно для некоторых отраслей промышленности, где срыв в поставках ресурсов может привести к необратимым последствиям. Так, у металлургов недопоставка угля может привести к остановке доменных печей, а это уже чревато остановкой предприятия на срок от нескольких месяцев до года. Поэтому металлургические комбинаты для

собственной экономической безопасности просто вынуждены были приобретать контрольные пакеты акций предприятий-поставщиков, включая их в сферу своей деятельности, чтобы максимально обезопасить себя от негативных внешних воздействий (например, ОАО «Северсталь» г. Череповец). Таким образом, в ФПГ возможна более планомерная работа предприятий даже в условиях экономической нестабильности.

При составлении планов служба контроллинга выступает в роли организатора и координатора процесса. Она не занимается вопросами принятия решений в области планирования. Данная служба определяет содержание планов и форму их составления; разрабатывает методы и порядок расчета плановых показателей; консультирует подразделения, составляющие план своей работы; содействует организации единой системы планирования в ФПГ, основанной на координировании всех сфер ее деятельности; определяет соответствие оперативных планов стратегическим.

Составной частью оперативного планирования является разработка плана доходов и расходов, или бюджета ФПГ. Каждое подразделение группы составляет свой бюджет исходя из своих потребностей и возможностей. Далее все эти проекты рассматриваются и оцениваются службой контроллинга на предмет соответствия стратегическим целям ФПГ, корректируются и утверждаются высшим руководством.

Сметы необходимо составлять по каждому подразделению в отдельности. А бюджет, таким образом, является главным инструментом финансового контроля за издержками, так как устанавливает предельные нормы затрат, превышать которые недопустимо. Каждое подразделение имеет определенную самостоятельность в рамках утвержденных планов, и его руководство несет ответственность за выполнение поставленных задач.

Таким образом, можно заключить, что ФПГ с их возможностями более быстрого внедрения современных методов управления повысят устойчивость предприятий на рынке, внесут определенную планомерность и целенаправленность в их деятельность, станут островками стабильности и «точками экономического роста» российской экономики.

С.Е. ЩЕПЕТОВА

Управление предприятием в контексте интеграционной концепции

В экономической теории сложилось несколько основных концепций предприятия, описывающих его возникновение, деятельность и ликвидацию, в каждой из которых предприятие рассматривается под определенным углом зрения, с акцентом на те или иные особенности изучаемого объекта. Однако каждая из них рассматривает предприятие лишь в одном ракурсе, упуская из виду многие другие, даже тесно связанные с рас-

смаатриваемым, процессы. Поэтому создание полноценной единой теории — вопрос будущего.

Для построения обобщенной теории предприятия коллективом авторов — Г.Б. Клейнером, В.Л. Тамбовцевым, Р.М. Качаловым — предложена концепция предприятия как своеобразного системного интегратора, под которым понимается «целостный экономический субъект, объединяющий во времени и в пространстве разнообразные социально-экономические процессы и извлекающий эффект путем использования системных мультипликативных эффектов» [1, 19].

Во времени, согласно этой концепции, «интеграционная функция предприятия реализуется в виде накопления «производственной памяти» — закрепленной в традициях предприятия «суммы технологий» производственной, хозяйственной и управленческой деятельности, особенностях взаимоотношений, социального климата на предприятии и т. д.». В пространстве она отражается в значимости взаимодействия предприятия с другими субъектами рыночной экономики и рассматривается в двух аспектах. Так называемый средовой аспект связан с влиянием на предприятие общеэкономической ситуации, социальных напряжений, изменений законодательной системы и других воздействий, не имеющих узкой направленности на конкретное предприятие и носящих характер изменения среды, а также с влиянием предприятия на среду, которое тем больше, чем больше оно интегрировало в себя количество ресурсов и чем большим социально-экономическим потенциалом обладает. Сетевой аспект высвечивает формируемые контрагентами предприятия товарную и платежную сети, особенностью которых является конкретный узконаправленный характер отношений между их элементами. Особое внимание, которое уделяется этому аспекту, объясняется тем, что выпадение из сети одного или нескольких контрагентов вызывает «конвульсивную» реакцию и часто требует перестройки значительной части сети.

Согласно этой концепции, которая названа авторами интеграционной, предприятие рассматривается как относительно устойчивая, целостная и ограниченная от окружающей среды самостоятельная социально-экономическая система, интегрирующая процессы производства (реализации) продукции и воспроизводства ресурсов. Для анализа совместного влияния различных факторов на развитие предприятия изучение отдельных аспектов его деятельности соотносится с функционированием предприятия как целого.

Системный подход сам по себе не является новым. Его методология хорошо проработана классиками теории управления, так как хорошо известно, что предприятие является сложной динамической системой открытого типа, о чем свидетельствуют следующие положения:

- деятельность предприятия многокритериальна и характеризуется качественно не сравнимыми характеристиками, так как предназначение

предприятие заключается в реализации многих социально-экономических функций и удовлетворении различных общественных потребностей;

- предприятие может быть представлено в виде множества структурных элементов различной природы, между которыми существует многообразие форм связи;
- структура предприятия динамична;
- деятельность предприятия в значительной мере зависит от условий хозяйствования.

Однако особенностями интеграционной концепции являются:

- взгляд вовне предприятия, поиск новых возможностей в конкурентной борьбе, отслеживание и адаптация к изменениям в окружении;
- ориентация на долгосрочную перспективу;
- большое значение своевременности и точности реакции предприятия на новые запросы рынка и изменения в окружающей среде;
- взгляд на работников как на основу предприятия, его главную ценность и источник благополучия.

Эти положения, по сути, отражают стратегическую концепцию управления в менеджменте, нацеленную на выживание предприятия в долгосрочной перспективе посредством установления динамичного взаимодействия с окружением и выработки обеспечивающей конкурентное преимущество стратегии. Таким образом, интеграционная концепция согласуется со стратегической направленностью управления предприятием, которая «выступает как ключевой элемент его существования в качестве системного интегратора». Во главу угла здесь ставится не столько реализация определенных намерений того или иного лица или группы лиц (хотя это необходимо для создания предприятия), сколько внутренняя логика функционирования.

Уточним цели и ограничения функционирования этой системы. Для определения общей цели системы «предприятие», которая далеко не очевидна, остановимся на причине его создания и дальнейшего существования. Под последней в современной теории признается возможность удовлетворения на качественно другом уровне различных потребностей индивидов, участвующих в его деятельности. Ибо индивид добровольно становится участником какой-либо организации только тогда, когда внутри нее ему в каком-то смысле лучше, чем за границами организации. Аналогично можно рассуждать в отношении сотрудничества с предприятием — контрагентом, которое возможно лишь в том случае, если оно для них выгодно. Другими словами, каждый вовлеченный в систему деловых отношений с предприятием заинтересован в последнем, но предъявляет к нему определенные требования. Например, акционеров привлекает вложение собственного капитала, обеспечивающее его рост и регулярное получение дивидендов; менеджеров (в случае их найма соб-

ственниками) и других работников предприятия — наличие постоянного места работы с высоким уровнем заработной платы; поставщиков, кредиторов и инвесторов — гарантия выполнения условий договоров и оправдание их ожиданий относительно сотрудничества с предприятием; государственные органы — получение налоговых платежей и других отчислений, формирующих бюджет или специализированные фонды; покупателей — удовлетворение потребности соответствующего качества по приемлемой цене. Таким образом, предприятие может быть представлено как инструмент, дающий многим людям или их группам возможность достичь своих индивидуальных экономических и частично неэкономических целей [2].

Ясно, что каждый из них будет оценивать деятельность предприятия с позиций своих интересов. Ущемление интересов хотя бы одной из вышеперечисленных групп приведет к возникновению конфликта и посеет нестабильность в деятельности предприятия, поскольку как только кому-то из них связь станет не интересной, последняя будет разорвана. Через некоторое время это может привести к прекращению его существования. Поэтому курс развития предприятия, его целевая ориентация в виде миссии и целей, ясно подчеркивающая, для чего оно функционирует и к чему стремится, определяются, по сути, именно их интересами.

«Очевидно, что такое многообразие интересов очень трудно, а подчас и невозможно реализовать бесконфликтно. Поэтому экономический и социальный успех бизнес-деятельности зависит от степени гармонизации этих интересов, от того, насколько удалось минимизировать разрыв между интересами отдельных контрагентов и добиться динамического равновесия между их целями» [3].

В то же время, отбросив сиюминутные «шкурные» интересы некоторых из них, можно считать, что объединяет различных экономических агентов предприятия, тесно связанных с ним, заинтересованность в его выживании в долгосрочной перспективе. «Спектр потребностей, удовлетворяемых в организации на более высоком уровне, индивидуален для каждого конкретного человека, но чем шире и разнообразнее их набор, тем большей ценностью для члена организации становятся непрерывность ее существования, ее безопасность, стабильность развития, наращивание потенциала для адекватного реагирования на нежелательные изменения» условий функционирования [1]. Цикличность возникновения потребностей каждого из них, их постоянное воспроизводство, предопределяемое природой человека, объясняют заинтересованность индивидов в предприятии как в стабильном источнике благ. Очень важно понимать, что стабильность автоматически означает довольно успешное развитие предприятия, приносящее удовлетворение всем, входящим в сферу его делового взаимодействия, экономическим агентам (в частности, покупателям, сотрудникам и собственникам).

Таким образом, предприятие логично представлять независимо (отдельно) от упомянутых групп, не отождествляя его цель с интересами кого-либо конкретно, но, учитывая, что любое действие предприятия возможно только в том случае, если окружение допускает его осуществление. Такое балансирование интересов находится в фокусе интеграционной концепции, которая в качестве целевых установок предприятия принимает

- удовлетворение потребностей индивидов, входящих в него;
- удовлетворение внешних требований к нему и предъявление его требований вовне;
- совершенствование его структуры, адаптацию последней к внешним и внутренним изменениям;
- создание и поддержание потенциала для будущего развития в качестве гарантии непрерывности его существования.

В силу многокритериальности целенаправленного функционирования предприятия возникает проблема формулирования достижимых и соответствующих экономическим реалиям целей, учитывающих не только внутрифирменные резервы, но и влияние факторов внешней среды.

Охарактеризуем целевые требования к ходу и результатам деятельности предприятия как наличие в каждый момент времени обеспечивающего будущее функционирование предприятия потенциала, под которым понимается совокупность ресурсов и возможностей, определяющих ожидаемые характеристики его развития при различных сценариях изменения окружающей среды. Соответственно глобальную (общую) цель данной системы сформулируем как наращивание потенциала предприятия при условии удовлетворения ожиданий всех сотрудничающих с предприятием индивидов или экономических институтов. Однако эта общая цель не так просто трансформируется в перечень критериев. Следовательно, она должна быть декомпозирована на ряд локальных подцелей.

Еще раз отметим, что цели функционирования предприятия, фактически являющиеся производными от индивидуальных целей, соответствуют интересам этих групп и, очевидно, многочисленны, часто несопоставимы и противоречивы. Они представляются тремя составляющими:

- материальными целями в виде количественных и качественных результатов производственно-хозяйственной деятельности;
- стоимостными (финансовыми) целями, отражающими ожидаемые в будущем финансовые результаты;
- социальными целями, характеризующими желаемые в будущем взаимоотношения между людьми как на самом предприятии, так и с общественностью вне предприятия.

Поскольку одновременно достигнуть указанных целей практически невозможно, то стремление к достижению глобальной цели системы связывается с ранжированием локальных целей (подцелей) системы и поис-

ком компромиссов между ними. Хотя можно отметить, что целевая ориентация на потребности рынка, на высокий уровень финансовых результатов деятельности предприятия и на ликвидность подходит для всех заинтересованных в предприятии групп субъектов — от потребителей, инвесторов и персонала до государства.

Так как любая система функционирует в некоторой, вполне определенной, внешней среде, то изучение предприятия предполагает идентификацию и уточнение границ этой системы, другими словами, выделение его как первичного звена рыночной экономики (элемента или подсистемы всего народного хозяйства). Причем в соответствии с интеграционной концепцией самое пристальное внимание должно уделяться изучению взаимодействия системы «предприятие» с другими экономическими системами и постоянно концентрироваться на динамично изменяющейся внешней среде.

Среда функционирования предприятия представлена совокупностью других субъектов рыночной экономики, которые во многом определяют деятельность предприятия, влияя на характер, содержание и направленность его функционирования. Исходя из предшествующих рассуждений, фактических собственников предприятия (акционеров) и его персонал также логично относить к его окружению, таким образом уравнивая с позиций предприятия их интересы. Такой подход может быть обоснован следующими соображениями: и акционеры, и персонал могут быть представлены как «поставщики» своеобразных ресурсов — инвестируемого капитала и труда соответственно, желающие получить при этом рыночную стоимость ресурса в виде дивидендов или заработной платы. Каждый из них при желании может в любой момент времени разорвать отношения с предприятием, однако на его место может появиться другой претендент. При этом предприятие как экономический институт может продолжать свое существование.

Среда функционирования предприятия условно может быть представлена двумя компонентами.

1. Макроокружение создает общие условия функционирования и не имеет специфического характера применительно к отдельно взятому предприятию; отражает влияние экономических и политических процессов, правового регулирования, социального и культурного развития общества, научно-технического и технологического прогресса, природной среды, инфраструктуры и т. п. В макроокружении предприятия целесообразно выделять структуры, регулирующие экономические процессы в обществе и отслеживающие деятельность субъектов экономики на соответствие государственной политике. Предприятие представляет для них интерес как один из значимых элементов экономики страны, влияющих на величину валового национального продукта, темпы инфляции, уровень безработицы, размер налоговых поступлений и т. п. показатели.

Воздействие этих структур на не удовлетворяющих их требованиям предприятия (в основном по финансовому положению), кроме того, может быть выражено применением процедуры банкротства или наложением штрафных санкций.

2. Непосредственное окружение (конкурентную среду в широком понимании⁴) образуют акционеры, покупатели, поставщики, конкуренты, коммерческие кредитные организации, инвесторы и специалисты в соответствующей области, другими словами, те, кто находится или может находиться в непосредственном взаимодействии с предприятием. При этом предприятие может оказывать существенное влияние на характер и содержание этого взаимодействия и тем самым активно участвовать в формировании для себя дополнительных возможностей и в предотвращении угроз своему дальнейшему существованию.

Для управления в большей степени интересны внешние воздействия непосредственного окружения и воздействия предприятия на него, поскольку во многом они индивидуальны, определяют особые условия его функционирования и зависят от взаимоотношений последнего с другими экономическими агентами и от принятых управленческих решений по организации производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому целесообразно проанализировать воздействия непосредственного окружения с позиций оценки влияния каждой из групп на функционирование предприятия и исход конкурентной борьбы, а воздействия на непосредственное окружение — на соответствие ожиданиям сотрудничающих с ним экономических агентов.

Поскольку в интеграционной концепции подчеркивается большое значение отслеживания изменений в окружении и адаптации к ним, то можно выявить влияющие на успех предприятия в конкурентной борьбе факторы, проанализировав конкурентные взаимоотношения предприятия с внешней средой.

Управляющую подсистему предприятия целесообразно отождествлять с индифферентным индивидом (профессиональным управляющим, менеджером), считая, что его личностные интересы учитываются либо как собственника, либо как наемного работника. В обязанности последнего входит управление предприятием, обеспечивающее его привлекательность для нужных ему экономических агентов и удовлетворение предъявляемых ими требований, достижение приемлемого для всех сочетания интересов, а также преимуществ перед конкурентами. Такой подход, по сути, отражает отделение управления от собственности, при котором координирующую функцию продолжают выполнять собственники капитала, управляющую функцию — менеджер, а исполнительную —

⁴ Имеется в виду конкуренция не только на рынке выпускаемой продукции (оказываемых услуг), но и на рынках материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

наемные работники. Он полностью соответствует современным представлениям о взаимоотношениях собственников и наемных работников, согласно которым для достижения наибольшей эффективности деятельности предприятия необходимо уравнение их интересов посредством распределения полученной прибыли в соответствии с вкладами труда и капитала в получение этого финансового результата.

Поскольку доминирующей стратегической целью предприятия является наращивание его потенциала при удовлетворении требований внешней среды, возможные управляющие воздействия органа управления (управленческие решения) на управляемую подсистему представим как «распределение ресурсов и усилий предприятия между наращиванием потенциала и его использованием, между воспроизводством и производством, между настоящим и будущим»⁵ [1, 20]. Еще раз отметим их общую направленность на обеспечение существования, безопасности и стабильного развития объекта управления в долгосрочной перспективе. Этот выбор и является основным содержанием обработки информации в органе управления согласно интеграционной концепции.

Как отмечалось, интеграционная концепция первостепенное значение придает стратегической направленности управления, обеспечивающей согласованное с требованиями внешней среды функционирование предприятия. Это означает, что управление должно начинаться не с анализа внутренних возможностей и ресурсов предприятия (что позволяет определить только возможное количество выпуска продукции и его себестоимость), а с анализа возможностей предприятия во внешней среде в предположении о ее возможном качественном изменении. Она высвечивает значимость такого управления, которое комплексно учитывает многообразие влияющих факторов и адаптирует деятельность предприятия к новым условиям хозяйствования своевременно, до возникновения негативной ситуации. Таким образом, она отрицает соответственно управление, при котором управленческие решения являются реакциями на текущие проблемы.

Для обоснования принципов структурирования управляемой и управляющей подсистем предприятия, изучаемого через призму интеграционной концепции, рассмотрим процесс разработки стратегической концепции его развития, отражающей намерения занять на рынке конкретные деловые позиции, позволяющей активизировать и наращивать потенциал предприятия благодаря преодолению хаотичности деятельности и сбалансированному развитию всех компонент бизнеса.

⁵ Такой подход пересекается с теорией максимизации роста (Маррис, 1964 г.), полагающей, что собственники и менеджеры имеют общую цель, а именно — максимизацию роста предприятия. Для оценки последнего используется норма нераспределенной прибыли.

Стратегическое управление представляет собой сложную многоуровневую систему, главной целью которой является обеспечение процветания предприятия в длительной перспективе, основанного на формировании и поддержании его конкурентных преимуществ. Процесс разработки стратегической концепции развития предприятий обобщенно рассмотрим как:

- определение миссии;
- постановку целей;
- принятие стратегических решений относительно методов конкурентной борьбы (формулировка стратегии);
- определение тактических решений, обеспечивающих реализацию стратегии относительно распределения имеющихся ресурсов по направлениям деятельности;
- осмысление возможных «реакций» приспособления к изменяющимся условиям рынка, запросам клиента и его предпочтениям, стратегическому маневрированию конкурентов и другим событиям.

Миссия (предназначение) предприятия указывает сферу, в которой будет получена прибыль, целевую группу потребителей, известные потребности которой будут удовлетворены, а также используемые технологии и осуществляемые функции при работе на целевом рынке. Таким образом, при ее формулировке принимаются во внимание три основных фактора, без учета которых не может быть осуществлен правильный выбор производственно-хозяйственной деятельности: потребности покупателей, покупательские группы, технологическое и функциональное исполнение.

До тех пор, пока миссия предприятия и долгосрочные планы развития не привязаны к конкретным целям и измеримым задачам, они являются красивыми словами и неосуществленными идеями. Поэтому определение целей помогает перейти от общей формулировки миссии к отдельным планам работы, реализация которых способствует достижению успеха и желаемых показателей. В этот момент ситуация вынуждает сделать выбор между целями, направленными на немедленное достижение желаемых финансовых результатов и на укрепление положения предприятия в будущем. Очевидно, что в основе определения целей — долгосрочное развитие бизнеса, возможное при достижении хороших финансовых показателей, с одной стороны, и осуществления грамотных действий по усилению конкурентоспособности предприятия — с другой.

В контексте интеграционной концепции уровень решения стратегических задач в управляющей подсистеме предназначен создавать конкурентные преимущества предприятия и поддерживать привлекательное для всех сотрудничающих экономических агентов взаимодействие. Отметим, что вычленение элементов этого уровня должно создавать объек-

тивные предпосылки как для стратегического целеполагания, так и для выбора предпочтительной стратегии достижения этих целей.

Выбор стратегии функционирования предприятия подразумевает обоснование на следующем этапе комплекса конкурентоспособных действий (мероприятий), определяющих тактику реализации стратегии и обеспечивающих достижение тактических целей. Тактические цели способствуют решению задач уровня стратегического управления и отражают желаемые результаты по выбору способа реализации стратегии. Определение стратегических и тактических целей тесно взаимосвязано, потому что стратегические направления не могут быть определены в ресурсном вакууме: для воплощения любой стратегической концепции должны быть в наличии деньги и другие виды ресурсов.

Для обеспечения признанного удовлетворительным взаимодействия с внешней средой при условии эффективного использования ресурсов целесообразно выделить уровень тактического управления для принятия решений, формирующих снабженческую, производственную, сбытовую и другие программы предприятия. Решения, принимаемые на этом уровне, назовем тактическими. Анализ тактических альтернатив, являющийся основой цикла тактического управления, осуществляется с двух позиций. Во-первых, из множества альтернативных вариантов выбирается наилучший по какому-либо критерию бизнес-проект. Во-вторых, совокупность взаимосвязанных тактических решений анализируется на соответствие выбранной стратегии, поскольку ясно, что принятие тактических решений без опоры на стратегические установки лишает их обоснованности, согласованности и последовательности. Из этого следует, что цикл тактического управления включен в цикл стратегического управления, из которого передается необходимая информация о состоянии внешней среды и ожидаемых показателях (цен реализации продукции, затрат на ее производство и других).

Совокупность стратегических и тактических решений представляет множество управляющих воздействий системы управления на управляемую подсистему, которое определяет желаемую (планируемую) траекторию развития предприятия в конкурентной среде.

Из предшествующих рассуждений ясно, что определяющее значение для управления имеют внутренние параметры, характеризующие результаты функционирования предприятия и его потенциал. Их анализ как связующее звено управленческого цикла является предварительной аналитической работой при принятии стратегически и тактически верных управленческих решений. Поэтому рассматривая всевозможные внутренние параметры с позиций выделенных уровней управления (стратегического, тактического и оперативного), целесообразно разбить последние на соответствующие три группы.

В свете проведенных рассуждений анализировать потенциал предприятия целесообразно в разрезе двух составляющих внешней среды: макроокружения и непосредственного окружения. Уделяя особое внимание непосредственному окружению, важно сконцентрироваться на вопросах, позволяющих выявить и плюсы и минусы состояния предприятия, а также определить надежность его положения на рынке и потребность в модификации существующей стратегии.

Рассматривая управление в контексте интеграционной концепции, еще раз отметим, что особый интерес представляет мнение о деятельности предприятия других представителей рыночной экономики, суждение которых во многом складывается на основе анализа публикуемой финансовой отчетности. Поэтому желательно, чтобы последняя была привлекательной для действительных и потенциальных контрагентов.

Эффективным инструментом оценки устойчивости предприятия остается финансовый анализ, позволяющий структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями, характеризующими имущественное и финансовое положение хозяйствующего субъекта.

Однако корректный анализ положения предприятия не возможен только на основе применения стандартных финансовых методик, поскольку более важно, чтобы высокий уровень прибыли был естественным следствием верного позиционирования предприятия на рынке и поддержания конкурентного преимущества. Поэтому еще одним значимым аналитическим инструментом является так называемый SWOT-анализ, позволяющий выявить сильные и слабые стороны предприятия, представить, какие у него есть возможности и что представляет для него угрозу. В основе SWOT-анализа — утверждение, что стратегия предприятия должна как можно лучше сочетать внутренние возможности предприятия (его сильные и слабые стороны) и внешнюю ситуацию (частично отраженную в возможностях и угрозах). Поэтому анализ внутренних параметров, отражающих потенциал предприятия, целесообразно проводить совместно с анализом внешней среды, вскрывая те возможности, на которые может рассчитывать предприятие в конкурентной борьбе и в процессе достижения своих целей. Ибо без знания потенциала невозможно определить, какая именно часть рынка должна подвергнуться наиболее детальному анализу, с одной стороны, и невозможно адекватно его представить вне связи со средой функционирования — с другой.

По результатам анализа внутренние параметры целесообразно сгруппировать для отражения следующих компонент стратегического потенциала предприятия: технико-технологического потенциала, товарно-рыночного потенциала, ресурсно-рыночного потенциала, потенциала горизонтальной и вертикальной интеграции, научно-исследовательского и опытно-конструкторского потенциала, социального потенциала.

На уровне тактического управления анализ предполагает оценку эффективности использования ресурсов предприятия и финансового влияния альтернативных управленческих решений тактического характера. При поиске путей достижения устойчивого конкурентного преимущества важно глубокое понимание структуры затрат предприятия, которые, в отличие от традиционного подхода, соотносятся с влияющими на их величину факторами в стратегическом контексте. Ибо анализ соотношения затрат, их рассмотрение в разрезе переменных и постоянных составляющих, анализ безубыточного объема производства и маржинального дохода, гибкие бюджеты не позволяют в полной мере осмыслить возникновение затрат, поскольку все эти методы делают акцент только на объеме производства как определяющем факторе формирования затрат. Конечно, важно, как меняется себестоимость при изменении объема производства, но более интересно то, как на величину затрат влияет сравнительная позиция фирмы по различным факторам, которые связаны с позиционированием предприятия среди конкурентов. Поэтому уяснение процесса формирования затрат означает понимание сложного взаимодействия набора факторов, определяющих затраты, которое существует в каждой конкретной ситуации.

В контексте интеграционной концепции управление затратами должно выходить за пределы конкретного предприятия, акцентируя внимание на процессах его взаимодействия с сотрудничающими хозяйствующими субъектами и рассматривая его как одно из звеньев цепи согласованных видов деятельности, начиная от исходных источников сырья для поставщиков компонентов вплоть до готовой продукции, доставленной конечному пользователю. При этом должны анализироваться появляющиеся в каждом звене затраты и их влияние на формирование себестоимости готовой продукции предприятия.

При выборе тактических программ, которые наиболее вероятно будут эффективны с точки зрения достижения предприятием своих стратегических целей, также будет полезен финансовый анализ. На этом уровне он используется для проведения их финансовой оценки и обоснования кредитно-денежной, эмиссионной, дивидендной политики предприятия.

На уровне оперативного управления, в частности, проводится факторный анализ: выявляются факторы, приведшие к отклонениям фактической деятельности от запланированной, и оцениваются обусловленные ими количественные и качественные изменения.

Отметим, что решающим моментом для управления является согласованность различных элементов информации и их соответствие целям на различных этапах управленческого цикла. Для того, чтобы рассмотренные инструменты принесли наибольшую пользу, они должны быть точно вписаны в стратегический контекст управления [4].

Становится понятным, что стратегическая направленность управления в противоположность контролирующей направленности или свободной импровизации дает несомненные преимущества. Разработка конкурентоспособной стратегии на долгосрочную перспективу, выбор для ее реализации эффективных тактических действий, а также их соответствующее выполнение во многом определяют их благополучное функционирование. Предложенная схема управления в контексте интеграционной концепции предприятия не только обеспечит формирование пакета согласованных управленческих решений, но и будет способствовать обоснованной корректировке первоначально сформулированных стратегических, тактических и оперативных целей функционирования предприятия в зависимости от экономических реалий. Естественное и логичное согласование друг с другом выделенных уровней стратегического, тактического и оперативного управления делает возможным внедрение на предприятии гибкой интегрированной системы управления, позволяющей осуществлять управление предприятием по иерархическому принципу, на каждом уровне иерархии которого исходная информация трансформируется в новые, важные для менеджеров в различных ситуациях, информационные сообщения.

Привлечение экономико-математических методов и средств вычислительной техники при этом предоставит возможность использования модели предприятия, отражающей внутренние взаимосвязи происходящих процессов, для комплексного анализа влияния совокупности стратегических и тактических решений на результаты его деятельности.

Литература

1. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии безопасности. М., 1997.
2. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. М., 1997.
3. Экономическая теория (политэкономика): Учебник / Под общ. ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. М., 1997.
4. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. Новые методы увеличения конкурентоспособности. СПб., 1999.

Н.И. ДОРОШ

История развития концептуальных подходов аудита

История развития современного аудита связана с тремя следующими этапами: проверки и подтверждения достоверности финансовой отчетности, системно-ориентированного подхода и ориентации на возможный риск при проведении аудиторской проверки.

Ответственность за подготовку финансовой отчетности несет, прежде всего, администрация предприятия, аудитор же играет решающую роль в процессе проверки финансового отчета. Пользователи финансового отче-

та в этой связи ждут от аудиторов технической компетенции, честности, независимости и объективности в подтверждении достоверности финансовой информации. Пользователи ожидают также, что аудиторы будут искать и выявлять существенные ошибки в показателях, как умышленные, так и неумышленные, и предупреждать появление недостоверного финансового отчета. Погрешности в финансовом отчете или в другой финансовой информации могут быть допущены неумышленно из-за ошибок при обработке и регистрации операций (например, отсутствие записи законной продажи, которая в действительности имела место) или из-за неправильных выводов при определении соответствия фактов принятым принципам учета (например, администрация может искренне считать, что определенный договор аренды относится к текущей аренде, тогда как его следует отнести к аренде капитала).

Кроме того, недостатки финансовой отчетности могут объясняться тем, что администрация умышленно неправильно составила финансовый отчет. Примерами такого рода обманных действий могут быть: кража имущества, умышленная запись нереальной продажи, кража перевода денег заказчика и т. д.

Боязнь получения неправильной информации вызвана допущениями, что отношения между составителями и пользователями финансового отчета присуще потенциальное столкновение интересов. Это не означает, что указанный конфликт действительно существует или должен возникнуть: не предвидятся и заведомо сознательная небрежность и безответственность администрации. Это говорит только о том, что составители могут при подготовке финансовой информации чувствовать некоторые предубеждения, как чувствуют их те, которые этой информацией пользуются. Аудитор осуществляет сдерживающее влияние в этом понимании, поскольку является независимой третьей стороной и играет роль посредника между составителями и пользователями финансовой информации.

Осуществляя проверку, аудиторы вначале выполняли только функцию высококвалифицированного собирателя и оценщика свидетельств (доказательств) для подтверждения полноты, правильности и арифметической точности представленной в финансовом отчете информации. Например, в балансе показана дебиторская задолженность за реализованную продукцию. Это говорит о том, что счета дебиторов практически существуют, что предприятие ими владеет и что все принадлежащие предприятию счета дебиторов по реализации продукции включены в итоговую сумму. Кроме того, арифметические расчеты при выписке счетов-фактур, перенесении сумм, указанных в счетах-фактурах, на индивидуальные счета покупателей и суммировании индивидуальных счетов были выполнены правильно, и в статью не включены результаты операций с дебиторами, которые не имеют отношения к реализации продукции на

сторону (например, со служащими предприятия). Аудитор собирает и оценивает документы для подтверждения этих положений.

На этой стадии проверки и подтверждения финансовой информации пока что находится и аудит в нашей стране.

Следующим этапом развития аудита выступает системно-ориентированный подход. С целью предотвращения ошибок в финансовой отчетности основное внимание администрации сосредоточивается на повышении эффективности системы управления предприятием и в первую очередь системы внутреннего контроля, что обеспечивает получение технически достоверной учетной информации.

В центре философии аудита, который базируется на системно-ориентировочном подходе, находится принцип, согласно которому, если аудитор оценивает систему внутреннего контроля как эффективную, а потом проводит серию проверок на соответствие (тесты контрольных моментов), и они подтверждают эту оценку, то нет необходимости в выполнении большого количества тестов финансовой отчетности (проверок по существу), поскольку для получения надежной и подтвержденной информации аудитор может положиться на учетную систему предприятия. Следовательно, аудиторы считают более целесообразным проверить систему внутреннего контроля, чтобы получить свидетельства ее эффективности организации и работы, чем подвергать чрезмерным проверкам информацию, выданную этой системой учета и контроля.

По результатам проверки аудиторы предоставляют клиенту информацию о структуре его системы внутреннего контроля. В международной практике аудитор обязан информировать аудиторский комитет предприятия (или аналогичный орган) о существенных недостатках организации или работы системы внутреннего контроля, которые вызвали его внимание во время аудита. На практике аудиторы часто расширяют это уведомление, включая в него и менее важные недостатки, предоставляя их вместе с предложениями по усовершенствованию структуры внутреннего контроля. Это уведомление, как правило, составляется в письменном виде, и прежде чем окончательно оформить этот документ, известный как «письмо администрации», его содержание обговаривается вместе с администрацией.

При системном подходе осуществляется формализация аудиторских процедур, что позволяет существенно оптимизировать проведение проверок, начиная с подготовительных работ и заканчивая составлением аудиторского заключения.

В последние два десятилетия усовершенствование системы внутреннего контроля и методологии проведения аудита дало возможность фирмам больше внимания уделить консультационной деятельности, чем непосредственно аудиторским проверкам. Начался третий этап развития

аудита — это его ориентация на возможный риск при проведении проверок или консультировании, предупреждение и устранение риска.

Пользователями финансовой информации, которая прошла аудит, часто выступают фактические или потенциальные инвесторы или кредиторы. Общественность, как правило, также заинтересована в получении проверенной финансовой информации, так как современные и будущие доходы, благополучие также могут зависеть от достоверности информации. Повышая достоверность финансовой информации, аудит уменьшает информационный риск пользователей финансовых отчетов. Информационный риск — это риск, связанный с тем, что информация, которая содержится в финансовом отчете, неправильна.

Понятно, аудит — не единственный способ сокращения информационного риска. Органы стандартизации учета как в государственном, так и в частном секторах стремятся обеспечить единообразие принципов учета и полноты раскрытия определенной финансовой отчетности. При этом за последние годы возросло и количество и уровень специфичности стандартов учета, а следовательно, повысились требования к выполнению аудиторами другой функции — проверки соответствия расшифровок и оценок в финансовом отчете общепринятым принципам учета. Неотъемлемой частью деятельности аудитора являются интерпретация фактов, которые подтверждают выводы составителя финансового отчета, и оценка сделанных в нем выводов.

Следующей причиной смещения акцентов в аудите от функций сбора свидетельств для подтверждения достоверности информации к функциям интерпретации и оценки выступает количественный рост сложных операций, операций нового типа и необходимость оценивать, какой способ учета для них выбрала администрация предприятия.

Инвесторы и кредиторы получают информацию из финансовой прессы и от аналитиков по капиталовложениям и руководствуются ею в своих действиях еще до публикации годовых финансовых отчетов. Но согласно широко распространенному мнению, финансовый отчет, прошедший аудит, все же обладает «информированностью», иными словами, содержит новую информацию — просто в силу того, что был подвергнут аудиту. После аудита финансовый отчет выступает средством для подтверждения или исправления информации, ранее полученной на рынке. Проверенный финансовый отчет повышает эффективность рыночной деятельности исходя из того, что сокращает срок службы неточной информации или приостанавливает ее распространение.

Другим аспектом повышения ценности финансовой информации в результате аудита, кроме придания ей большей достоверности и интерпретации, выступает усиление контроля за ней. Дополнением к аудиторской функции является функция качества информации, так как она обеспечивает независимую проверку учетной информации на основе установлен-

ных критериев, которые отображают потребности и желания пользователей; побуждает составителя информации осуществлять процесс учета под своим контролем, добиваясь соответствия требованиям пользователя, поскольку он (составитель) знает, что его работа будет подвержена независимой экспертизе. Этот мотивационный аспект аудита признан уже давно: знание того, что аудиторская проверка будет осуществлена, выступает весомым препятствием на пути распространения ошибочной информации.

Следовательно, становление аудита — процесс достаточно длительный, понятно, что он не закончился и сейчас. Согласно современной американской концепции, «аудитом называется систематический процесс объективного сбора и оценки свидетельств об экономических действиях и событиях с целью определения уровня соответствия этих утверждений установленным критериям и представление результатов проверки заинтересованным пользователям» [1, 19].

Факты, отраженные в финансовых отчетах, являются предметом аудиторской проверки. Аудитор должен найти и оценить свидетельства, которые подтверждают его мнение о соответствии фактов установленным критериям. Например, при финансовом аудите свидетельствами, указывающими на уровень соответствия данных, которые содержатся в финансовом отчете, общепризнанным принципам учета, служат учетные данные (это такие документы, как журналы, главная книга, первичная документация, материалы проверок, а также информация, полученная путем опроса, наблюдений, фактического осмотра имущества, изучение переписки с заказчиками и т. д.).

Процесс сбора и оценки свидетельств требует объективности. Объективность указанного процесса относится к способности аудитора сохранять непредвзятость при выборе и оценке свидетельств. Эта непредвзятость позиций является составной частью понятия «независимость аудитора».

В процессе проверки аудитор должен в первую очередь сформировать мнение о проверенных фактах. Мнение аудитора определяет, в какой мере они отвечают критериям и стандартам, общепризнанным критериям учета.

Конечным результатом любого аудита выступает составление заключения, в котором сообщается, в какой мере факты отвечают установленным критериям. В аудиторском заключении приводятся выводы о том, отвечает ли финансовый отчет общепризнанным принципам учета.

Американские аудиторские стандарты трактуют, что «целью обычной проверки финансовой отчетности независимым аудитором есть высказывание мнения об уровне объективности, с которым отчетность характеризует финансовое состояние, результаты деятельности, а также движение средств в соответствии с общепринятыми принципами» [2, 13]. Такое

определение отвечает также основным положениям ст. 2 Директив ЕС о том, что аудиторская проверка должна подтвердить достоверное представление о реальной величине активов и пассивов компании, прибылей или убытков и состоянии дел компании.

Современная теория аудита указывает, что объектом подтверждения выступает финансовая отчетность. Аудиторы собирают свидетельства для того, чтобы оценить, объективно ли она составлена, и отобразить свое мнение в аудиторском заключении. Если собрано достаточно свидетельств, которые дают возможность сделать вывод о том, что финансовая отчетность не обманет внимательного пользователя, то аудитор выдает заключение о ее достоверности. Если же аудитор считает, что отчетность представлена необъективно или если он не может прийти к какому-нибудь выводу (из-за недостатка собранных аудиторских свидетельств или непреодолимых препятствий), то он обязан сообщить об этом пользователям путем аудиторского заключения.

В специальной литературе подчеркивается, что не аудитор, а именно администрация предприятия-клиента отвечает за правильность учетной политики, за создание и использование в данной хозяйственной системе соответствующей системы внутрихозяйственного контроля и за объективность составления финансовой отчетности.

В последние годы в зарубежной практике отчетность целого ряда компаний включает в себя отчет об обязательствах администрации и отношениях с аудиторскими фирмами. В нем, как правило, указывается на ответственность администрации за объективность составления финансовой отчетности и характеризуется роль аудиторского комитета и его отношения с независимым аудитором (независимой аудиторской фирмой).

Под ответственностью администрации за объективность финансовой отчетности понимается также и наличие у нее прерогатив определять, какую именно информацию компания считает необходимой для раскрытия. Вместе с тем, хотя администрация и несет полную ответственность за подготовку финансовой отчетности, возможны и такие ситуации, когда аудитор подготовит для клиента черновой вариант отчетности или выскажет некоторые другие суждения относительно конкретных обстоятельств в данной хозяйственной системе. Но если администрация настаивает на таком характере раскрытия информации в финансовой отчетности, который аудитор считает несоответствующим, то аудитор вправе составить отрицательное заключение, заключение с оговорками или вообще отказаться от выполнения данного заказа.

Кроме основной цели аудиторской проверки, которая состоит в подтверждении или не подтверждении достоверности финансовой информации, аудиторы могут представлять консультационные услуги в сфере учета, финансов и бизнеса предприятия-клиента.

В современных условиях критика профессии аудиторов сосредоточена в основном на двух проблемах: видимой неспособности аудиторов выявлять злоупотребления или ошибки или предсказывать банкротство и крах компании; видимом «отсутствии независимости» аудиторов, поскольку они оказывают и неаудиторские услуги.

Оказание аудитором сопутствующих услуг — это основной объект критики сферы аудита. Разрешение на ведение бухгалтерии и проведение аудиторской проверки для одного и того же клиента объясняется, вероятно, сравнением независимости и дополнительных затрат в случае заказа аудиторской форме. Однако противоречивость данного вопроса обусловлена следующими обстоятельствами.

- Клиент должен взять на себя полную ответственность за финансовую отчетность. В связи с этим он должен владеть достаточно полной информацией относительно деятельности предприятия и его финансового состояния, а также примененных принципов учета, чтобы обоснованно принять на себя такую ответственность. Возникает много отрицательных доводов относительно знаний бухгалтерского учета собственниками малых предприятий и требований относительно отображения в нем хозяйственных операций.

- Аудитор не должен выполнять функции служащего, а тем более администратора по организации деятельности предприятия. Например, он не должен заключать договоры и подтверждать их выполнение и т. д.

- Клиент должен подготовить первичную документацию по всем хозяйственным операциям достаточно подробно, чтобы полно и четко раскрыть их сущность и объем, чтобы аудитор мог на их основании квалифицированно составить финансовую отчетность. Однако, проверяя финансовую отчетность, которая полностью или частично составлена им, аудитор должен придерживаться стандартов аудита и провести аудиторские тесты в достаточном объеме.

Важность указанной проблемы, например, подтверждается запрещением американской комиссии по ценным бумагам оказания услуг по ведению бухгалтерского учета и проведения непосредственно аудиторской проверки одной и той же аудиторской фирмой.

В поддержку концепции независимости аудиторов приводится аргумент о возможном отделении финансовых консультантов в отдельный отдел (подразделение) аудиторской фирмы. Однако никто не может дать гарантии в том, что руководители разных подразделений коммерческого предприятия не обмениваются информацией.

Считается также, что оказание клиентам сопутствующих услуг может снижать (подрывает) объективность и независимость аудиторов, поскольку из-за значительных гонораров от консультирования аудиторы могут более благосклонно относиться к спорным моментам финансовой отчетности.

Поэтому в Великобритании, согласно Акту о компаниях 1985 г., требуется, чтобы отдельно указывался гонорар, уплаченный аудитору за аудиторское обслуживание и предоставление неаудиторских услуг. При этом многие зарубежные страны придерживаются более категоричного подхода к оказанию сопутствующих услуг, требуя от аудиторских фирм относительно клиентов действовать только в качестве аудиторов и разрешая предоставлять консультационные услуги неаудируемым клиентам. Предполагается также, что Европейское сообщество в качестве очередной директивы разорвет связь аудита и сопутствующих услуг.

Наибольшую критику вызывает оплата гонорара за аудит администрации предприятия, в котором он осуществлялся. Аргументируется тем, что бывает очень сложно создать такую атмосферу для работы, в которой аудиторы были бы полностью независимыми. Зарубежный опыт свидетельствует о введении ограничений относительно получения слишком большого дохода от одного клиента или группы взаимосвязанных клиентов, а именно: такие поступления не должны превышать 15% общего дохода фирмы, а в случае с частнопрактикующим аудитором — 15% его валового дохода.

Существуют предложения относительно решения этой проблемы оплаты аудиторских услуг путем перечисления определенного взноса в централизованный фонд, а потом оплаты из этого фонда работы аудиторов в соответствии с утвержденной тарифной системой. Однако это вызовет появление новой мощной бюрократии и может привести к подрыву мотивации самих аудиторов, поскольку стандартный тариф не может учесть разные характеристики риска клиентов.

Продолжительность работы аудитора на одном и том же месте может оказывать влияние на объективность. В связи с этим во многих странах установлены определенные термины работы с одним клиентом, в основном от 3 до 6 лет (в Испании до 9 лет). Потом срок полномочий аудиторов может быть продлен (в Испании, например, необходимо сделать трехлетний перерыв). Предвидится, что Европейское сообщество в форме очередной директивы определит указанный срок.

Некоторые экономисты больше склоняются к ротации (замене) не аудиторской фирмы, а аудиторского персонала. Однако однозначно считается, что для компаний, которые котируют свои акции на бирже, смена аудиторских фирм все же должна проводиться.

В современных условиях широко распространенной стала практика предложения аудиторских услуг на конкурсной основе, что может приводить к занижению стоимости аудиторских услуг с целью получения заказа. А это может привести к потере независимости и объективности, поскольку аудиторы на объекте будут находиться под давлением, вызванным ограниченным количеством проверок, и вынуждены более лояльно относиться к утверждениям клиента при получении аудиторской

информации. Кроме того, аудиторские фирмы, которые умышленно снизили цены на аудиторские услуги, могут стремиться получить высокий гонорар за высоко прибыльные консультационные услуги. А это еще больше приводит к потере независимости и объективности.

Понятно, что аудиторским фирмам не воспрещается оказывать аудиторские услуги по низким ценам, но при этом они не должны снижать качество проверок с целью высказывания объективного мнения в аудиторском заключении. Безусловно, необходимо проводить проверки, придерживается ли аудиторская фирма в своей работе аудиторских стандартов. Кроме того, целесообразно проводить регулярные визиты в аудиторские фирмы с выборочными проверками аудиторских файлов, что дает возможность выяснить, точно ли смета затрат отображает объем выполненных работ, достаточно ли этого объема для подтверждения выводов, которые содержатся в аудиторском заключении.

Важное значение также имеет рабочая независимость аудитора. На практике могут возникнуть следующие проблемы относительно независимости аудитора:

- администрация клиента не соглашается с предложенной программой аудита, утверждая, что аудитор хочет проверить то, что не может относиться к объекту формирования его мнения;
- клиент отказывается или не может представить дополнительные свидетельства в подтверждение данных, которые находятся в финансовой отчетности;
- администрация, реагируя на угрозу получения аудиторского заключения с оговорками, угрожает аудитору устранением от работы.

Чтобы быть независимым, аудитор должен иметь:

- независимость при планировании: свободу от контроля и постороннего влияния при выборе методик и процедур аудита, а также сферы их применения;
- независимость при исследовании: свободу от контроля и постороннего влияния при выборе для проверки сфер, отраслей деятельности, личных отношений и управленческих процедур; аудитор должен иметь доступ ко всем законным источникам информации;
- независимость при выдаче заключения: свободу от контроля и постороннего влияния при объявлении о фактах, выявленных в сфере аудита, или при представлении рекомендаций и заключения как результата проверки.

Нарушение рабочей независимости может быть истолковано судом как нарушение аудитором обязательств перед клиентом (акционерами). Как правило, оно возникает как результат наличия финансовой зависимости или личных отношений.

Литература

1. Дефлиз Ф.Л., Дженик Г.Р., О'Рейли В.М., Хири М.Б. Аудит Монтгомери / Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. М., 1997.

2. *Адамс Р.* Основы аудита / Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. М., 1995.

С.В. ЗАМКОВОЙ

Моделирование тенденций развития банковской системы

В достаточно стабильных условиях банковская система адаптируется к макроэкономическим и рыночным рискам, осуществляя «маржевые» операции по трансформации привлеченных средств (средства населения, предприятий, государства и нерезидентов) во вложения (кредиты экономике и правительству, вложения в ценные бумаги и валюту). Вместе с тем складывающиеся процентные условия на финансовых рынках могут ставить кредитные организации в условия убыточной деятельности, когда стоимость привлеченных ресурсов оказывается выше доходности вложений в имеющиеся виды финансовых инструментов. Анализ величин спреда по ставкам и объемов привлекаемых и размещаемых ресурсов (согласно данным отчетности по банковской системе, по видам ресурсов и активов) позволяет оценить перспективы прибыльности кредитных организаций и прогнозировать их действия по минимизации убытков.

Структура активов и пассивов банковской системы по видам валют и доходности вложений (соответственно заимствований) отражает сформировавшийся валютно-финансовый режим, позволяющий банкам осуществлять *прибыльные* операции и поддержку своей ликвидности. Примером могут являться банковские операции на финансовых рынках во время относительной финансовой стабилизации в России в 1996—1998 гг. Так, структура банковской системы в данный период соответствовала операциям привлечения дешевых *валютных* ресурсов и размещения их в более доходные *рублевые* кредиты и ГКО. В связи с этим банковская система находилась в короткой балансовой валютной позиции (т. е. когда валютные пассивы превышали валютные активы), что служило источником валютного риска.

Смена курсовой политики в ряде случаев позволяет большинству коммерческих банков адаптироваться к новым условиям. Вместе с тем резкое изменение динамики курса национальной валюты, как правило, приводит к кризисным явлениям в банковском секторе, проявляющимся в потере ликвидности и убытках. В частности, наличие значительной инавалютной задолженности в условиях резкой девальвации национальной валюты привело к кризису российской банковской системы во второй половине 1998 г.

В кризисных ситуациях агенты рынка естественным образом стремятся максимизировать прибыль по наиболее перспективным для них направлениям инвестирования. В августе—декабре 1998 г. после перенесенных убытков и потерь значительной части ликвидных активов из-за замораживания рынка ГКО для банков практически единственным на-

правлением зарабатывания прибыли и покрытия убытков являлись конверсионные операции и переоценка валютных вложений (доходы от валютной позиции). При этом необходимо принять во внимание, что банковской системе России удалось «сбросить» (пользуясь, кроме всего прочего, несовершенством действующего законодательства) значительную часть обязательств, оформленных в инвалюте (валютные форварды, вклады населения). В условиях отсутствия инструментов (возможности) минимизирования убытков (как это случается в периоды финансовых кризисов государства) или для покрытия убытков, понесенных по определенным операциям (например, кредитным), банковская система в экономике со слабой национальной валютой играет против нее. Результатом является прибыль, полученная от переоценки счетов в стабильных валютах.

Провоцировать валютно-финансовый кризис также может снижение устойчивости динамики вложений (или стагнация ранее динамично развивавшегося процесса) в основные виды финансовых инструментов (кредиты, ценные бумаги и т. д.) в случае изменения темпов динамики финансовых потоков (привлеченные ресурсы — размещенные ресурсы). На российском рынке примером является нарушение динамики потока средств нерезидентов — вложения в ГКО даже на этапе, предшествовавшем оттоку средств нерезидентов (обычно причиной кризиса указывается именно *отток* ресурсов, привлеченных с финансовых рынков) [1].

В общем (приближенном) виде условие стабильного развития банковской системы, осуществляющей операции в двух валютах, может быть представлено в виде неравенства:

$$\% (R)A(R) + \% (\$)A(\$) > \% (R)P(R) + \% (\$)P(\$), \quad (1)$$

где $\% (R)A(R)$ — доходы, получаемые от вложений в рублевые активы;

$\% (\$)A(\$)$ — доходы, получаемые от вложений в инвалютные активы;

$\% (R)P(R)$ — расходы по привлеченным рублевым средствам;

$\% (\$)P(\$)$ — расходы по привлеченным инвалютным средствам.

Указанное соотношение дополняется функцией зависимости курсов валют (в нашем случае — зависимость «рубль—доллар»). Регулярный мониторинг соответствия развития динамики основных банковских показателей указанному соотношению позволяет, по мнению автора, прогнозировать нарастание кризисных явлений в банковской системе, а также пути адаптации банков к новым условиям деятельности, в том числе взаимовлияние банковских операций и формирующегося курса национальной валюты. Необходимо отметить, что применение указанного соотношения возможно как для совокупных привлеченных и размещенных ресурсов, так и для выборочных — например, краткосрочных ресурсов финансовых рынков.

Примером является ситуация 1998 г., когда ожидания девальвации национальной валюты стимулировали кредитные организации к валюты-

зации своих активов. Если в начале 1998 г. валютные пассивы превышали валютные активы на 5 млрд дол., то на 1 августа 1998 г. валютные активы превысили валютные пассивы на 1 млрд дол. Для покрытия убытков от вложений в ГКО путем переоценки валютных счетов банковской системе России, по расчетам автора, сделанным в сентябре 1998 г. (при условии поведения на рынках, описанных выше), необходима была девальвация до 25—30 р. за 1 дол.

Анализ взаимодействия скачкообразной динамики курса национальной валюты и операций банковской системы представляется возможным проводить, оценивая одновременно соотношение (1) и $S=F(R)$ (функция зависимости курса национальной валюты от иностранной), где последняя задается динамической моделью интервенции.

Моделью интервенции можно задавать, в частности, динамику развития активов банковской системы в кризисный период, которую можно представить следующим образом. Рассмотрим следующую структуру ряда X_t :

$$X_t = F(t, n) + N(t, l),$$

где $N(t, l)$ — случайная компонента, которая может быть белым шумом или параметром авторегрессии — скользящего среднего модели, неизвестные параметры которой образуют вектор l ; $F(t, n)$ — параметрическая неслучайная функция, отражающая воздействие извне, n — вектор неизвестных параметров. Далее, под $F(t, n)$ будем подразумевать следующую динамическую модель интервенции (для краткости оставим в обозначении F только аргумент времени t):

$$F(t) + r_1 \cdot F(t-1) + \dots + r_l \cdot F(t-l) = s_0 \cdot I(t) + s_1 \cdot I(t-1) + \dots + s_m \cdot I(t-m) + F_0,$$

где r_1, \dots, r_l — неизвестные параметры типа авторегрессии, s_0, \dots, s_m — неизвестные параметры типа скользящего среднего, F_0 — базовый уровень интервенции, $I(t)$ — одна из двух порождающих интервенцию последовательностей

$$I(t) = (0, t < t_0; 1, t \geq t_0) \text{ или } I(t) = (0, t \neq t_0; 1, t = t_0).$$

Введем двузначную переменную:

$E=0$, если $I(t)$ — последовательность первого типа; $E=1$, если $I(t)$ — последовательность второго типа.

Тогда вектор неизвестных параметров модели интервенции будет: $= (r_1, \dots, r_l, s_0, \dots, s_m, F_0, E)$.

Результаты оценки интервенции динамики ряда активов банковской системы в момент интервенции 31 августа 1998 г. показаны на рис. 1 (точка 1 — январь 1996 г., 46 — декабрь 1999 г.).

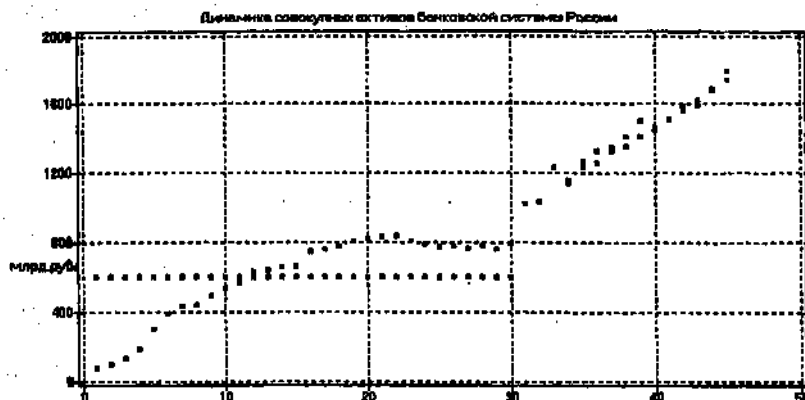


Рис. 1. Динамика совокупных активов банковской системы России

Вместе с тем указанная модель, очевидно, не отвечает на вопрос о причине изменения тенденции процесса. Удаление интервенции из ряда динамики совокупных активов банковской системы привело к снижению номинальных значений показателей ниже предкризисных, что вполне соответствовало намечающейся летом 1998 г. тенденции (рис. 2).

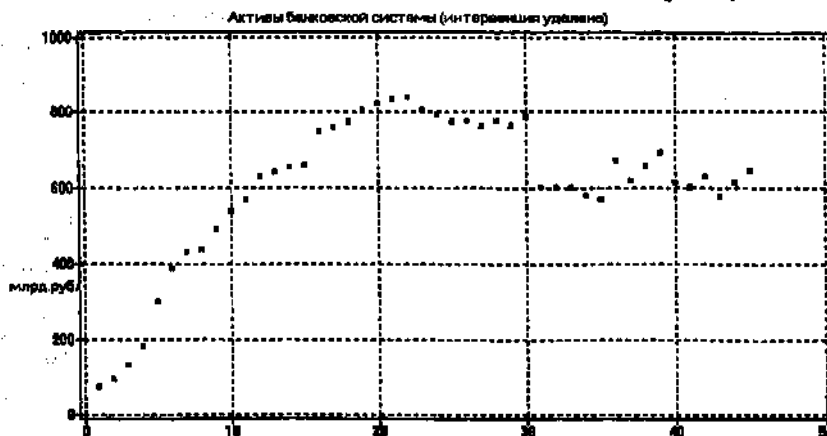


Рис. 2. Активы банковской системы (интервенция удалена)

Отметим, что с августа 1998 по декабрь 1999 г. были отозваны лицензии у ряда крупнейших банков, совокупные активы которых составляли на 1 августа 1998 г. около 20% от общей величины совокупных активов действовавших банков.

Литература

1. Баласанов Ю.Г., Дойников А.Н. и др. Прикладной анализ временных рядов с программой «Эвриста». М., 1992.

А.В. СОБОЛЕВ

Опыт мелкого кредита в российской кооперации*

Сегодня трудно назвать страну, в которой не существовали бы кооперативные организации — порой сильные и влиятельные — мощные сбытовые и снабженческие кооперативы в сельском хозяйстве, потребительская кооперация, действующая преимущественно в городах, широко и глубоко разветвленная сеть кредитной кооперации. Кооперативное движение стало одним из институтов (наряду с политическими, профсоюзными и другими общественными институтами), способствовавшим смягчению дикого права капитализма. Опыт подтвердил, что подлинные кооперативы с их идеями и принципами деятельности представляют собой полную противоположность духу и букве рынка, позволяют «рассасывать» его экономическое и моральное фиаско, также как компенсировать и смягчать микро- и макроболезни, сопутствующие рыночной деятельности. Отсутствие подобных кооперативов в современной России заставляет серьезно задуматься о причинах и силах, не позволяющих всему этому быть.

Одна из причин такого положения — могущественная роль государства во всех сферах народного хозяйства, несмотря на провал коммунизма и тенденции формирования рыночной экономики. Люди настолько привыкли к повсеместному вмешательству государства, властей, что даже не замечают этого. Многие россияне оказались не готовыми к переходу на рыночные отношения, сохраняются иждивенческие настроения советских времен, но главное, многие забыли, что каждое преимущество, которое государство предоставляет одной части экономики, ставит другую часть в неблагоприятное положение. Правительство предлагает поощрения или выставляет ограничения, как будто это ничего не стоит, а те, на кого они распространяются, требуют их как бы по праву.

Опыт обнаружил, что население не может быть удовлетворительно и всесторонне обслуживаемо путем опеки, т. е. мероприятий, производимых «сверху» без осознанного участия населения в их направлении. Для этой цели необходимы применение самостоятельности людей и их свободное творчество, нужны не только желания, но и знания, организационная помощь, материальные средства, законы. Один из конкретных путей выхода из тупика — создание условий для освобождения каждого человека от недостатка знаний, нехватки личной предприимчивости и общественных навыков. Вызвать самостоятельность населения, помочь ему опереться на собственные силы, организационно оформить — в этом заключается одна из важнейших задач нашего времени, и все пути для ее достижения хороши.

* Работа выполнена при поддержке РГНФ (проект 98-02-00102а).

Любой кризис — это кризис прежде всего веры. Поэтому все более ясным становится, что необходимы люди и институты, которым доверяет население, которые способны реально защитить экономические и социальные интересы простых людей, помочь им адаптироваться к новым условиям хозяйствования. Но именно такие институты в наименьшей степени развиты в стране, и предстоит многое сделать для того, чтобы улучшить сложившуюся ситуацию.

Поиск ответа на вопрос, какие это могли бы быть институты и способны ли они решать требуемые от них сегодня задачи, логически выводит нас на отечественные традиции, заставляет пристальнее присмотреться к периоду формирования у нас рыночной системы в начале XX в. Занимая промежуточное положение между государством и гражданами, ряд институтов могли направлять ход событий таким образом, чтобы способствовать развитию рыночных отношений, с одной стороны, а с другой — помочь адаптации населения к новым условиям, снизить социальные издержки, а возможно, даже изменить условия хозяйственной жизни. Среди подобных институтов выделяются различные кооперативные организации.

Однако поколения советских людей, так же как живущие сегодня, практически не имели возможности знакомиться и использовать идеи кооперативного движения. Последние были дискредитированы, деформированы и почти полностью похоронены. Вместо свободного самостоятельного движения «снизу» — развития частнопроводных предприятий в рыночных условиях, насаждались общественно-правовые формы — кооперативное строительство «сверху». «Кооперативная волна» последних лет существования СССР была во многом уже частнопроводной, но ее санкционировали «сверху», и она стремилась только максимизировать прибыль, не базируясь на общепринятых в мировой практике кооперативных принципах. Потребительская кооперация, кооперативы, сохранившиеся с советских времен, так же как и новые кооператоры в современной России, не представляют собой всеобщего интереса, зачастую не привлекательны и не могут обещать многого.

Вся сложность, связанная с кооперацией, состоит в выявлении понимания сущности и в овладении знаниями о структуре и логике развития этого многомерного социального явления. Под кооперативом мы понимаем автономное и открытое объединение граждан, добровольно осуществляющих взаимопомощь и совместную деятельность, стремящихся улучшить свое экономическое положение через созданную ими демократически контролируемую хозяйственную организацию, образовавших на паевой основе первоначальный капитал и справедливо распределяющих между собой прибыли и убытки своего предприятия согласно доле участия. Кооперация — понятие широкое, воплощает в себе множество идей и взглядов — коллективизм, объединение и солидарность слабых для

приобретения большей силы, справедливое распределение выгод и убытков, взаимопомощь, союз лиц, связанных общей проблемой, предпочтение человека деньгам, борьбу за общество без эксплуатации и даже поиски утопии.

Именно идеи, в которые объединяющиеся люди верят и готовы их отстаивать, дают силу и рост организациям. Если отбросить утопические идеи, коммунистические и социалистические цели, то движущей силой кооперативных организаций станут просто экономические интересы. В условиях рыночных отношений и конкуренции отдельные личности находят прямой интерес, объединяясь в кооперативное общество с целью обеспечить себе определенные ценности и выгоды (получение товаров, услуг и др.), вместо того, чтобы зависеть в этом отношении от других, основной целью которых является получение прибыли. Такая ситуация делает кооперацию совершенно отличным явлением от того хозяйства, которое стремится получить прибыль. Следовательно, кооперативная организация противоположна экономике, организованной в форме предприятий, владельцы которых рассматривают производство и распределение товаров как средство для обеспечения себе выгоды.

Смысл кооперативной идеи можно сформулировать следующим образом. В рыночных условиях две определенные цели — одна обеспечивает благосостояние личности, другая — получение прибыли владельцами предприятий — привели к образованию различных экономических систем не только в материальном, но и в духовном аспектах. Если кооперативное общество создает тесные и хорошие взаимоотношения, то оно открывает большие возможности развития. Она может стать альтернативой по отношению к предприятиям, имеющим целью получение прибыли, с одной стороны, и современным утопическим теориям и экономике с государственным планированием — с другой. Возможно, решение проблемы будет найдено в новой организации — сначала люди объединяются в кооператив, и это объединение свободно от какого бы то ни было элемента принуждения, с самостоятельными и хорошими отношениями, направленными на удовлетворение конкретных человеческих потребностей, а затем — посредством новых духовных взглядов, которые могут быть постепенно развиты в этих изменяющихся условиях. Хотя в этом случае кооперация и основывается лишь на экономических интересах людей, конечная цель такого подхода близка к идеалам истории кооперативных обществ Запада и учитывает отечественные традиции.

Для того чтобы создать подлинные кооперативные организации и предприятия, необходимо целиком применять кооперативные принципы. Это утверждение подтверждается практическим опытом наряду с предостерегающими примерами разрушительных попыток применения других методов и форм управления. Само кооперативное движение, его исторический опыт дают материал для объяснения кооперативных принципов.

Эти принципы не только вскрываются при изучении практики движения, но признаются и соблюдаются при разрешении проблем, при определении, что было и что не было сделано, создавая тем самым форму и определяя направление развития кооперации. Признание принципов заключает в себе цель или идеал, из которого они вытекают. Они являются тем правилом, которое должно соблюдаться, если имеется стремление добиваться идеала. Если они будут изменены, меняется и преследуемая цель, останавливается прогресс в направлении прежних идеалов.

Принципы содержат не только все, что необходимо, и ничего лишнего, но и применяются ко всем формам кооперативных предприятий лишь с небольшими изменениями условий, не касающимися экономической области. В современной редакции Международного кооперативного альянса они суть следующие: добровольное и открытое членство; демократический членский контроль; участие членов в кооперативном хозяйстве; автономия и независимость; образование, повышение квалификации и информация; сотрудничество между кооперативами; забота о местной общине.

Базовые идеи кооперации и общие основы кооперативной организации позволяют применительно к кредитно-банковской сфере сделать следующее заключение. Владельцами кооперативно-кредитного учреждения (общество, товарищество, банк) являются только его члены. Именно эти заемщики и кредиторы управляют, контролируют и пользуются его услугами. Основу организации составляют начала взаимной помощи и ее активные операции ограничиваются только членами. В связи с этим ответственность по делам и обязательствам распространяется на всех членов по определенным принципам, т. е. основой кредитоспособности служит солидарная ответственность членов перед третьими лицами. Будучи самоуправляемым и независимым хозяйственным субъектом, кредитная кооперативная организация не может допустить постороннего вмешательства в свои внутренние отношения и дела. В силу равных прав членов, каждый имеет только один голос при решении проблем, независимо от числа приобретенных им паев или других условий. Основной гарантией кредитоспособности (обеспечение кредита) служит не имущество, а доверие к личным качествам заемщика, его трудоспособности, добросовестности, честности, деловым способностям, которые обеспечивают целесообразное использование кредита. Ведь кредит в переводе на русский язык — верить. Если кооперативный кредит суть капитализация честности, то он же одновременно есть кредит по преимуществу для производственных целей, а не для потребительских. Основная цель кредитного кооперативного учреждения состоит не в извлечении максимально возможной прибыли на капитал, а в улучшении и облегчении трудовых затрат заемщиков, в помощи по развитию их хозяйственной деятельности, по подъему их материального и духовного благосостояния.

Наконец, поле деятельности кооператива — организация мелкого кредита, кредитных отношений в определенной социальной среде в качестве строго делового, хозяйственного предприятия, а не благотворительного общества, не раздатчика субсидий и вспомоществования.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что кредитоспособность заемщиков кооперативного кредитного учреждения основывается не на имуществе, а на способностях, в частности хозяйственных, на связи и ориентации с производственной деятельностью. Кредитоспособность самого учреждения основана не на собственных капиталах, а на кредитоспособности заемщиков-владельцев, хозяев данного кооператива. Существо гарантий кооперативного кредита состоит в том, что его хозяева-заемщики взаимно связаны началом взаимопомощи, которая формально выражается в солидарной материальной ответственности по обязательствам кооператива. Таким образом создается широкий и серьезный фундамент кооперативного кредита до тех пор, пока не будут затронуты основные кооперативные начала.

Но какие бы организационные принципы не были положены в основе устройства первичных кредитных учреждений, их одних недостаточно для успешного и правильного функционирования кооперативного кредита. К этим учреждениям необходимо добавить другие, более крупные — во-первых, областной уровень организаций, во-вторых, уровень центральных союзов. Функция первых состоит в регулировании денежно-кредитного оборота низовых кооперативов, перемещении капиталов между ними, поддержании равновесия между ними. Функция центральных учреждений — установление связей и банковско-кредитных отношений между всей системой кооперативного кредита и общим денежным рынком. Решение первой задачи осуществляется устройством кооперативного банка, членами и клиентами которого являются как кредитные кооперативы, так и кооперативы других видов. Помимо такого децентрализованного подхода на практике используется централизованная система: на местах создаются филиальные отделения центрального банка, зависящие от центрального управления. Одним из вариантов решения данной задачи возможно также устройство не кооперативных учреждений, но таких, которые действуют для кооперации и работают преимущественно в интересах местных кооперативов. Эти учреждения являются или органами местного самоуправления, или смешанными организациями, использующими кооперативные элементы. Задача центрального кредитного учреждения может быть решена созданием центрального кооперативного банка в масштабах страны. При децентрализованной системе членами и клиентами этого банка выступают областные кредитные учреждения, при централизованной — местные кооперативы.

Учреждения кооперативного кредита в силу своих отличительных черт занимают особое положение в кредитно-денежной системе. Наряду с такими кооперативными учреждениями, как кредитный кооператив, общество, товарищество, банк, составляющими костяк кредитной кооперативной системы, выделяются их кооперативные суррогаты — кредитно-банковские учреждения для кооперативного кредита, устраиваемые государством, органами местного самоуправления, иными учреждениями и лицами, склонными пользоваться лишь элементами кооперации и стоящими вне подлинных кооперативных организаций.

Н.А. ЧХИКВАДЗЕ

Особенности учета на предприятиях сферы сервиса

Долговременная тенденция опережающего роста сферы сервиса становится определяющей в современном обществе. Структурная перестройка реального сектора экономики и его интенсификация не только не замедлили этот процесс, а наоборот, усилили его, создав новые стимулы к сбалансированному развитию двух секторов хозяйства, обеспечив переход к формированию нового качества жизни и рабочей силы.

Данная тенденция затронула и Россию. На наш взгляд, необходимо поддерживать отечественные предприятия сферы сервиса, обеспечивать благоприятные экономические условия, что должно способствовать поступательному развитию этого сектора экономики.

В связи с этим важно:

- поднять работу сферы сервиса в России в XXI в. на качественно новый профессиональный уровень;
- оказать поддержку развитию сферы сервиса на государственном уровне, учитывая, что она несет большую социальную нагрузку;
- поощрять и активизировать деятельность отечественных предприятий и организаций в сфере сервиса;
- оказать помощь государственным органам в создании экономических и правовых рычагов, стимулирующих предприятия и организации сферы услуг в их борьбе за российский потребительский рынок;
- предоставить российским и зарубежным участникам широкие возможности для обмена творческими достижениями и новшествами в этом секторе экономики;
- способствовать внедрению современных технологий и оборудования, повышению профессионального мастерства работников сферы услуг, организации новых, престижных и конкурентоспособных рабочих мест;
- поддержать развитие малого предпринимательства, имея в виду его возможности для обеспечения занятости населения, роста деловой активности и уровня жизни российских граждан.

Основной документ, который определяет организацию работы предприятий в сфере бытового обслуживания, являются Правила бытового обслуживания населения в Российской Федерации (утвержденные Постановлением Правительства РФ от 15 августа 1997 г. №1025), которые регулируют отношения между потребителями при оказании бытовых услуг.

На данный период времени остается нерешенной проблема классификации сферы услуг. Поэтому для выработки комплексного показателя обеспеченности населения услугами может быть принята следующая классификация: материально-бытовые услуги; торговля и общественное питание; рекреационные услуги и туризм; деловые услуги; финансово-кредитные услуги; социально-культурные услуги; коммунальные услуги; система связи и коммуникации; транспортные услуги.

Следует подчеркнуть, что подавляющая доля услуг имеет смешанную направленность, так как социальная значимость этих услуг несомненна, а поэтому вопрос о классификации услуг является одним из основных методологических вопросов, требующих решение для развития сферы сервиса на мировом уровне. В настоящее время в России действует следующая классификация услуг: бытовые услуги; услуги пассажирского транспорта; услуги связи; жилищно-коммунальные услуги; услуги учреждений культуры; туристские услуги и услуги средств размещения; услуги физической культуры и спорта; медицинские, санаторно-оздоровительные, ветеринарные услуги; услуги правового характера; услуги банков; услуги в системе образования; услуги торговли и общественного питания, услуги рынков; прочие услуги.

Деятельность предприятий сферы сервиса имеет ряд специфических особенностей, которые отличают ее от других сфер и отраслей хозяйства и оказывают определенное влияние как на организацию и экономику предприятия, так и на ведение и построение бухгалтерского учета. К ним относятся:

- многоотраслевой характер оказываемых услуг;
- непосредственный контакт с потребителями услуг;
- разнообразие и многочисленность выполняемых индивидуальных заказов;
- большая разбросанность и территориальная разобщенность производства, складского и кассового хозяйства.

Предприятия по оказанию услуг населению, кроме оказания платных услуг, как основного вида деятельности, осуществляют также выполнение заказов отдельных услуг для предприятий и организаций, а также торговлю предметами широкого потребления через торговые киоски или непосредственно в салонах или ателье.

Осуществление перечисленных видов деятельности в масштабах одного предприятия и даже производственного подразделения вызывает

необходимость дифференциации в учете в разрезе указанных видов деятельности. Это находит отражение в организации как синтетического, так и аналитического учета.

Для организации учета немаловажным является сложившееся деление всех услуг на две группы — производственные и непроизводственные (материальные и нематериальные). Критерием деления в этом случае является наличие или отсутствие процесса производства при выполнении тех или иных услуг.

Процесс оказания услуг состоит из трех взаимосвязанных элементов (процессов): приема заказов на услуги от населения; процесса производства (выполнения) услуг; процесса реализации услуг.

Начальной стадией процесса оказания услуги является прием заказов от населения. Он включает определение содержания (состава) услуги. При этом на данной стадии выполняется ряд операций технологического характера, которые в значительной степени влияют на весь дальнейший процесс производства. Это операции по обмеру фигуры заказчика, выявлению дефектов принесенных в ремонт вещей, определению характера загрязнения поступивших в обработку вещей и т. п.

Прием заказов от населения на услуги сопровождается документальным оформлением их, как правило, в виде выписки квитанции установленного образца. Все принятые заказы регистрируются в журнале учета движения заказов, который является регистром оперативного учета. В журнале приводятся следующие данные: номер заказа, сведения о заказчике, содержание услуги, стоимость услуги, сведения о движении заказов и реализации в производстве, сроки выполнения заказов и др. Журнал открывается на год и ведется в хронологическом порядке. При этом приемщик отмечает передачу принятых заказов в производство, поступление заказов в приемный салон на примерку и его возврат в производство, получение готового заказа и выдачу его заказчику. Регистрация принятых и выданных заказов производится приемщиком на основании соответствующего экземпляра квитанции ежедневно по мере поступления заказов.

Все принятые заказы приемщик передает в производство для выполнения. В процессе производства обеспечивается контроль за движением и сохранностью заказов на каждой стадии технологического процесса. Как правило, к заказу прикрепляется отрывной талон квитанций, наряд-заказ, паспорт к заказу и т. п. На каждую партию заказов, передаваемую в производство, составляется группировочный сопроводительный документ (наряд-задание, маршрутный лист, дневное задание, сопроводительная ведомость или реестр и т. п.), в котором указываются необходимые сведения о заказах и исполнителях по всему технологическому маршруту изготовления заказа.

Предприятия сферы сервиса имеют ряд специфических особенностей, которые требуют подготовки квалифицированных кадров не только со

стороны непосредственных исполнителей услуг, но и со стороны экономического персонала. И если требуются определенные изменения и совершенствования в самой организации оказания услуг, то необходимо совершенствовать и бухгалтерский учет на предприятиях сферы сервиса в соответствии со спецификой данной отрасли.

И.Е. ЗИНИНА

Издержки обращения как определяющий фактор эффективности торговли

Основной целью экономической реформы, осуществляемой в настоящее время, является создание высокоэффективной экономики. Повышение эффективности общественного производства зависит от деятельности всех его составных частей, в том числе от сферы обращения, в частности, от торговли. Взаимодействие сферы производства со сферой обращения подчинено задаче быстрой реализации общественного продукта с наименьшими издержками. Торговля, являясь одной из важнейших отраслей народного хозяйства, обеспечивает процесс реализации в системе общественного воспроизводства. Она оказывает все возрастающее воздействие на эффективность производства и степень удовлетворения общественных и личных потребностей. В связи с этим эффективность торговли рассматривается с точки зрения не только затрат в этой отрасли, но и создания необходимых условий для высокопроизводительного труда в других отраслях народного хозяйства. Основная экономическая задача торговли — ускорение движения и реализации общественного продукта (товара), а также сохранение его количества и качества на пути движения от производства до реализации. Таким образом, категория экономического эффекта торговли проявляется в увеличении совокупного общественного продукта и национального дохода общества.

Традиционными показателями эффективности торговой деятельности выступают показатели выполнения плана товарооборота и прибыли. Однако мы считаем, что при определении эффективности затрат в торговле необходимо также сопоставлять экономический эффект не только с затратами самой отрасли, но и с затратами населения времени на приобретение товаров. В конечном итоге торговля существует не для экономии издержек обращения, а для наиболее полного и на высоком уровне удовлетворения потребностей населения. Наряду с понятием «издержки обращения» существует понятие «издержки потребления», т. е. количество времени и сил, которое затрачивают покупатели на приобретение товаров. Складывается объективное противоречие между необходимостью сокращения издержек обращения и улучшением обслуживания населения, которое разрешается посредством автоматизации торгового процесса.

Таким образом, исходя из функциональной цели торговли эффективность проявляется в формах социальной и экономической.

Социальная эффективность представляет собой комплексный эффект от мер материального и социально-бытового характера, направленных на повышение качества жизни населения. Ее основной критерий — степень удовлетворения платежеспособного спроса на товары и услуги при высоком качестве торгового обслуживания.

Что же касается экономической эффективности торгового предприятия, она характеризуется соотношением экономического эффекта (результата) деятельности предприятия с произведенными затратами или с использованными ресурсами. Сущность экономической эффективности торгового предприятия выражается в получении им наибольшего экономического результата в расчете на единицу ресурсов или затрат.

Таким образом, количественная характеристика экономической эффективности выражает соотношение между затратами и полученными результатами.

Необходимо выделить также качественную характеристику категории эффективности. С точки зрения автора исследования, качественная сторона эффективности хозяйственной деятельности заключается в создании таких условий функционирования предприятия, при которых возможность получения достигнутого эффекта относительно стабильна и предполагает его дальнейшее увеличение и соответствующую объему деятельности предприятия оптимизацию затрат.

Управление эффективностью, разработка мер по ее повышению предполагают научное обоснование критериев и практическое внедрение показателей эффективности.

Общепринятой формой критерия экономической эффективности являются показатель чистой прибыли, а также показатель рентабельности, характеризующий эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности.

Таким образом, обобщив вышеизложенное, мы приходим к выводу, что в качестве критериального показателя эффективности можно принять показатель отношения прибыли к текущим затратам:

$$\mathcal{E} = \frac{\Pi}{TЗ},$$

где Π — прибыль; $TЗ$ — текущие затраты.

Затратный тип показателя характеризует эффективность издержек обращения, т. е. величину эффекта, полученного на единицу издержек обращения — издержкоотдачу. Его обратная величина — издержкоемкость, т. е. величина израсходованных средств на единицу полученного эффекта. В экономической литературе общепринятой считается точка зрения, согласно которой обобщающий критериальный показатель эффективности может быть рассчитан следующим образом:

$Р_{ио} = T(\Pi) : И_о$ или $И_о : T(\Pi)$.

Полагаем необходимым отметить, что в современных условиях перехода к рыночной экономике особо важное значение имеет, на наш взгляд, показатель рентабельности издержек, рассчитанный как отношение операционной прибыли к издержкам обращения, что характеризует уровень рентабельности текущих затрат, т. е. затрат, отраженных в цене товара и непосредственно связанных с реализуемой в цене товара прибылью. Он показывает соотношение прибыли и издержек обращения в торговой наценке. По нашему мнению, очень важно, чтобы в числителе показателя фигурировала именно прибыль от реализации товаров, т. е. операционная прибыль. Именно эта прибыль является финансовым результатом основной деятельности торгового предприятия — реализации товаров. Поэтому использование в числителе прибыли отчетного периода будет необоснованно, поскольку она является результатом не только торговой деятельности.

Чистая прибыль, по нашему мнению, также не должна фигурировать в числителе, поскольку сам фактор налогообложения является внешним, и сумма налога на прибыль не зависит от деятельности предприятия.

Обобщающий критериальный показатель эффективности должен подаваться дезагрегированно на частные характеристики торгово-технологического процесса.

Приведем предлагаемую нами систему показателей экономической эффективности (табл. 1).

Таблица 1

№	Наименование	Расчет показателей
<i>I Обобщающие показатели</i>		
1	Индекс изменения продаж и издержек обращения	Темп роста нетто-продаж (I_t) Темп роста издержек обращения ($I_{но}$)
2	Индекс изменения валовой прибыли и издержек обращения	Темп роста валовой прибыли (валового дохода) ($I_{вд}$) Темп роста издержек обращения ($I_{но}$)
3	Индекс изменения операционной прибыли и издержек обращения	Темп роста операционной прибыли ($I_{опер}$) Темп роста издержек обращения ($I_{но}$)
<i>II Показатели рентабельности</i>		
1	Индекс изменения операционной прибыли и продаж	Темп роста операционной прибыли ($I_{П опер}$) Темп роста нетто-продаж (I_t)
2	Индекс операционного рычага	Темп роста операционной прибыли ($I_{П опер}$) Темп роста валовой прибыли (валового дохода) ($I_{вд}$)
3	Индекс изменения операционной прибыли и издержек обращения	Темп роста операционной прибыли ($I_{П опер}$) Темп роста издержек обращения ($I_{но}$)
4	Показатели относительной экономии: основных фондов оборотных средств издержек обращения	
5	Доля интенсивных факторов в использовании ресурсов	

Продолжение таблицы 1

№	Наименование	Расчет показателей
III Факторные показатели		
I	А. Производительность труда	Нетто-продажи (Т) Среднегодовая численность персонала (Ч ср)
	Б. Зарплатоотдача товарооборота	Нетто-продажи (Т) Фонд оплаты труда (ФОТ)
	В. Доходность на 1 р. оплаты труда	Валовая прибыль (валовой доход) (ВД) Среднегодовая величина фонда оплаты труда (ФОТ)
	Г. Рентабельность фонда оплаты труда	Операционная прибыль (П опер) Среднегодовая величина фонда оплаты труда (ФОТ ср)
	Д. Относительная экономия численности работников	
	Е. Относительная экономия фонда оплаты труда	
	Ж. Относительная экономия (рост) издержек обращения под влиянием изменения производительности труда	
	З. Доля интенсивных факторов в использовании живого труда	
IV Показатели использования основных фондов		
I	А. Фондоотдача	Нетто-продажи (Т) Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (Ф ос)
	Б. Фондодоходность	Валовая прибыль (валовой доход) (ВД) Среднегодовая стоимость основных фондов (Ф ос)
	В. Рентабельность основных фондов	Операционная прибыль (П опер) Среднегодовая стоимость основных фондов (Ф ос)
	Г. Относительная экономия основных производственных фондов	
	Д. Доля интенсивных факторов в использовании основных производственных фондов	
Показатели эффективности использования оборотных фондов		
I	А. Оборачиваемость оборотных фондов	Нетто-продажи (Т) Средняя величина оборотных средств (Со)
	Б. Доходность оборотных активов	Валовая прибыль (валовой доход) (ВД) Средняя величина оборотных фондов (Со)
	В. Рентабельность оборотных фондов	Операционная прибыль (П опер) Средняя величина оборотных фондов
	Г. Относительная экономия оборотных фондов	
	Д. Доля интенсивных факторов в использовании оборотных фондов	

Продолжение таблицы 1

№	Наименование	Расчет показателей
<i>Показатели эффективности использования осей величины стоимости основных и оборотных фондов</i>		
А. Ресурсотдача		<p>Нето-продажи (Т)</p> <p>Среднегодовая совокупная величина основных, оборотных, трудовых фондов (R)</p> <p>Валовая прибыль (доход) ВД</p>
Б. Доходность совокупных ресурсов		<p>Среднегодовая совокупная величина основных, оборотных, трудовых ресурсов (R)</p> <p>Операционная прибыль (П опер)</p>
В. Рентабельность совокупных ресурсов		Среднегодовая совокупная величина основных, оборотных, трудовых ресурсов (R)
Г. Относительная экономия стоимости основных, оборотных, трудовых ресурсов		
Д. Доля интенсивных факторов в использовании стоимости совокупных производственных фондов		

Одной из узловых, слабо разработанных (теоретических и методологических) проблем эффективности торговли является определение экономической природы и состава конечных результатов ее деятельности.

С точки зрения бухгалтерского учета прибыль состоит из двух составляющих. Первый компонент — доход от обычной (профильной) хозяйственной деятельности предприятия. В зарубежной практике именно эта деятельность является операционной. Операционная прибыль определяется как разность между валовым доходом от реализации и издержками обращения. При этом на величину прибыли от хозяйственной деятельности оказывает влияние соответствующая методика исчисления издержек, затрат на содержание персонала, оценки стоимости основных фондов, запасов и других составляющих.

Второй компонент — потенциальная прибыль (доход от владения ценными бумагами, долговыми обязательствами и материальными ценностями), сальдо внереализационных доходов и расходов. Разновидностью потенциального дохода выступает экстраординарный доход, который складывается из дохода от реализации активов, безнадежных финансовых обязательств, использования сумм от ускоренной амортизации, резервов.

Методика исчисления прибыли за рубежом несколько отличается от применяемой в отечественной практике, что обусловлено различиями в собственности, учете, отчетности. Зарубежные фирмы определяют прибыль за отчетный период как разность стоимости чистых активов на начало и конец периода. Чистые активы подсчитываются путем вычитания из общей стоимости активов фирмы (стоимости недвижимости, машин и оборудования, запасов, долговых требований, ценных бумаг в портфеле)

стоимости долгов третьим лицам (т. е. тем, кто не входит в число владельцев компании), суммы среднесрочной, долгосрочной и краткосрочной задолженности поставщикам и прочим кредиторам. Из полученной разности вычитают дополнительные взносы владельцев компании или прибавляют к ней сумму выплаченных им возмещений.

Поскольку обмен товаров и торговых услуг на деньги составляет материальную основу всех экономических отношений, происходящих в торговле, постольку эффект ее деятельности проявляется через объем реализованного продукта (товара) конечному потребителю, т. е. через розничный товароборот. В экономической литературе этот показатель рассматривается как денежное выражение массы реализованных потребительных стоимостей, прошедших сферу обращения и направленных в сферу потребления. Он ориентирует торговлю на ускорение обращения общественного продукта. По мнению автора, этот показатель должен фигурировать в отчете о прибылях и убытках (форме 2 бухгалтерской отчетности с учетом косвенных налогов, налога с продаж, НДС) как показатель *брутто-продаж*.

Косвенное налогообложение должно быть показано отдельным пунктом и в развернутом виде.

Далее, по нашему мнению, должен следовать показатель *нетто-продаж* (чистых продаж), т. е. показатель розничного товарооборота.

Розничный товароборот как экономическая категория отражает совокупность производственных отношений, возникающих в процессе обмена товаров на деньги. Как экономический показатель розничный товароборот характеризует объем деятельности торговых предприятий в целом. Однако этот показатель является мерой количественной, не несущей в себе всей полноты полученного результата. Поэтому, на наш взгляд, применение показателя розничного товарооборота в качестве знаменателя при исчислении показателей рентабельности, не вполне обоснованно. Действительно, он дает лишь общее представление об эффективности торговой деятельности, поскольку у разных торговых предприятий при одинаковой рентабельности товарооборота (чистых продаж) могут быть совершенно разные уровни валового дохода и издержек обращения.

Показатель валового дохода или в соответствии с международными стандартами показатель валовой прибыли, маржинального дохода (*gross margin*) вообще отсутствует в отчете о прибылях и убытках (форме 2 финансовой отчетности). Между тем это важный результативный показатель.

Условно созданный национальный доход торговли является источником формирования ее валового дохода от реализации товаров, поступающих торговым предприятиям через механизм торговых наценок. Валовой доход как экономическая категория представляет собой часть

стоимости товара, которая предназначена для покрытия издержек обращения и образования прибыли. В его составе можно выделить чистую продукцию. Она характеризует собой вновь созданную стоимость, которая, как и в других отраслях экономики, состоит из заработной платы работников и прибыли. За оказываемые услуги по доведению товара до потребителя, по его реализации взимается плата, которую мы могли бы назвать *ценой торговых услуг*. Этой платой становится торговая надбавка к цене купленных товаров. Сумма всех торговых надбавок и есть валовой доход от реализации товаров. Он характеризует эффективность торгово-закупочной деятельности, умение ориентироваться на рынке, правильный выбор поставщиков, а также обоснованную ценовую политику. Валовой доход не является показателем, напрямую характеризующим эффективность работы торгового предприятия, а отражает в определенной степени долю торговли в сумме цен реализуемых товаров. Чем богаче общество, тем выше требования к качеству торгового обслуживания и тем выше доля торговых надбавок в цене товара. В развитых странах доля торговых надбавок в цене товара составляет 15—70%.

Сумма валового дохода торговли, покрывая издержки обращения и все текущие расходы, образуют в своем остатке прибыль от основной деятельности, т. е. от реализации товаров. В соответствии с международными стандартами мы назовем ее операционной прибылью (*operating profit*). Именно операционная прибыль составляет конечный результат торговой деятельности.

В экономической литературе показатели рентабельности рассчитываются по-разному. В числителе присутствует один из следующих показателей:

- 1) операционная прибыль;
- 2) прибыль от финансово-хозяйственной деятельности;
- 3) прибыль отчетного периода (прибыль до налогообложения);
- 4) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (так называемая чистая прибыль).

По мнению автора, только показатель операционной прибыли должен фигурировать в числителе показателей рентабельности. Он показывает собственную прибыль, полученную в результате хозяйственной деятельности, на которую не влияют никакие финансовые операции.

В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 проценты к получению и уплате, доходы от участия в уставном капитале других организаций относятся к операционным доходам и расходам. Мы не можем согласиться с такой классификацией доходов и расходов, поскольку к операционным доходам и расходам в соответствии с международными стандартами отнесены доходы и расходы от основной, т. е. профильной деятельности фирмы. Для торговой организации основной деятельностью является реализация товаров, следовательно, операцион-

ные доходы — это доходы от продажи товаров и оказания торговых услуг, а к операционным расходам могут быть отнесены издержки обращения (рассматриваемые как совокупность операционных и административных расходов). Проценты и прочие доходы от финансово-хозяйственной деятельности и прочие финансовые статьи должны показываться в составе внереализационных доходов и расходов. Далее следует показатель прибыли до налогообложения, затем сумма налога на прибыль, далее экстраординарные статьи доходов и расходов по внереализационным операциям. Эти статьи включают два вида доходов и расходов:

- одnorазовые, неповторяющиеся виды доходов и расходов (например, расходы, связанные с переездом предприятия, потери в результате ущерба и отсутствия страховки, чрезвычайно большие потери по вине товарного дебитора);

- доходы и расходы, возникшие в результате деятельности, осуществленной в другой отчетный год (выплаты по ранее выданным обязательствам, потери или прибыль за счет продажи основного капитала).

При этом следует иметь в виду, что экстраординарные статьи доходов и расходов, запланировать которые невозможно, следует выделять из всех прочих.

Последним следует показатель прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Исходя из изложенного, автор предлагает следующую структуру отчета о прибылях и убытках (с учетом особенностей торговых предприятий).

Отчет о прибылях и убытках

1. Брутто-продажи.
2. Косвенное налогообложение:
 - а) налог с продаж,
 - б) НДС.
3. Издержки по приобретению товаров.
4. Валовая прибыль.
5. Издержки обращения:
 - а) операционные издержки,
 - б) административные издержки.
6. Операционная прибыль (прибыль от основной деятельности).
7. Прибыль от финансовой деятельности.
8. Внереализационные доходы.
9. Внереализационные расходы.
10. Прибыль до налогообложения.
11. Налог на прибыль.
12. Прибыль/убыток от обычной деятельности.
13. Экстраординарные доходы.

14. *Экстраординарные расходы.*

15. *Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия.*

Полагаем, что усовершенствованная форма отчета позволит расширить информационную базу и будет полезна для принятия управленческих решений.

А.Н. ПИРОГОВ

Выпуск депозитарных расписок российскими компаниями: варианты размещения и причины выпуска

Депозитарные расписки — это передаваемые ценные бумаги, подтверждающие право их владельцев на лежащие в их основе акции, выпущенные компаниями разных стран. Депозитарные расписки могут быть двух видов: глобальные депозитарные расписки (ГДР) и американские депозитарные расписки (АДР).

От типа выпускаемой депозитарной расписки зависят возможности листинга на американских биржах и публичного предложения депозитарных расписок. Американские депозитарные расписки I уровня могут торговаться только на внебиржевом рынке. Американские депозитарные расписки II и III уровней могут котироваться на одной из ведущих фондовых бирж США, а именно: Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), Американской фондовой бирже (AMEX) или в Системе автоматических котировок Национальной ассоциации дилеров ценных бумаг (Nasdaq). Американские депозитарные расписки, выпущенные по правилу 144 (а), размещаются среди ограниченного круга квалифицированных институциональных покупателей с целью привлечения капитала. Правило 144(а), принятое в 1990 г., позволяет неамериканским компаниям привлекать в США капитал без прохождения полной процедуры регистрации в Комиссии по ценным бумагам, ограничивая при этом круг потенциальных покупателей (табл. 1).

Таблица 1

Тип АДР	Возможность привлечения капитала	Место котировки в США
Уровень I Уровень II Уровень III Правило 144(а)	Только среди 4000 квалифицированных институциональных покупателей	Внебиржевой рынок NYSE, AMEX, Nasdaq NYSE, AMEX, Nasdaq «ПОРТАЛ» система торгов для частных размещений

Для выхода на европейские фондовые рынки используются глобальные депозитарные расписки, состоящие, как правило, из двух траншей: американского и европейского. Американский транш чаще всего представляет собой американские депозитарные расписки правила 144(а), хотя в составе ГДР возможен также выпуск американских депозитарных

расписок III уровня. Американский и европейский транши могут размещаться по одному депозитному соглашению в случае, если в США выпускаются АДР правила 144(a), но тогда и на европейскую часть ГДР накладываются ограничения, связанные с частным размещением АДР. Во избежание таких ограничений возможно подписание двух отдельных депозитных соглашений: для АДР правила 144(a) в США и для Депозитных расписок Европе. Программа выпуска депозитарных расписок компаний представлена в табл. 2.

Программы депозитарных расписок некоторых российских компаний

Таблица 2

Компания	Тип ДР	Место котировки	
		США	Европа
«Газпром»	АДР правило 144a ДР положения S	Внебиржевой	Лондон, Дюссельдорф, Мюнхен, Гамбург, Франкфурт, Берлин, внебиржевой рынок Германии
«ЛУКОЙЛ»	АДР I уровень ГДР 144 a	Внебиржевой ПОРТАЛ	Лондон, Дюссельдорф, Мюнхен, Гамбург, Франкфурт, Берлин, Штутгарт, Внебиржевой рынок
«Мосэнерго»	Правило 144 a АДР I уровня	Внебиржевой рынок ПОРТАЛ	Мюнхен, Штутгарт, Франкфурт, Берлин, внебиржевой рынок Германии
«Ростелеком»	АДР II уровня	NYSE	Мюнхен, Берлин, Франкфурт, Дюссельдорф, Внебиржевой рынок Германии
«Сибнефть»	АДР I уровня	Внебиржевой	Берлин
«Сургутнефтегаз»	АДР I уровня	Внебиржевой	Берлин, Штутгарт, Мюнхен, Дюссельдорф
«Татнефть»	АДР I уровня АДР II уровня	NYSE	Лондон, Дюссельдорф, Штутгарт, Франкфурт, Мюнхен, Внебиржевой рынок Германии
РАО «ЕЭС России»	Правило 144 a АДР I уровня	ПОРТАЛ Внебиржевой	Франкфурт, Берлин
«Иркутск-энерго»	АДР I уровня	Внебиржевой	Берлин, Штутгарт, Мюнхен, Дюссельдорф
«Торговый дом ГУМ»	АДР I уровня	Внебиржевой	Берлин, Франкфурт, Штутгарт
«Вымпелком»	АДР II уровня	NYSE	Берлин, Франкфурт
«Черногорнефть»	АДР I уровня	Внебиржевой	Берлин, Франкфурт, Мюнхен, Штутгарт, Дюссельдорф

Преимущества выпуска депозитарных расписок

Выпуск депозитарных расписок имеет следующие положительные стороны для российских компаний:

- повышается ликвидность акций;
- расширяется круг акционеров за счет западных инвесторов, включая крупные фонды, которым запрещено напрямую инвестировать в акции неамериканских компаний;
- увеличиваются возможности использования ликвидных акций в сделках слияния и поглощения;
- возникают дополнительные возможности привлечения капитала при повышении уровня депозитарных расписок;
- улучшается имидж компании.

Наличие у компании выпущенных депозитарных расписок сигнализирует иностранному инвестору о том, что компания отвечает минимальным стандартным требованиям к западной компании: прошла процедуру изучения депозитарным банком, а в случае листинга — удовлетворила требованиям бирж и контролирующих органов. Выпуск депозитарных расписок не означает существенного размывания контроля над компанией. Поскольку держатели депозитарных расписок редко самостоятельно пользуются своим правом голоса на собраниях акционеров, существует возможность делегирования их голосов руководству компании, а в случае выпуска глобальных депозитарных расписок и закрепления передачи голоса в условиях эмиссии. Выпуск депозитарных расписок — создает дополнительный рынок для торговли акциями российской компании. Обращение депозитарных расписок на западном фондовом рынке создает возможность арбитража между западным и российским фондовыми рынками, привлекая, таким образом, к сделкам с ценными бумагами российской компании не только портфельных инвесторов, но и арбитражеров. Увеличение объемов сделок напрямую ведет к увеличению ликвидности акций российской компании, росту их популярности на рынке. Создание ликвидных рынков акций в совокупности с целенаправленной политикой компании по улучшению своего имиджа на фондовых рынках должны привести к росту рыночной капитализации российской компании.

Акции российских компаний можно условно разделить на три типа в зависимости от размера компаний и доли, занимаемой их акциями в объеме торгов на рынке. Первый тип — «голубые фишки» — это ликвидные акции крупных компаний с долгой и успешной историей торговли на рынке. На долю акций семи таких компаний приходится 93% объема торгов на фондовом рынке («Газпром», «Ростелеком», «Норильский никель», «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «Мосэнерго», РАО «ЕЭС»). Второй тип акций — это достаточно ликвидные акции компаний среднего размера. Примерами таких компаний являются «Татнефть», «Сбербанк», «Сибнефть», «Аэрофлот», «Иркутскэнерго». Акции подобных компаний

составляют 6% рыночного оборота. Оставшийся 1% оборота фондового рынка приходится на мелкие и крупные неликвидные компании (рис. 1).



* процент от общего объема торгов за февраль 2000 на российских биржах и в системе РТС

Рис. 1. Доли акций компаний разных типов в объеме сделок на российском фондовом рынке

Выпуск депозитарных расписок — это стандартный этап продвижения акций на фондовом рынке. Через этот этап прошли не только все «голубые фишки», но и многие акции «второго эшелона». Как видно из графиков (рис. 2—4), ожидание выпуска депозитарных расписок компаниями способствовало росту курса акций этих компаний. Это соответствует общей закономерности фондового рынка, когда курс акции некоторой компании растет в ожидании положительных новостей о компании, а после наступления благоприятного события наступает коррекция курса. Рост курсов акций компаний, выпустивших депозитарные расписки, стал возможным не только благодаря непосредственно выпуску депозитарных расписок, но и в результате успешной политики отношений с инвесторами.

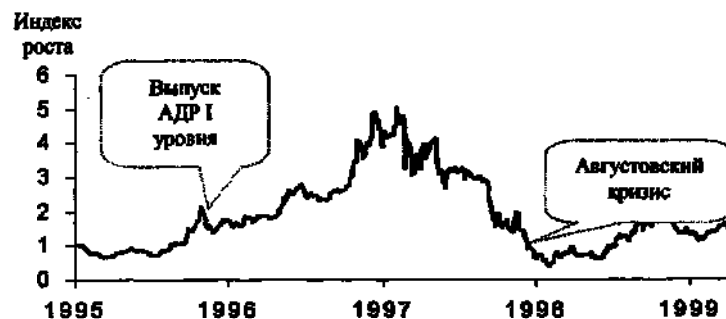


Рис. 2. Курс акций «ЛУКОЙЛ»

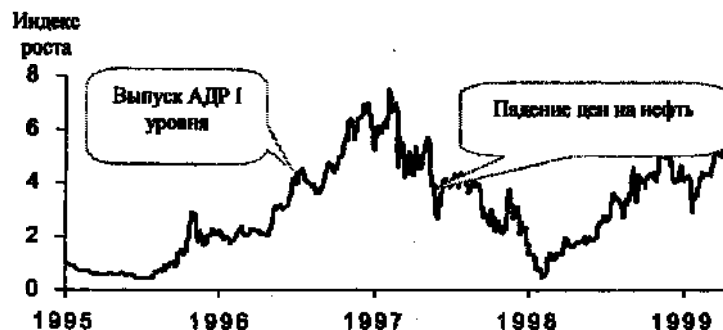


Рис. 3. Курс акций «Сургутнефтегаза»

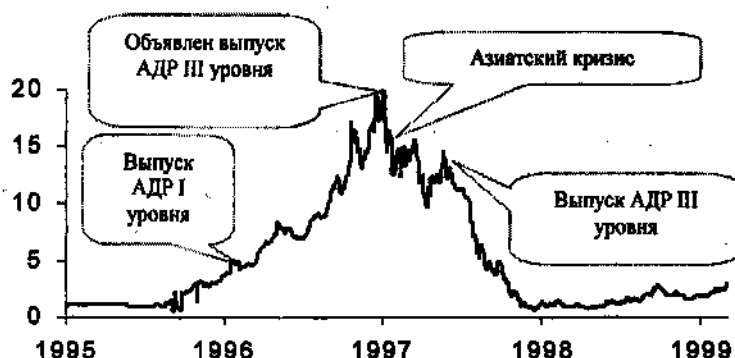


Рис. 4. Курс акций «Татнефти»

По своему экономическому значению крупные неликвидные компании органически вписывается в категорию «голубых фишек». Выпуск депозитарных расписок — это один из необходимых шагов для перевода акций этих предприятий из категории «неликвидов» в разряд ликвидных «голубых фишек». Если бы эти компании были бы оценены по таким же коэффициентам (рыночная капитализация / объем реализации), как у ликвидных компаний, то их рыночная капитализация увеличились бы в 4—6 раз (рис. 5).

	Крупные	Средние
Ликвидные	«Голубые фишки»	«Татнефть», Сбербанк и др.
Неликвидные	Алроса, ВАЗ, ЮКОС, КрАЗ	Заводы металлургической, угольной отраслей

Рис. 5

Наиболее ощутимым следствием выпуска депозитарных расписок в случае его включения в долгосрочную программу отношений с инвесторами и поддержания благоприятных экономических и политических ус-

ловий, может стать значительный рост рыночной капитализации российской компании. Расходы на программу депозитарных расписок первого уровня состоят из следующих блоков:

- расходы на юридическое оформление;
- плата банку за оказание депозитарных услуг;
- вознаграждение инвестиционного банка;
- программа отношений с инвесторами.

Процедура размещения депозитарных расписок

Процедура выпуска и размещения депозитарных расписок включает в себя следующие основные этапы:

- назначение депозитарного банка;
- выбор инвестиционного банка для организации размещения депозитарных расписок;
- выбор места котировки, прохождение необходимых формальностей (листинг);
- размещение депозитарных расписок среди инвесторов;
- поддержание торговли депозитарных расписок (программа взаимоотношений с инвесторами).

Выбор депозитарного банка сводится к выбору одного из крупных западных банков, работающих на российском рынке. Однако использование «Банк оф Нью-Йорк», традиционно выпускавшего российские депозитарные расписки, в настоящий момент связано с определенными сложностями ввиду судебного разбирательства, затрагивающего судьбу российских акций, принадлежащих банку.

Выбор места котировки зависит от типа депозитарных расписок, требований торговой площадки, стоимости листинга, наличия потенциальных покупателей и т. п. Ниже в табл. 3 приводятся возможные варианты мест.

Таблица 3

Место котировки	Требования к отчетности, биржевые расценки, инвестиционное сообщество
NYSE	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление аудированной финансовой отчетности в соответствии со стандартом ГААП США за последние три года и последующее регулярное ее предоставление • Высокая плата за листинг • Признание компании среди крупных американских инвесторов
London SE	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление финансовой отчетности за последние три года в имеющейся форме с объяснением существенных отклонений от стандартов Великобритании или США • Более низкая плата за листинг • Высокая концентрация инвесторов в России
Berlin SE	<ul style="list-style-type: none"> • Простые правила регистрации • Низкая плата за листинг (получение листинга USD 500 — 2 000) • Российские ценные бумаги играют основную роль на бирже

Примерный график выпуска и размещения АДР I уровня показан в табл. 4.

Таблица 4

Этап	Недели								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выбор инвестиционного и депозитарного банка, определение типа выпускаемой ДР	■	■							
Направление в SEC формы (12g3—2(h)) для освобождения от полного предоставления информации			■	■	■				
Обсуждение и подписание депозитного соглашения, направление формы (F-6) для регистрации выпуска			■	■	■				
Завершение юридического оформления					■	■	■		
Получение от SEC регистрации формы F-6 и депозитного соглашения. Начало торгов				■	■	■	■		
Объявление о начале торговли								■	■
Участники этапа:	Депозитарный банк				Инвестиционный банк				

Программа отношений с инвесторами

Обеспечение прозрачности. Основной группы инвесторов для российской компании, выпускающей депозитарные расписки, как правило, являются институциональные инвесторы, специализирующиеся на развивающихся рынках (emerging markets). При принятии решения эти инвесторы, прежде всего, обращают внимание на качественные характеристики уровня управления компанией, оценки ее стратегии и прибыльности. Постоянный диалог с инвесторами является основным способом поддержания среди них интереса к акциям российской компании.

Составление календаря мероприятий по развитию отношений с инвесторами. Для поддержания равновесного рынка акций ключевое значение имеет обеспечение одновременного доступа всех участников фондового рынка к информации по эмитенту. Для этого целесообразно составить годовой план мероприятий по раскрытию информации инвесторам, приуроченных к основным финансовым датам и событиям.

Мероприятия по поддержанию и развитию отношений с инвесторами:

- разработка и обновление базы данных по инвесторам, аналитикам фондового рынка и представителям средств массовой информации;
- изучение восприятия компании рынком до и после объявления финансовых результатов и существенных событий;

- встречи с инвесторами, в том числе в западных финансовых центрах;
- организация встреч фондовых аналитиков и руководства компании и ее подразделений;
- однородное представление информации в корпоративных брошюрах, в Интернете и пресс-релизах.

В будущем наличие хорошо развитой инфраструктуры американского и европейского фондовых рынков позволит устанавливать рыночную цену на бумаги российских эмитентов, соответствующую реальной стоимости этих компаний, но только в том случае, если рынок этих ценных бумаг станет достаточно ликвидным. Рассчитывать на значительные вливания иностранного капитала российские компании смогут только тогда, когда им удастся удержаться на американском рынке и преодолеть первый уровень депозитарных расписок, как это удалось «Вымпелкому», «Татнефти» и «Ростелекому». Западных инвесторов привлекает потенциально огромная отдача от вложенных в российские акции капиталов в долгосрочной перспективе. Однако российский финансовый рынок продолжает оставаться чрезвычайно рискованным, как это подтвердил финансовый кризис 1998 г.

Ю.М.-Л. КОСТЮКОВСКИЙ

Концепция развития как инструмент усиления инерции отжившего прошлого

Мир быстро меняется и делается все менее предсказуемым. Резко обострилась конкуренция на мировом рынке, усилились стремления к доминированию в решении вопросов нового мирохозяйственного порядка. При этом возросло влияние неопределенности и колебаний конъюнктуры внешнего рынка на производственно-хозяйственную деятельность отечественных предприятий и организаций, поскольку в результате либерализации хозяйственной деятельности в стране взаимоотношения между отечественными и зарубежными предприятиями и организациями существенно упростились, стали более тесными и приобрели относительную автономию. А глобализация мирохозяйственных процессов делает проблему экономической безопасности производственно-хозяйственной деятельности каждого предприятия, каждой организации приоритетной.

Глубокие корни пустил сепаратизм регионов, администрация которых пытается тормозить процесс установления и развития производственных связей между предприятиями и организациями. Продолжается процесс криминализации, который обуславливает существенное снижение эффективности и устойчивости производственно-хозяйственной деятельности.

Все это объективно ограничивает потенциальные возможности и социальную базу демократических преобразований в стране и заставляет российское общество активно искать новые пути совершенствования государственного устройства, укрепления государственной власти и правосознания граждан. Перед государственными же органами управления стоит острая проблема форсирования процесса реформирования государственного устройства, ускорения роста экономики страны и создания цивилизованной рыночной инфраструктуры.

Если общество намерено и впредь сохранить либеральные ценности и идеалы при наличии ведущей роли государства, то по мере изменения ситуации в стране необходимо обеспечивать оптимизацию процесса развития общенациональной инфраструктуры и процесса ускоренного саморазвития субъектов и объектов хозяйственной деятельности. При этом государство должно вмешиваться в жизнь частных предприятий и частных лиц тогда и только тогда, когда их деятельность противоречит законам.

Сложившаяся непростая обстановка в стране и геополитическое положение России требуют осмотрительности, а также особой взвешенности и сбалансированности решений, которые должны готовить и принимать различные лица на всех уровнях и ступенях управления.

В этой связи проблема существования, выживания и развития в условиях высокой степени интеграции экономики России в мирохозяйственную систему, а также сложность решения проблемы ускорения реформирования экономики страны требуют уточнения роли *концепции устойчивого развития* экономики, которая сейчас является крайне популярной в российском обществе, академических кругах, экспертном сообществе и аппарате государственной власти.

В настоящее время государственная власть взяла эту концепцию на вооружение как основополагающую доктрину и, судя по документам (Указ Президента России о концепции перехода к устойчивому развитию, апрель 1996 г., проект Государственной стратегии устойчивого развития Российской Федерации, июль 1999 г.), начала работу по внедрению ее основных положений.

Очевидно, однако, что устойчивое развитие может осуществляться и в неверно выбранном, даже тупиковом, направлении. В этом случае подобная устойчивость просто опасна и даже пагубна.

Поэтому необходима правильная оценка отрицательных последствий высокой степени устойчивости большого разнообразия развивающихся процессов в области экономики и политики, особенно тех, отдаленные последствия которых в настоящее время не совсем ясны. Здесь необходим более глубокий нетрадиционный взгляд на вещи и комплексный сбалансированный подход к анализу всех ключевых сторон производственно-хозяйственной деятельности развивающихся объектов, включая их

устойчивость. Разумеется, в этом подходе не должно быть места гипертрофированию значения только лишь одной характеристики, пусть даже очень важной, каковой является свойство высокой степени устойчивости анализируемого процесса. И пока мы не убедимся, что рассматриваемый наблюдаемый процесс эволюционирует в желательном для нас направлении, к характеристике значительной устойчивости этого процесса и мероприятиям, обеспечивающим свойство высокой его устойчивости, очевидно, следует относиться с большой осторожностью как к инструментам, способным закреплять и усиливать инерцию сложившихся в прошлом устойчивых тенденций и стереотипов, включая и нежелательные.

Так, в стране устойчиво развивается процесс противостояния федерального центра и регионов. Быстро слабеют и разрушаются экономические связи между автономными образованиями и регионами. Устойчиво растет этническая обособленность различных народов, населяющих территорию огромной по протяженности страны. Именно высокая степень устойчивости этих быстро развивающихся негативных процессов делает недостижимой задачу формирования единого национального рынка и инфраструктуры в стране, а также создает серьезную угрозу единству общества и целостности России.

Таким образом, модель устойчивого развития и связанная с ней структура производства, распределения, потребления и социального обеспечения в преуспевающих странах со сложившейся устойчивой стационарной системой демократических и правовых институтов не может быть взята на вооружение и точно скопирована странами, находящимися лишь на пути своего становления и переживающими специфические трудности перехода к новому общественному порядку.

Так, нельзя не учитывать в нашей стране груз сложившихся в прошлом устойчивых стереотипов поведения и мышления людей, а также сформировавшихся в прошлом их устойчивых предпочтений, привычек и пристрастий, устойчивых и подчас весьма консервативных взглядов на происходящее, устойчивых установок и ложных верований, предубеждений и мифов, отрицательно воздействующих на сознание, восприятие, предпочтения, мнения и настроения людей и являющихся серьезным тормозом на пути становления нового общественного порядка.

В то же время следует иметь в виду что в стране отсутствует система, которая позволяла бы формировать у широких масс трудящихся устойчивые положительные экономические стимулы *производительного* труда.

В действующих у нас системах оценки и стимулирования деятельности трудовые достижения людей в сфере производства, торговли и услуг по-настоящему не учитываются и очень часто не получают должной общественной оценки и признания. В этой сфере нередко превалируют

мощные, обладающие высокой степенью устойчивости стимулы *нелегитимной* деятельности многочисленной социальной группы людей, принадлежащих различным группам организованной преступности.

Таким образом, на первый взгляд безобидная и вполне благопристойная с виду концепция «устойчивого» развития вместе с совокупностью методов, обеспечивающих эту устойчивость, если она рассматривается как единственная самостоятельная самодостаточная целостная система взглядов, методов и инструментов, несет в себе заряд огромной разрушительной силы для любого общества, которое в процессе своего становления переживает трудные времена и пытается изменить, разрушить устойчивую траекторию своего прежнего развития, найти новые пути и способы решения возникших у него трудных проблем по преодолению сложившихся в прошлом нежелательных устойчивых традиций, тенденций и стереотипов.

Обратимся к одной из таких ключевых проблем — устойчивому процессу тотальной криминализации российского общества.

Несмотря на то, что с процессом криминализации в сфере производства и обмена в той или иной мере сталкивались все страны на разных этапах своего развития, масштабы этого процесса в России приобрели беспрецедентный размах. В рамках официальной государственной системы, наряду с ней и вне ее, возникло и по неписаным законам устойчиво развиваются мощное теневое криминальное «государство» и криминальное сообщество, обладающие реальными экономическими рычагами воздействия на все общество и государственную систему, на производственно-хозяйственную деятельность предприятий и организаций. По существу, официальная государственная система и теневое криминальное сообщество ведут между собой жестокую необъявленную войну за преобладание и устойчивое развитие. Именно *устойчивое развитие криминального сообщества* обуславливает процесс *устойчивого разрушения российской государственной системы и экономики*, а также препятствует формированию нового общественного порядка и социально ориентированного цивилизованного рынка в стране.

В настоящее время процесс криминализации в той или иной степени охватил почти все предприятия [1]. Причем действующая система оплаты и стимулирования труда, особенно творческого, слабо связана с конечными результатами производственно-хозяйственной деятельности предприятия или организации и поэтому малоэффективна.

Нельзя игнорировать эти реалии и специфику российского бытия, поскольку только правильная объективная система оценки трудового вклада и наличие жесткой связи этой оценки с величиной оплаты и стимулирования труда работающих способны существенно усилить их мотивационный потенциал. Только они в состоянии поднять крайне низкую производительность труда в стране при наличии сложившихся в

прошлом устойчиво низких фактических потребностей людей и стандартов (норм) потребления.

Принципиально важно, что сегодня для утверждения нового более эффективного хозяйственного порядка и ускорения экономического роста необходима прежде всего именно более высокая производительность труда вкупе с высокой результативностью производства и создание новых находящихся сейчас в процессе своего формирования новой системы обмена и цивилизованных рыночных отношений в стране.

Причем сложность этой ключевой для российского общества проблемы состоит в том, что она должна решаться именно при наличии и в присутствии постоянно действующего фактора высокой степени устойчивости нелегитимной составляющей деятельности многочисленной влиятельной социальной группы людей, которые активно взаимодействуют в хорошо отлаженной и глубоко проникшей во все поры общественного организма устойчивой системе организованной преступности и коррупции в стране. Эти люди заинтересованы, главным образом, в обеспечении устойчивости и результативности процесса своего личного самообогащения, но совершенно не заинтересованы в росте производительности труда и общественном благе.

Положение усугубляет еще и отсутствие активной жизненной позиции, а также устойчиво низкая социальная и политическая активность людей труда вследствие их полной отстраненности от управления производством и неформального участия в управлении государством в течение долгих десятилетий безраздельного господства в стране тоталитарных монархических и авторитарных режимов.

Поэтому сегодня, в условиях глобальной всепроникающей криминализации общественного производства и устойчиво нарастающей социальной апатии людей, вызванной еще и неоправдавшимися ожиданиями перемен, только лишь сильная государственная централизованная власть и поддержанное государством организованное массовое движение людей труда способны радикально изменить сложившуюся устойчивую тенденцию криминализации производственно-хозяйственной деятельности российских предприятий и организаций, а также остановить процесс неуклонного устойчивого ухудшения условий, безопасности и социальной защищенности труда и жизни работающих.

Наконец, следует иметь в виду также сдерживающие процесс реформирования экономики и доставшиеся нам от прошлого общественного уклада устаревшие устойчивые народнохозяйственные пропорции и тенденции, а также мало изменявшуюся, несмотря на изменившиеся и продолжающиеся изменяться условия хозяйствования, архаичную крайне инерционную неприемлемую в условиях рынка устойчивую, чрезмерно жесткую производственную структуру предприятий и организаций и

почти столь же устойчивую, негибкую, неэффективную организационную структуру управления предприятием (организацией).

Словом, старая общественная система оставила после себя тяжелый груз сложившихся в прошлом консервативных *устаревших устойчивых представлений, пропорций, структур, отношений и тенденций*, нуждающихся в целенаправленном преодолении и изменении.

Очевидно, что значительная устойчивость всех таких явлений, включая криминализацию предприятий и организаций, крайне опасна, губительна для российского общества. Поэтому надо не культивировать и устойчиво развивать, а как можно быстрее сломать и разрушить эти мешающие движению общества вперед негативные устойчивые тенденции и стереотипы. Для этого каждое предприятие и каждая организация, каждый регион и округ, а также общество в целом должны иметь стратегическую программу и четкий план последовательного решения этой ключевой проблемы.

* * *

Итак, в российских условиях, важными задачами, наряду с ростом эффективности и устойчивости производственно-хозяйственной деятельности и необходимостью учета традиций и сложившихся стереотипов, являются определение и использование ключевых внутренних свойств хозяйствующих объектов, позволяющих форсированно преодолеть сложившуюся стойкую устойчивую инерцию негативного прошлого.

Например, в настоящее время недооценивается значение таких важных характеристик процесса выживания и ускоренного стратегического развития российского общества в современных условиях, как *изменчивость, управляемость, подвижность, маневренность и динамичность*, всех необходимых качеств поведения развивающихся хозяйствующих объектов, необходимых в настоящее время для их самодвижения, существенного ускорения темпов экономического роста и форсирования процесса поиска выхода из тупиковых проблемных ситуаций.

Здесь понятия подвижности, изменчивости, маневренности, управляемости процесса являются ключевыми и взаимодополняющими свойствами по отношению к ключевому свойству — его устойчивости.

Точно так же недооценивается необходимость стимулирования стремления хозяйствующих объектов и каждого отдельного человека к *самоорганизации и самоупорядочению, активности и интенсификации* своей деятельности, их умения *своевременно перестраиваться и адаптироваться* к быстро изменяющимся внешним условиям своего существования, обеспечивая при этом *необходимую степень своей автономности*, или независимости (инвариантности) своего поведения по отношению к неблагоприятным изменениям внешней среды и непредсказуемым возмущениям, низкую *чувствительность* показателей эффек-

тивности и устойчивости к ошибкам и неточностям принятия и реализации принятых решений, или *робастность* результатов деятельности субъекта управления.

При этом оценка управляемости развивающегося объекта равна сумме модулей двух частных производных, первая из которых — частная производная от величины *лабильности* (см.: [1—3]) по величине, равной отношению основного капитала предприятия (организации) к оборотному, а вторая — частная производная от той же величины лабильности по величине, равной отношению дисперсии отдачи оборотного капитала в отношении прибыли (или дохода) к дисперсии отдачи основного капитала в отношении той же прибыли (или дохода).

Когда оценка управляемости объекта минимальна, а это, как следует из [2—4], имеет место, когда основной капитал развивающегося объекта приблизительно равен его оборотному капиталу, а дисперсия отдачи основного капитала в отношении прибыли (или дохода) при этом приблизительно равна дисперсии отдачи оборотного капитала в отношении той же прибыли (или дохода), то *автономность развивающегося объекта, оцениваемая как локальная независимость, или инвариантность, рентабельности (или доходности) объекта по отношению к неблагоприятным неконтролируемым непредусмотренным заранее возмущениям, максимальна.*

Оптимальное сочетание эффективности, устойчивости, управляемости и автономности предприятия (организации) чаще всего достигается путем изменения его производственной структуры и вслед за этим — структуры его капитала, соотношения между обладающим высокой ликвидностью оборотным капиталом и основным капиталом, а также путем варьирования интенсивности изменения их отдачи. При этом образуются типичные для рыночных условий жизнеспособные производственные структуры, объединяющие в рамках одного предприятия или организации непосредственно связанные друг с другом смежные технологические переделы и производства. Такие чрезвычайно распространенные производства в развитых странах с рыночной экономикой получили наименование *vertical systems*.

Анализ деятельности большого числа предприятий в этих странах показывает, что необходимых пропорций между характеристиками эффективности, устойчивости, автономности и управляемости предприятия или организации можно быстро достичь с помощью постоянно осуществляемой политики слияний и поглощений, путем укрупнения и разукрупнения бизнеса. А для этого необходимо создать условия *прозрачности и наблюдаемости* производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, обеспечить *ликвидность* бизнеса, т. е. возможность владельцев предприятия продать предприятие (организацию) а на вырученные деньги приобрести другое. Часто побудительным толчком для того, чтобы начался процесс слияний и поглощений, является очередной

циклический спад конъюнктуры спроса на продукцию, производимую данным предприятием.

Таким образом, различные характеристики развивающегося хозяйствующего объекта в любой текущий момент времени должны быть тщательно сбалансированы. Как известно, такой баланс необходим при создании даже относительно простых технических сооружений. Так, о необходимости оптимального баланса между количественной мерой устойчивости (остойчивости) и управляемости (маневренности) корабля писал еще 250 лет назад Эйлер. При этом он обращал внимание на тот факт, что высокая степень устойчивости корабля приводит к снижению его маневренности, или управляемости.

В нашей же стране санкционированная сверху концепция устойчивого развития с удивительным единодушием встречена обществом, и безраздельно охватила российскую интеллектуальную элиту, все обществоведение.

В настоящее время прежде всего необходимо обеспечить однозначность и определенность представлений, необходимую глубину понимания экспертным российским сообществом реальных процессов и реальных проблем производственно-хозяйственной деятельности и менеджмента предприятий и организаций. Необходимо создать систему гарантий более высокой степени объективности, согласованности и близости оценок людей в отношении пригодности и эффективности методов, обеспечивающих решение этих проблем, в том числе высокую согласованность совместных действий больших сообществ людей, предприятий и организаций в ходе практического решения этих проблем.

Значение практического использования всех упомянутых выше внутренних свойств и характеристик развивающихся хозяйствующих объектов в рыночных условиях трудно переоценить. Причем гармоничной координации и стремления людей к самоупорядочению, самоорганизации в условиях рынка нельзя достигнуть, не создав условий для свободного взаимодействия автономных производителей и, напротив, ограничивая автономию предприятий и организаций даже тогда, когда их деятельность не противоречит действующим законам.

Так, стремление руководства региональных федеральных органов управления к экономическому обособлению своих регионов не только вступает в противоречие со стремлением предприятий и организаций этих регионов устанавливать устойчивые долговременные связи с предприятиями и организациями других регионов, но и препятствует их стремлению к вертикальной интеграции путем объединения предприятий и организаций по вертикали.

Таким образом, установка российского общества на радикальные перемены и активный поиск новых путей перехода к более совершенному общественному порядку противоречит концепции устойчивого развития, консервирующей инерцию прошлого.

В исследованиях автора [3; 4] в общем виде и на многочисленных конкретных практических примерах функционирования сложных социально-экономических систем (например, предприятий и организаций) показано, что все упомянутые выше ценные свойства хозяйствующих объектов могут быть приобретены лишь за счет частичной утраты ими высокой степени количественной выраженности свойств текущей экономической эффективности и устойчивости их развития. Такую дань приходится платить ради приобретения хозяйствующими объектами большей автономии и, следовательно, большей способности к выживанию и в конечном счете — к ускоренному стратегическому развитию в будущем.

Возможны два пути решения этих задач:

следовать путем сознательной, целенаправленной и планомерной (это существенно) прокладки стратегического курса развития каждого хозяйствующего объекта, когда учитывается и используется все разнообразие его глубинных специфических внутренних свойств;

следовать более традиционным и расточительным путем постоянно осуществляемых проб и ошибок и в результате этих проб закрепить найденные в результате случайного поиска новые ценные свойства и характеристики развивающихся хозяйствующих объектов.

Целенаправленно и планомерно оценивать внутренние свойства хозяйствующих объектов и прокладывать по конкретным правилам стратегический курс развития каждого хозяйствующего объекта, следуя, что существенно, первому из указанных выше путей совершенствования развивающихся объектов, — именно это мы и предлагаем в своих разработках.

Все упомянутые выше свойства хозяйствующих объектов более всего необходимы объектам уже сегодня, прежде всего для своего выживания и последующего ускоренного стратегического развития именно в условиях хронического системного кризиса в России.

Неудовлетворительные изменения в поведении предприятий и организаций должны приводить в движение все наиболее существенные движущие силы, которые способны воспрепятствовать этим изменениям.

Ретроспективный анализ нескольких сотен наиболее крупных компаний США в течение более 20 лет их функционирования и развития показал, что на протяжении длительного времени руководство этих компаний осуществляет именно такую, основанную на случайном поиске, простую, апробированную и надежную, но крайне расточительную в экономическом отношении стратегию развития (см.: [4]).

Любопытно, что на примере такого сложного объекта, как народное хозяйство России, можно обнаружить явные признаки такого же поведения. Чем иным, как ни восстановлением своей автономности и управляемости развития, начиная с момента дефолта в августе 1998 г. занимается в течение последних двух лет наше государство?

В настоящее время у правительства России и российских деловых кругов такого запаса времени и средств, которыми располагали в про-

плом и располагают сейчас правительство США и американские деловые круги, в своем распоряжении нет. Поэтому нам остается только одно — встать на экономически более целесообразный путь планомерного целенаправленного выживания и стратегического оптимального, или сбалансированного, развития, опираясь одновременно на все важнейшие внутренние свойства анализируемых объектов.

Все это многообразие взаимосвязанных между собой свойств развивающихся объектов, отражающих реальное богатство жизни любого социума и его потенциальные возможности (разумеется, наряду со свойством устойчивости его развития) и их целесообразная количественная выраженность и оптимальная сбалансированность могут на определенных этапах общественного развития ради выживания и ускоренного развития общества вступать в противоречие друг с другом и с такой характеристикой, как высокая степень устойчивости развития рассматриваемых объектов.

Таким образом, концепция сбалансированного (оптимального) развития хозяйствующих объектов может утверждаться в ходе эволюционирования общества в результате разумного компромисса и взаимных оптимальных уступок количественной выраженности различных свойств и характеристик друг другу за преобладание и превалирование в поведении этих объектов.

* * *

Социализм, точнее та его схема, которая в течение многих десятилетий культивировалась в СССР и в странах Восточной Европы, в ходе исторического развития цивилизации, несмотря на всю свою привлекательность в глазах широких трудящихся масс, потерпел сокрушительное поражение и проиграл в многолетней борьбе с оказавшимися весьма стойкими реалиями жизни, биосоциальным и творческим началом в психологии человека.

На новом историческом витке развития цивилизации основными признаками времени являются ускорение темпов научно-технического, организационного и общественного прогресса, глобальная информатизация общества и глобализация мирохозяйственной системы. Сейчас российское общество пытается (к сожалению, пока без видимого успеха) формировать открытое (следовательно, легко подверженное нежелательным внешним воздействиям) общество и правовое государство с неolibе-ральной системой общественного порядка и регулируемой государством инфраструктурой, по обыкновению игнорируя при этом не только психологию человека, но и внутренние характеристики развивающихся хозяйствующих объектов.

Своеобразие текущего момента состоит в том, что, несмотря на опасность возникновения тупиковой и роковой для российского общества ситуации, а также быстро растущего отставания России от развитых стран в различных сферах хозяйственной жизни (образовании, науке,

новых технологиях, здравоохранении, инфраструктуре, институциональных отношениях и других сферах), нам не отпущено ни средств, ни времени на новые ошибки, случайный поиск и маневрирование. При этом учитывать наши ставшие хроническими старые болезни — не знающие меры национальные амбиции, синдром «великодержавия», постоянная спешка, чрезмерное упрощение реальной действительности, дефицит прагматизма и склонность к абстрактным схемам, недооценка долговременных последствий принимаемых стратегических решений, тотальное единообразие и «нивелирование» (выражение М.Е. Салтыкова-Щедрина), а также постоянное игнорирование традиций и всего разнообразия потенциальных возможностей, внутренних свойств и инерции хозяйствующих объектов и сложившихся в поплом поведенческих стереотипов человека и общества.

Важно отметить, что все объекты могли бы развиваться с гораздо большим ускорением, если бы был задействован тот огромный внутренний потенциал активности, самоупорядочения, саморегулирования и саморазвития, который изначально заложен в каждом из этих объектов, в каждом человеке. Именно учет внутренних свойств хозяйствующих объектов, а также психологии человека и особенностей массового сознания позволит существенно усилить интеллектуальный и информационно-аналитический потенциал экспертного сообщества России и задействовать эффективные методы решения ключевых практических задач.

По мнению американского эксперта-аналитика Э. Боум, американские деловые круги считают, что Россия все еще недостаточно втянулась в процесс глобализации, так как значительная часть собственности здесь либо все еще принадлежит государству, либо находится в руках российского частного капитала. Поэтому в США поддерживают как идею распродажи активов российских элитных предприятий, так и идею деприватизации наиболее привлекательных в инвестиционном отношении российских компаний, например, функционирующую в сфере производственной инфраструктуры или в таких базовых отраслях народного хозяйства, как добыча нефти, надеясь в дальнейшем при повторной приватизации значительно увеличить свою долю в активах этих российских компаний.

Оценивая место глобализации в жизни страны, нельзя не признать, что Россия фактически уже стала частью глобального мира. Это значит, что несмотря на глобализацию, которая создает благоприятные условия для установления огромного разнообразия новых производственных, финансовых, торговых, информационно-коммуникационных, научных, культурных и других связей между людьми, предприятиями и организациями различных стран, она одновременно увеличивает проницаемость национальных границ и барьеров и при этом способствует установлению гегемонии крупного финансового капитала и международных финансо-

вых организаций на территории России. Поэтому на первый план выдвигается решение проблемы экономической безопасности России, а также проблемы безопасности производственно-хозяйственной деятельности каждого предприятия, каждой организации.

С учетом перспективы дальнейшего возрастания уровня включенности России в мирохозяйственную систему и укрепления позиций западных деловых кругов и международных финансовых организаций в экономике страны возникает острая потребность в создании и совершенствовании специальных механизмов текущего контроля и обеспечения необходимого уровня и гармонизации свойств автономности, управляемости, инвестиционной привлекательности, адаптивности и других ключевых характеристик производственно-хозяйственной деятельности отечественных предприятий и организаций, наряду с традиционно учитываемыми характеристиками экономической эффективности и устойчивости производственно-хозяйственной деятельности.

Конкретные практические задачи, которые можно было бы решать с помощью разрабатываемых методов

Осуществляя перевод обсуждаемых в докладе вопросов с языка проблем на язык более четких понятийных структур, конкретных решений и количественных оценок, сформулируем перечень конкретных практических задач, которые требуют своего решения с помощью концепции сбалансированного развития.

Рассмотренная в работе система критериев и количественных оценок развития хозяйствующих объектов, а также совокупность моделей, связывающих эти оценки с факторами, от которых они зависят, нацелена на то, чтобы дать возможность более качественно решать практические задачи.

1. На микроуровне (на уровне «предприятие — внешняя среда»):

1.1. Осуществлять точную количественную оценку, многофакторный анализ и прогнозирование результативности производственно-хозяйственной деятельности, а также эффективности и качества менеджмента предприятия или организации (системы организации и управления этим предприятием или организацией).

1.2. Обеспечивать однозначность и определенность представлений больших масс людей о сложных и нерешенных проблемах производственно-хозяйственной деятельности и менеджмента предприятий и организаций, а также методов решения этих проблем и согласованность действий в ходе решения проблем. Поднимать экономическую культуру работающих. Создавать систему передачи и освоения передового опыта менеджмента предприятий и организаций.

1.3. Выявлять, конструировать и структурировать проблемное поле, определяя приоритетные для каждого предприятия (организации), для каждого округа, региона и каждой отрасли народного хозяйства проблемы, цели и задачи, а также оптимальные пути, методы и инструменты

совершенствования менеджмента и повышения результативности производственно-хозяйственной деятельности. Вести и корректировать реестр проблем и задач. Своевременно формировать систему приоритетов и предпочтений производственно-хозяйственной деятельности и менеджмента с учетом интересов работающих, акционеров, потребителей и государственной власти.

1.4. Создавать оптимальные условия для роста потенциала саморегулирования и саморазвития предприятия (организации) и его фактической реализации.

1.5. Осуществлять комплексный подход к совершенствованию менеджмента и обеспечению сбалансированности всего разнообразия качеств менеджмента и характеристик производственно-хозяйственной деятельности, позволяющих создать благоприятные условия для ускоренного развития и выживаемости развивающихся хозяйствующих объектов.

1.6. Осуществлять политику ускоренного стратегического развития и обеспечения выживаемости предприятия (организации), совершенствования его менеджмента более целенаправленно с количественной оценкой конечных результатов осуществления такой политики.

1.7. Прогнозировать и предвосхищать появление особенностей поведения предприятия или организации, которые являются предвестниками падения экономической эффективности, устойчивости, управляемости и автономности их производственно-хозяйственной деятельности.

1.8. Прогнозировать момент и ситуацию попадания предприятия (организации) в зону хаоса — ту опасную для предприятия (организации) область, где утрачивается, по крайней мере, одно из его ключевых поведенческих свойств: экономическая эффективность, устойчивость показателя эффективности, свойство управляемости, автономность функционирования или робастность его системы управления.

1.9. Определять критическую массу совокупных внутренних свойств и характеристик хозяйствующего объекта, ведущую к резкому ухудшению эффективности и качества менеджмента и снижению результативности производственно-хозяйственной деятельности.

1.10. Поддерживать необходимый уровень экономической безопасности производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

1.11. Разрабатывать программы антикризисных мероприятий, обеспечивающих повышение результативности производственно-хозяйственной деятельности предприятия (организации).

1.12. Осуществлять эффективную политику слияний и поглощений при формировании эффективной производственной структуры предприятия (организации).

1.13. Оценивать и анализировать эффективность и качество менеджмента предприятия или организации и осуществлять их контроль.

1.14. Оценивать и контролировать инвестиционную привлекательность предприятия или организации.

1.15. Осуществлять процедуры оптимизации стратегического планирования и развития предприятия или организации.

1.16. Создавать эффективную систему комплексной оценки, факторного анализа, контроля, прогнозирования и обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия или организации.

1.17. Выявлять и прогнозировать появление узких мест и направлений в производственно-хозяйственной деятельности предприятия или организации и приоритетные направления совершенствования менеджмента, сориентировав его на их устранение.

1.18. Создавать эффективную систему надзора, контроля и обеспечения созидательности, доходности и эффективности труда руководства предприятия или организации (например, со стороны трудового коллектива, акционеров и органов государственного надзора и контроля).

1.19. Оценивать финансовое положение предприятия или организации, а также доходность и эффективность труда работающих с учетом виртуальной части конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности, иначе говоря, с оценкой нелегитимного присвоения доходов предприятия (организации) его руководством.

1.20. Оценивать и анализировать результативность производственно-хозяйственной деятельности, а также эффективность и качества менеджмента предприятия или организации-конкурента данного предприятия (организации).

1.21. Оценивать потенциальные возможности и резервы менеджмента предприятия или организации.

1.22. Выявлять передовой опыт в области менеджмента предприятий и организаций.

1.23. Обеспечивать совершенствование локальной правовой базы менеджмента и производственно-хозяйственной деятельности предприятия или организации.

1.24. Осуществлять поиск и оптимизацию установления деловых и производственных связей данного предприятия (организации) с предприятиями и организациями-смежниками.

1.25. Осуществлять политику повышения управляемости, автономности (инвариантности) предприятия (организации).

1.26. Выявлять преднамеренные искажения предприятием или организацией представляемой ими информации о своей производственно-хозяйственной деятельности.

1.27. Осуществлять комплексный контроль и факторный анализ менеджмента и результативности производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, входящих в состав крупной организации (корпорации, концерна, холдинга и т. п.).

1.28. Создавать и обеспечивать постоянное совершенствование нормативной базы менеджмента предприятия или организации.

1.29. Создавать компьютерные технологии комплексной оценки, факторного анализа, рейтинга, прогнозирования результативности производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, а также эффективности качества их менеджмента. Создавать системы и компьютерные технологии подготовки и принятия оптимальных управленческих решений нового поколения.

1.30. Осуществлять по техническим каналам связи дистанционный контроль *on line*, абонентское обслуживание и консультации пользователей по проблемам целеполагания, стратегического планирования и развития этого объекта, а также по вопросам совершенствования его менеджмента на основе построенных количественных оценок всего разнообразия ключевых характеристик и внутренних свойств анализируемого хозяйствующего объекта.

2. На мезоуровне (на уровне «предприятие — предприятие» — ... — «предприятие — внешняя среда»):

2.1. Осуществлять разработку комплексных программ и планов стратегического развития округа и входящих в него регионов на основе комплексных программ и планов стратегического развития предприятий и организаций и контроль их практического осуществления.

2.2. Осуществлять оценку и контроль результативности менеджмента и производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций-конкурентов, партнеров, смежников (потребителей и поставщиков).

2.3. Осуществлять мониторинг состояния внешней среды (инфраструктуры) предприятий и организаций в округе и входящих в него регионов с целью ее совершенствования.

2.4. Осуществлять согласование состояние и свойств внешней среды (инфраструктуры) и поведенческих характеристик предприятий и организаций в округе и входящих в него регионах.

2.5. Осуществлять рейтинг предприятий и организаций округа и входящих в него регионов по уровню криминализации и влиянию криминализации этих объектов на уровень их менеджмента, результативность производственно-хозяйственной деятельности и доходность труда работающих.

2.6. Обеспечивать выявление передовых методов менеджмента предприятий и организаций в округе и входящих в него регионах.

2.7. Создавать систему интенсивного обучения топ-менеджеров предприятий и организаций. Создавать систему подготовки, переподготовки и интенсивного обучения новым современным методам управления работников аппаратов федеральных органов управления.

2.8. Оценивать, анализировать и прогнозировать инвестиционную привлекательность отраслей, округов, регионов, предприятий и организаций с учетом всего разнообразия ключевых свойств анализируемых хозяйствующих объектов и состояния инфраструктуры.

2.9. Создавать единую систему контроля результативности менеджмента и производственно-хозяйственной деятельности в округе и входящих в него регионах.

2.10. Обеспечивать выявление приоритетных направлений развития менеджмента и повышения результативности производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций в округе и входящих в него регионах.

2.11. Обеспечивать оптимизацию осуществления и распределения функций между аппаратами управления округа и входящих в него регионов.

2.12. Создавать институт законодательной инициативы округа и входящих в него регионов. Выявлять пробелы в хозяйственном законодательстве округа и регионов. Обеспечивать согласованность законов федерального уровня и законов регионов, регламентирующих производственно-хозяйственную деятельность предприятий и организаций.

2.13. Оценивать уровень законопослушности (криминальности) предприятий и организаций округа и входящих в него регионов.

2.14. Осуществлять оценку, анализ, прогноз и контроль производственно-хозяйственной деятельности и результативности менеджмента предприятий и организаций округа и входящих в него предприятий и организаций регионов.

2.15. Оптимизировать уровни эффективности, устойчивости, ликвидности, управляемости, автономности, адаптивности, прозрачности, легитимности, инвестиционной привлекательности, интенсификации, активности производственно-хозяйственной деятельности округа и входящих в него регионов.

3. На макроуровне (на уровне «народное хозяйство, округ, регион или отрасль — национальная и мирохозяйственная инфраструктуры»).

4. На мегауровне (на уровне мирохозяйственной системы).

Литература

1. Костоковский Ю.М.-Л. Новая концепция интерпретации хозяйственной деятельности действующих российских предприятий // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1998. №5.
2. Костоковский Ю.М.-Л. Лабильность индустриальных систем // Проблемы устойчивости движения, аналитической механики и управления движением / Отв. ред. В.М. Матросов, А.Н. Панченков. Новосибирск, 1979.
3. Костоковский Ю.Л. О стабильности экономических показателей // Экономика и математические методы. Т. XVII. 1981. Вып. 5. Сентябрь—октябрь.
4. Костоковский Ю.Л., Михайлов Б.Н. О косвенном методе проверки пригодности одной количественной меры стабильности // Экономика и математические методы. Т. XVIII. 1982. Вып. 3. Май—июнь.
5. Euler L. Scientia navalis seu Tractatus de construendis ac dirigendis navibus. Petropoli, 1749.

Об авторах

Осипов Юрий Михайлович,

вице-президент Академии гуманитарных наук, действительный член Российской академии естественных наук (РАЕН), д.э.н., профессор, директор Центра общественных наук при МГУ, председатель Философско-экономического ученого собрания.

Коллонтай Владимир Михайлович,

д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН.

Кара-Мурза Сергей Георгиевич,

действительный член Академии гуманитарных наук, д.х.н., профессор, ведущий научный сотрудник Российского научно-исследовательского института экономики, политики и права в научно-технической сфере Министерства науки и промышленности РФ.

Гузев Михаил Михайлович,

д.э.н., профессор, директор Волжского гуманитарного университета Волгоградского государственного университета.

Дутин Александр Гельевич,

председатель Центра геополитических экспертиз Экспертно-консультативного совета по проблемам национальной безопасности при Председателе Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.

Кочетов Эрнест Георгиевич,

д.э.н., директор Центра стратегических исследований геоэкономики Всероссийского научно-исследовательского института внешнеэкономических связей Министерства экономического развития и торговли РФ.

Петрова Галина Владиславовна,

к.ю.н., заведующая отделом финансового законодательства, Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ.

Белолипецкий Василий Георгиевич,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий и основ предпринимательства экономического факультета МГУ, ведущий научный сотрудник Центра общественных наук при МГУ.

Колганов Андрей Иванович,

д.э.н., ведущий научный сотрудник, экономический факультет МГУ.

Бузгалин Александр Владимирович,

д.э.н., профессор, кафедра политической экономии, экономический факультет МГУ.

Зиновьев Александр Александрович,

д.ф.н., профессор, философский факультет МГУ, действительный член академий наук Финляндии, Италии, Баварии, академии Российской словесности и др., руководитель Исследовательского центра А.А. Зиновьева Института молодежи; писатель.

РОСТОВСКАЯ МАРИНА НИКОЛАЕВНА,

аспирант Института Латинской Америки РАН; дилер агентства «Век информации».

ЮДИНА ТАМАРА НИКОЛАЕВНА,

к.э.н., доцент, кафедра экономической теории и хозяйственного регулирования, факультет государственного управления МГУ.

ДЯТЛОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов.

ГОРБУНОВ ЮРИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ,

инженер, отдел технического развития производства ОАО «Воронежшина».

ЯКОВЕЦ ЮРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

академик-секретарь Отделения исследования циклов и прогнозирования РАН, д.э.н., профессор, Академия государственной службы при Президенте РФ, вице-президент Международного фонда Н.Д. Кондратьева.

НИКОЛАЕВ АЛЕКСЕЙ БОРИСОВИЧ,

д.э.н., профессор, Московский институт международного бизнеса.

МАМЕДОВ ОКТАЙ ЮСУФОВИЧ,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета, Ростовский государственный университет.

АСЛАНЯН КАРЕН АЛЕКСАНДРОВИЧ,

аналитик Европейского инвестиционного банка «Шродер Саломон Смит Барней», Ситигруп (Лондон); аспирант Института экономики РАН.

ФАДЕЙЧЕВА ГАЛИНА ВСЕВОЛОДОВНА,

к.э.н., заведующая кафедрой теории рыночной экономики, Владимирский институт бизнеса.

КАШИЦЫН ВИКТОР ВАЛЕНТИНОВИЧ,

к.э.н., доцент, начальник кафедры экономической теории и истории, Новороссийская государственная морская академия; докторант экономического факультета МГУ.

ОХЛОПКОВА НАТАЛЬЯ ВАСИЛЬЕВНА,

к.э.н., доцент, заведующая кафедрой международных экономических отношений, Якутский государственный университет; докторант экономического факультета МГУ.

ИВЛЕВА ГАЛИНА ЮРЬЕВНА,

к.э.н., докторант кафедры экономической теории, Финансовая академия при Правительстве РФ.

КОКУТИН ДМИТРИЙ ИВАНОВИЧ,

к.э.н., доцент, докторант кафедры экономической теории, Всероссийский финансово-экономический институт.

ПРОСТАКОВ ИВАН ВАЛЕРЬЕВИЧ,

к.э.н., генеральный представитель Государственного комитета РФ по физической культуре, спорту и туризму в Италии.

Недзвецкая Наталья Павловна,

к.э.н., научный сотрудник лаборатории философии хозяйства, экономический факультет МГУ.

Чапала Марина Геннадьевна,

к.э.н., доцент кафедры внешнеэкономической деятельности предприятия, Донецкая государственная академия управления.

Плещанов Александр Дмитриевич,

член-корреспондент Русской академии, эксперт Национального комитета экологической безопасности.

Булганина Светлана Николаевна,

к.э.н., доцент, старший научный сотрудник кафедры экономической теории, Оренбургский государственный университет.

Водомеров Николай Кириллович,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории, Вологодский политехнический институт.

Долженкова Любовь Дмитриевна,

к.э.н., начальник отдела департамента исследований, Банк России.

Шилов Михаил Леонидович,

к.э.н., докторант Российского гуманитарного института при Санкт-Петербургском государственном университете.

Рудяк Ирина Изяславовна,

аспирант кафедры эстетики, философский факультет МГУ; кинорежиссер.

Новак Алоизы,

д.э.н., профессор, заместитель декана факультета управления Варшавского университета.

Рыць Казимиж,

д.э.н., профессор, декан факультета управления Варшавского университета.

Бестужев-Лада Игорь Васильевич,

д.и.н., профессор, академик-секретарь отделения образования и культуры Российской академии образования.

Лемещенко Петр Сергеевич,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории, Белорусский государственный университет.

Иванов А.Г.,

Донецкий государственный технический университет.

Ходов Леонид Григорьевич,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Международный университет в Москве.

Рейнгольд Елена Анатольевна,

начальник экономического отдела ОАО «Владимирский завод железобетонных конструкций»; соискатель кафедры экономической теории Владимирского государственного педагогического университета.

Филякин Юрий Петрович

к.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Московская государственная академия автомобильного и тракторного машиностроения.

Шуркалин Александр Константинович

д.э.н., профессор, кафедра финансов и кредита, экономический факультет МГУ.

Пивоварова Марина Александровна

к.э.н., доцент, кафедра экономической теории и хозяйственного регулирования, факультет государственного управления МГУ.

Смирнова Наталья Аркадьевна

аспирант Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина.

Бурцев Владимир Владимирович

к.э.н., аудитор отдела общего аудита ЗАО «Ин-Аудит».

Гулевская Елена Валерьевна

аспирант кафедры истории и экономической теории экономического факультета, Новороссийская государственная морская академия.

Гуляша Марина Михайловна

к.э.н., научный сотрудник лаборатории проблем собственности, экономический факультет МГУ.

Мажоров Виктор Григорьевич

к.э.н., доцент, кафедра экономической теории, Государственная академия службы быта и сервиса.

Логунов Артур Николаевич

аспирант кафедры финансов и кредита, экономический факультет МГУ.

Заико Леонид Фёдорович

д.э.н., профессор, президент аналитического центра «Стратегия», Белоруссия.

Малыхина Альвина Михайловна

д.э.н., профессор, заведующая кафедрой финансов, Вятская государственная сельскохозяйственная академия.

Ролзинский Юрий Леонидович

член Гильдии финансовых аналитиков.

Цамутали Ольга Александровна

к.э.н., докторант кафедры страхования, Всероссийский финансово-экономический институт.

Гулякова Светлана Анатольевна

аспирант кафедры экономической теории и хозяйственного регулирования, факультет государственного управления МГУ.

Корчагина Зинаида Алексеевна

с.н.с. кафедры политической экономики, экономический факультет МГУ.

Иванова Наталья Юрьевна

к.э.н., доцент.

КАСТОСОВ МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

д.э.н., профессор, кафедра экономической теории и хозяйственного регулирования, факультет государственного управления МГУ.

КАРМАНОВА ТАТЬЯНА ЕВГЕНЬЕВНА,

аспирант кафедры экономической теории и хозяйственного регулирования, факультет государственного управления МГУ.

СТЕПАНОВ ЕВГЕНИЙ БОРИСОВИЧ,

аспирант, Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова.

СЕРГЕЕВ АЛЕКСАНДР АВЕНИРОВИЧ,

аспирант кафедры экономики, Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова; директор Костромского представительства Федерального фонда оценки.

ОСАДЧИЙ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

студент 2-го курса Института государственного и муниципального управления Государственного университета управления.

МАРШЕВ ВАДИМ ИВАНОВИЧ,

д.ф.н., профессор, кафедра управления, экономический факультет МГУ.

МАРАШЛЯН ВАРДАН ГРИГОРЬЕВИЧ,

аспирант экономического факультета МГУ.

ЛИПЕЦ-ЗАЙХОВСКА МАРИАННА,

действительный член Академии гуманитарных наук, д.э.н., профессор, заместитель декана факультета управления Варшавского университета.

ЧЕЧЕТКИНА ОЛЬГА ВАЛЕНТИНОВНА,

аспирант кафедры экономики предприятия и основ предпринимательства, экономический факультет МГУ.

ЮШКО ЮРИЙ ИВАНОВИЧ,

к.э.н., доцент, кафедра экономических наук, Белорусский государственный университет.

ВАСИЛЬЦОВА ВЕРОНИКА МИХАЙЛОВНА,

д.э.н., профессор, директор Института экономики и управления Череповецкого государственного университета.

СТЕПАНОВА ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА,

ст. преподаватель кафедры экономической теории Института экономики и управления Череповецкого государственного университета.

СВИРИДОВ АЛЕКСАНДР ФЕДОРОВИЧ,

к.х.н., генеральный директор фирмы «Спецкерамика».

АЛЯБЬЕВА МАРИАННА ВЛАДИМИРОВНА,

к.э.н., доцент кафедры экономики, Белгородский университет потребительской кооперации.

ЕКАТЕРИНОВСКАЯ МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА,

аспирант кафедры истории и экономической теории экономического факультета, Новороссийская государственная морская академия.

- Дитце Ирина Павловна*,
младший научный сотрудник отдела научно-технического прогресса и
управления, ИМЭМО РАН.
- Дрогобыцкий Андрей Иванович*,
аспирант Финансовой академии при Правительстве РФ.
- Липов Владимир Валентинович*,
соискатель, Харьковский государственный университет.
- Попов Илья Николаевич*,
аспирант кафедры экономической теории, Вологодский государственный
технический университет.
- Щепетова С.Е.**
- Дорош Нина Ивановна*,
к.э.н., доцент, Киевский университет им. Т. Шевченко.
- Замковой Сергей Валерьевич*,
начальник сектора, Банк России.
- Соболев Александр Валерьевич*,
к.э.н., доцент, научный сотрудник Московского университета
потребительской кооперации.
- Чиквадзе Нелли Автандиловна*,
аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита, Московский
государственный университет сервиса.
- Зинина Ирина Евгеньевна*,
аспирант кафедры финансового менеджмента, Всероссийский заочный
финансово-экономический институт.
- Пирогов Артем Николаевич*,
аспирант кафедры финансов и кредита, экономический факультет МГУ.
- Костюковский Юрий Мбер-Лейбович*,
к.т.н., доцент, генеральный директор ЗАО «Научно-производственный альянс
«Фарватер»».

* Сведениями об авторе редакция не располагает.

Содержание

Предисловие	3
<i>Осипов Ю.М.</i>	
Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики	5
Раздел 1.	
Теоретические проблемы финансовой экономики	
<i>Коллонтай В.М.</i>	
Эволюция современных финансов	19
<i>Кара-Мурза С.Г.</i>	
Деньги и природа: виртуальная экономика и реальное хозяйство	28
<i>Гузев М.М.</i>	
«Русский путь» к устойчивому развитию в условиях глобализации финансов	36
<i>Дугин А.Г.</i>	
Финансизм как высшая стадия развития капитализма	41
<i>Кочетов Э.Г., Петрова Г.В.</i>	
Геофинансы: реальные и виртуальные финансовые потоки и проблемы их правового регулирования	47
<i>Белолипецкий В.Г.</i>	
Финансовая экономика: концептуальные основания и механизм реализации	58
<i>Колганов А.И., Бузгалин А.В.</i>	
От виртуальных денег к виртуальному капиталу	85
<i>Зиновьев А.А.</i>	
Деньги и денежный тоталитаризм	101
<i>Ростовская М.Н.</i>	
Деньги в финансовой экономике	111
<i>Юдина Т.Н.</i>	
Русский рубль и международная валютная система (деньги как фактор государственности)	116
<i>Дятлов С.А.</i>	
Ресурсно-инвестиционный золотой рубль как инструмент обеспечения финансовой стабильности и экономического роста в России	124
<i>Горбунов Ю.В.</i>	
Механизм встречных денег	136
<i>Яковец Ю.В.</i>	
Рента и квазирента в глобальной экономике	142

<i>Николаев А.Б.</i>	
Финансовый капитал и инвестиционный процесс	154
<i>Мамедов О.Ю.</i>	
Социализация производства — основа трансформации макрорыночного равновесия в макроэкономическое	162
<i>Асланян К.А.</i>	
Либерализация финансовых рынков как причина неустойчивости скорости оборота денег	167
<i>Фадеева Г.В.</i>	
Финансовые потребности как специфическая форма потребностей экономических и их роль в становлении глобальной хозяйственной системы	177
<i>Кашинцев В.В.</i>	
Финансовые аспекты формирования внутреннего рынка	183
<i>Охлопкова Н.В.</i>	
Финансовая составляющая степени открытости экономики	191
<i>Ивлева Г.Ю.</i>	
Собственность в финансовой экономике	197
<i>Ростовская М.Н.</i>	
От бюджетного парадокса к глобальным финансам и неолиберальной доктрине	202
<i>Кокурин Д.И.</i>	
Инфраструктура инновационной сферы: финансовый аспект	207
<i>Простаков И.В.</i>	
Новые технологии и рынок финансовых услуг: пример Италии	220
<i>Недзвецкая Н.П.</i>	
«Новая экономика» и проблемы глобализации финансовых рынков	225
<i>Чапала М.Г.</i>	
Совокупное предпочтение на международных финансовых рынках	234
<i>Плешанов А.Д.</i>	
Преодоление концептуальной неопределенности как условие выживания России в геофинансовой экономике	241
<i>Булганина С.Н.</i>	
Природа современных кредитных денег	250
<i>Водомеров Н.К.</i>	
Финансовая экономика — новый этап усиления власти денег над трудом	258

<i>Долженкова Л.Д.</i>	
Мировая экономика после финансового кризиса 1998 года	266
<i>Шилов М.Л.</i>	
Место и роль финансов в хозяйственной жизни	276
<i>Ростовская М.Н.</i>	
Финансовая экономика: апокалипсис нашего времени	280
<i>Осипов Ю.М.</i>	
Финансомика	285
<i>Белолипецкий В.Г.</i>	
Финансы	289
<i>Рудяк И.И.</i>	
Финансизм: из прошлого в будущее	306
 Раздел 2.	
Теоретические проблемы финансовой экономики	
<i>Новак А.З., Рыч К.</i>	
Монетарная политика в Польше в условиях хаоса на мировых рынках и изменений экономической конъюнктуры	317
<i>Бестужев-Лада И.В.</i>	
Демонетаризация финансов в системе показателей «казарменной экономики»	335
<i>Лемещенко П.С.</i>	
Кредитно-банковская система в институциональном измерении	342
<i>Иванов А.Г.</i>	
Барьеры импорта капитала на Украину	352
<i>Коллонтай В.М.</i>	
Регулирование финансов и финансовые центры	360
<i>Ходов Л.Г.</i>	
Проблемы экономической эффективности государственного сектора в рыночной экономике	372
<i>Рейнгольд Е.А.</i>	
Финансизм — этап или итог финансовой системы?	378
<i>Филякин Ю.П.</i>	
Распределение доходов в российской экономике: императив социальности	384
<i>Шуркалин А.К.</i>	
Внешний долг России: природа и проблемы погашения	396
<i>Пивоварова М.А.</i>	
Роль международных финансовых организаций в виртуализации мировой экономики	403
<i>Смирнова Н.А.</i>	
Проблемы реструктуризации банковской системы России	408

<i>Бурцев В.В.</i> Государственный финансовый контроль: сущность, структура и значимость в финансовой экономике	412
<i>Гулевская Е.В.</i> Финансовая система государственной политики занятости	426
<i>Гулеша М.М.</i> Финансы как инструмент реализации государственной политики	429
<i>Маюров В.Г.</i> Реальные, знаковые и виртуальные деньги и финансовые инструменты	430
<i>Лозунов А.Н.</i> Облигационные займы как источник финансирования региональных бюджетов РФ	441
<i>Заико Л.Ф.</i> Белоруссия — 1999: экономический рост на фоне кризиса?	450
<i>Малыхина А.М.</i> Управление ссудными операциями как составная часть банковского менеджмента	459
<i>Родзинский Ю.Л.</i> Опыт использования инструментов денежно-кредитной политики США в России в первой половине 90-х гг.	467
<i>Цамутали О.А.</i> Проблемы функционирования российского рынка страховых услуг	478
<i>Гулякова С.А.</i> Финансовая экономика и система национального счетоводства	487
<i>Корчагина З.А.</i> Развитие кредитных союзов России: критическая оценка сложившейся аргументации	494
<i>Иванова Н.Ю., Кастосов М.А.</i> Есть ли у России выход из долларовой петли?	503
<i>Карманова Т.Е.</i> Образование олигархических финансовых групп в России	507
<i>Степанов Е.Б.</i> К вопросу о рассмотрении финансово-промышленных групп в контексте новой политэкономии	515
<i>Сергеев А.А.</i> Муниципальная собственность в системе местного самоуправления	517
<i>Осадчий А.А.</i> Финансовая экономика и земельный вопрос	525

Раздел 3.

Финансовый менеджмент современной фирмы*Маршев В.В., Маращян В.Г.*Некоторые проблемы финансового менеджмента
в странах с переходной экономикой 531*Липец-Зайховска М.*Методы оценки и прогнозирования поведений
и реакций предприятий 548*Чечеткина О.В.*Создание предпринимательских сетей в России:
вызовы финансизму 555*Юшко Ю.И.*Сравнительные преимущества лизинга как метода
финансирования реального сектора экономики 569*Васильцова В.М., Степанова О.В.*

Определяющие факторы финансовых потоков фирмы 573

*Свиридов А.Ф.*Проблемы и перспективы малого производственного
бизнеса в России 582*Алябьева М.В.*

Экономический аспект дивидендной политики предприятия 586

Екатериновская М.А.

Построение бюджета компании в условиях рыночной экономики 589

Дитце И.П.

Банковские услуги онлайн в Германии 595

*Дрогобыцкий А.И.*Проектное финансирование: сущность, формы
и предпосылки его развития в России 603*Липов В.В.*Реформирование хозяйственной жизни и проблемы развития
экономической теории 612*Мальхина А.М.*Организационно-экономический механизм
финансового менеджмента 621*Попов И.Н.*Финансово-промышленные группы как средство повышения
плановости и управляемости в российской экономике 626*Щепетова С.Е.*Управление предприятием в контексте
интеграционной концепции 629

<i>Дорош Н.И.</i>	
История развития концептуальных подходов аудита	641
<i>Замковой С.В.</i>	
Моделирование тенденций развития банковской системы	650
<i>Соболев А.В.</i>	
Опыт мелкого кредита в российской кооперации	654
<i>Чхиквадзе Н.А.</i>	
Особенности учета на предприятиях сферы сервиса	659
<i>Зинина И.Е.</i>	
Издержки обращения как определяющий фактор эффективности торговли.....	662
<i>Пирогов А.Н.</i>	
Выпуск депозитарных расписок российскими компаниями: варианты размещения и причины выпуска	670
<i>Костюковский Ю.М.-Л.</i>	
Концепция развития как инструмент усиления инерции отжившего прошлого	677
Об авторах	693

Научное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ
НА ПОРОГЕ XXI ВЕКА-4**
Монография

Изд. лиц. № 071461 от 26.06.97.

Подписано в печать 30.10.2000. Формат 60×90 1/16.
Печать офсетная. Гарнитура Ньютон. Усл.-печ. л. 44,0.
Тираж 500 экз. Заказ № 2206.

Издательская группа «Юристъ»
101000, Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1
Тел.: (095) 928-4840

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфкомбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93